

# PRIX COURANT

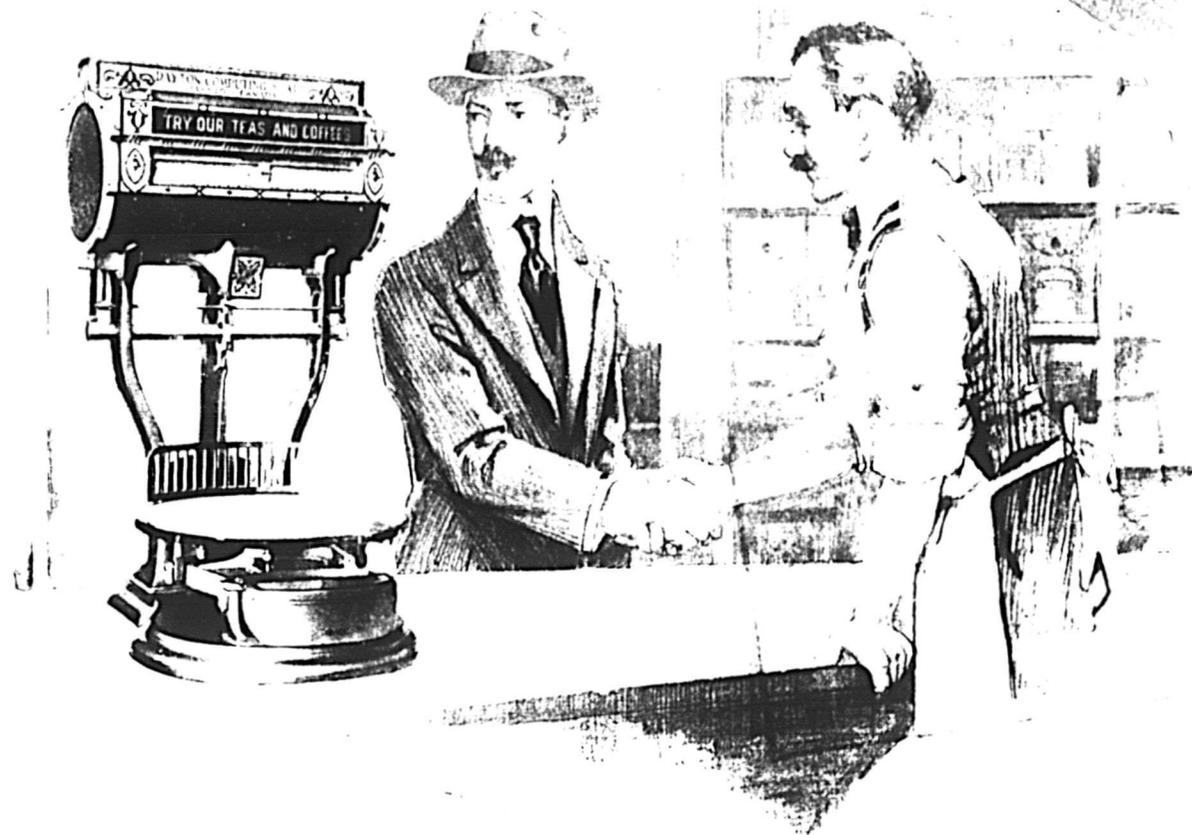
ANNUAIRE DU COMMERCE

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi, 2 avril 1920

Vol. XI

Ecole des Hautes Etudes  
Commerciales,  
Coin Viger et St-Hubert



*"Mes félicitations, John, cette nouvelle Dayton paraît bien"*

Votre meilleur client vous dira ça. Le voyageur de la maison de gros vous le dira. Le propriétaire vous le dira. Le banquier vous le dira. Au moins, ils le penseront certainement. Rappelez-vous que les gens qui connaissent la balance Dayton sont plus nombreux que vous ne le pensez. Ils savent qu'elle signifie poids juste et correct. Ils savent qu'elle permet au marchand de réaliser ses bénéfices normaux. Qu'elle fait pour lui instantanément tous ses calculs de prix. Et sachant cela, chacun aura plus de confiance en vous, en votre jugement, en vos marchandises, en votre succès, lorsqu'il verra cette nouvelle Dayton dans votre magasin.

Rappelez-vous que tout le monde aime à traiter avec un com-  
merçant prospère. Permettez-nous de vous envoyer aujourd'hui  
notre nouveau catalogue illustré.

## DAYTON COMPUTING SCALES

**FRANK E. MUTTON,**  
Vice-président et gérant général

Avenues Royce et Campbell  
**TORONTO.**

*Bureaux de vente dans  
toutes les principales villes.*

Division des balances de la "International Business Machines Co." Aussi fabricants des Enregistreurs de Temps  
"International" et des Tabulateurs Electriques "Hollerith".

# Fierté — O-CEDAR — et Prospérité

Vous pouvez vendre plus de poli O-Cedar et plus de vadrouilles à poli O-Cedar rien qu'en présentant ces produits correctement.

La base de la grande demande de O-Cedar est la fierté qu'a la ménagère pour ses meubles et ses planchers. Faites appel à sa fierté dans vos annonces locales, comme nous le faisons dans notre publicité nationale O-Cedar.

La fierté de la femme pour son intérieur est la cause principale de tous ses achats pour l'amélioration de sa maison. Une fois que vos clientes seront arrivées à comprendre les avantages des produits O-Cedar pour ajouter à la beauté de l'intérieur, elles achèteront chez vous chaque année suffisamment de poli O-Cedar pour représenter une augmentation notable de vos ventes et de vos bénéfices.

Faites ressortir la vadrouille dans vos étalages de vitrine et dans vos annonces. Rappelez-vous que chaque vadrouille que vous vendez signifie une quantité de poli O-Cedar à vendre à la même cliente.

CHANNELL CHEMICAL COMPANY  
LIMITED  
TORONTO, ONTARIO



# O-Cedar Polish



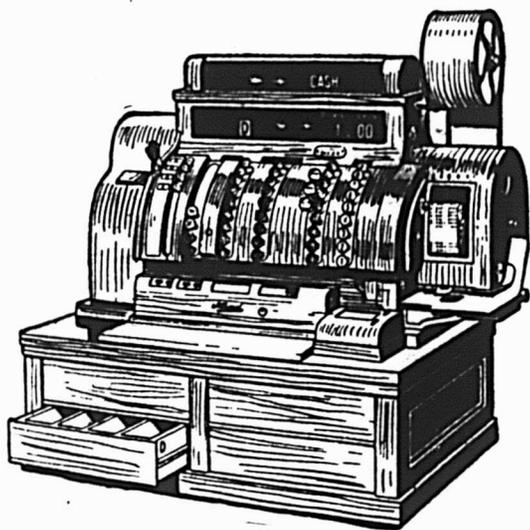
**Il a fallu 35 ans de travail opiniâtre pour  
établir l'organisation qui fabrique  
les Caisses Enregistreuses  
NATIONAL**

**A** PRES avoir débuté avec deux employés dans une petite pièce, la National Cash Register Company a maintenant une organisation de production comprenant plus de 7,000 personnes travaillant dans 21 grands édifices. Il a fallu 35 ans pour établir cette organisation extraordinaire.

Beaucoup d'obstacles ont dû être surmontés pendant ce grand nombre d'années. L'argent, le temps et l'énergie ont été dépensés dans cette entreprise par des hommes à vues larges qui étaient persuadés que les caisses enregistreuses étaient une nécessité dans les magasins de tout genre.

Lentement, mais sûrement, l'entreprise a progressé. Un édifice après l'autre a surgi pour loger l'organisation grandissante.

La fabrique de la National Cash Register d'aujourd'hui en a résulté. Elle est bâtie sur une base de confiance dans la caisse enregistreuse comme une nécessité commerciale. Elle est consacrée à la fabrication d'une machine qui économise du travail, qui aide les marchands, les commis et les clients.



**THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY OF CANADA, Limited.**

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.

BUREAUX-SUCCESSALES:

Calgary . . . . . 714 Second Street W.	Edmonton . . . . . 5 McLeod Bldg.	Hamilton . . . . . 14 Main Street E.
London . . . . . 350 Dundas Street	Ottawa . . . . . 305 rue Bank	Régina . . . . . 1820 Cornwall Street
Montréal . . . 122 rue Ste-Catherine ouest	Halifax . . . . . 63 Granville Street	Toronto . . . . . 40 Adelaide Street
Vancouver . . . . 524 Pender Street W.	Québec . . . . . 133 rue St-Paul	St-Jean, N. B. . . . 50 St-Germain Street
Winnipeg . . . . . 213 McDermot Avenue	Saskatoon . . . . . 265 Third Avenue S.	

# Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p><b>JONAS' ROYAL QUINTESENCE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 00</p> <p>2½ oz. 30 00</p> <p>5 oz. 52 50</p> <p>8 oz. 92 50</p> <p>8 oz. carré 92 50</p>	 <p><b>" SOLUBLE "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p><b>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 43 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p><b>" LONDON "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7 80</p> <p>2 oz. " 11 40</p>
 <p>Essence Parisienne</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>27 60</p>  <p>Essence de Café</p> <p>34 80</p>	 <p><b>" GOLDEN STAR " Double Force</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p><b>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</b></p> <p>Essence à la livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

## HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

# Riteshape

## for SERVICE -



Rendez meilleurs vos emballages en employant le

## RITESHAPÉ

Pourquoi ne pas mettre toute l'organisation de votre commerce de produits alimentaires en vrac, sur un niveau plus élevé.

Rendez vos paquets plus attrayants et faites vos emballages le mieux possible.

Il y a un "Riteshape" pour chaque emballage.

C'est la ligne complète comprenant des récipients d'une demi-livre jusqu'à dix livres. Et le "Riteshape" augmente toujours la qualité d'aspect de tout article qu'il contient.

Exposez vos marchandises dans le "Riteshape" Vendez-les dans le "Riteshape"

*Demandez-le à votre marchand de gros ou à*

## VICTORIA PAPER & TWINE CO., Limited

Distributeurs en gros

439 Wellington Street West,  
TORONTO.

Succursales: — Montréal, Halifax

The Oval Wood Dish Co., Manufacturiers. — Fabrique à Tupper Lake, N.-Y., E.-U.

# Tarte à la Citrouille

## Sans Oeufs

La citrouille en boîte est une des conserves les moins chères qui soient sur le marché.

La vente en est réduite par suite de l'opinion populaire qui suppose que la tarte à la citrouille exige des oeufs.

Une excellente TARTE A LA CITROUILLE peut être faite SANS OEUFES avec la recette suivante :

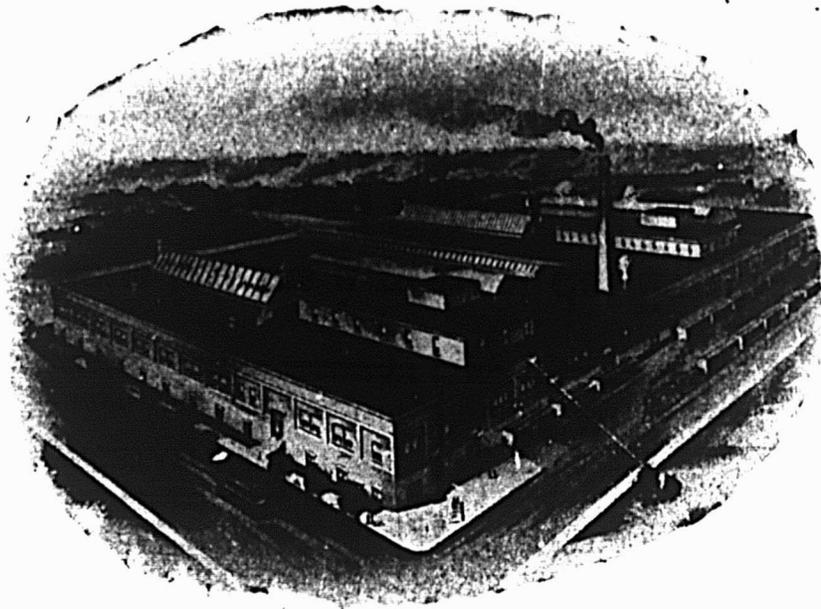
- 1 boîte de citrouille,
- 1 tasse de lait,
- $\frac{3}{4}$  de tasse de sucre,
- 1 cuillerée à soupe de farine mêlée avec le lait,
- Sel et épices suivant le goût.

**Demandez la Citrouille en Boîte Marque DOMINION**

Chaque boîte garantie par la

**DOMINION CANNERS Limited, Hamilton, Can.**

# WAGSTAFFE'S



Les  
Oranges de  
Séville de la  
Nouvelle Récolte  
viennent justement  
d'arriver.

WAGSTAFFE LIMITED  
HAMILTON — ONTARIO — CANADA

L'usine où l'on trouve la machinerie  
la plus moderne au Canada pour la fa-  
brication des conserves de fruits, des  
peitures confites et des fruits candis.

Nous faisons à présent des livraisons de notre Fameuse

## MARMELADE D'ORANGES DE SEVILLE

de la Nouvelle Récolte

Toute Orange et Sucre, pas de camouflage

*Commandez-en à votre Epicier en Gros*

# Wagstaffe Limited

Metteurs en conserve de fruits purs

HAMILTON . . . . CANADA.

Représentants: H. P. Burton, 513 Dominion Bldg., Van-  
couver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.;  
Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott  
Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Sas-  
katoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Regina, Sask.;  
W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.; H. G.

Smith, 386 Avenue Beaconsfield, N.D.G., Montréal, Qué.;  
J. B. W. Smith, 708 Waterloo St., London, Ont.; F. G.  
Knox, Collingwood, Ont.; W. S. Clawson & Co., St. John,  
N.B.; H. M. Wylie, Room 6, Union Bank Bldg., Halifax,  
N.S.; R. M. Fulton, 7 Duke St., Truro, N.S.; John Ros-  
sitor, St. John's, Nfld.

## Poussez les produits alimentaires marins de la marque BRUNSWICK

pour réaliser un meilleur bénéfice

Le goût délicieux et qui flatte de ces agréables aliments marins gagne l'estime des plus difficiles, fait des premières ventes des sources de bénéfices par la répétition des ordres.  
La marque Brunswick vous procurera une vente de poisson plus grande et plus profitable. La qualité supérieure de ces produits et leur pureté ont créé une demande toujours croissante qui est pour les marchands de Brunswick une source extraordinaire de profits.

La qualité-modèle  
de l'aliment  
marin



Ils ont  
la saveur  
de la mer

La vente des lignes de la marque Brunswick est loin d'être une expérience. Leur popularité est bien établie et leur valeur marchande est sans contredit.

La situation idéale et l'installation moderne de notre usine nous permettent de produire des aliments marins qui sont les meilleurs, chacun dans sa ligne respective. La marque Brunswick apporte la saveur du vieil Atlantique jusque sur la table du consommateur.

¼ Sardines à l'huile  
¼ Sardines à la moutarde

Finnan Haddies (boîtes rondes)  
Hareng saur

Hareng sauce tomate  
Clams.

**CONNORS BROS., LIMITED**

**Black's Harbor, N. B.**

# Les Fèves au Lard de CLARK

avec sauce  
tomate  
Chili  
ou ordinaire

FAITES EN CANADA PAR DES CANADIENS

sont les fèves qui VONT aux Canadiens

Elles sont un produit ESSENTIEL dans toute épicerie et elles ont acquis cette place par le maintien de leur haute qualité et leur publicité permanente.

VOYEZ NOTRE CAMPAGNE D'AFFICHES

**W. Clark, Limited**

**MONTREAL**

# Exposez nos Produits

Confitures  
et  
Gelées  
pur fruit  
et sucre.



Catsup,  
Sirops de  
toutes  
sortes.

Vous pouvez être assurés que nos produits vous procureront des ventes nombreuses et profitables. Soyez convaincus que tous les clients qui en feront l'essai, redemanderont les produits de la marque

**OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D, DE QUEBEC.**

Toutes nos confitures et gelées sont faites avec des fruits de premier choix qui conservent dans le sirop toute leur saveur, grâce à notre procédé spécial de fabrication.

Notre usine est outillée pour répondre promptement à toutes les demandes et tous les produits sortant de notre fabrique sont réputés pour leur pureté absolue.

Pour tous renseignements que vous pourriez désirer au sujet de notre ligne, écrivez-à

## **OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D**

Fabricants de confitures, gelées, catsup et sirops de toutes sortes.

**QUEBEC, QUE.**

# COGNAC ROY

“LE ROI DES COGNACS”

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Henri Roy & Co. à Cognac, France.

Tout le monde a besoin de balais, c'est un article qui se vend journellement dans tous les magasins d'épicerie et de quincaillerie.

Il est donc de votre intérêt de savoir où acheter des balais de bonne qualité susceptibles de donner entière satisfaction à vos clientes.

Si vous voulez des balais de toute première qualité, adressez-vous à

La Compagnie JACQUES-CARTIER, Enr.

MANUFACTURIER DE BALAIS

182, rue Dollard

QUEBEC

## Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

“White Wheat”      “No 83”      “3 Stars Rye”  
 “One Star”

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

### “3 LEADERS”

# Wm. DOW

# ALES STOUTS

ET

# Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au “Département des commandes par la poste,” 38 Square Chaboillez, Montréal.

# Welch's

Confitures aux fruits  
de Qualité



**G**OUTEZ n'importe laquelle des Confitures de Qualité de Welch et vous n'hésitez pas à les mettre en stock. Et vous n'aurez aucun ennui en les vendant.

Grapelade a déjà conquis une grande faveur dans la classe de la confiture pure et a la véritable saveur du fruit frais. Les autres confitures Welch ont la même réelle richesse et la même qualité. Toutes sont pures, fraîches et de qualité uniforme. Toutes sont vendues dans un emballage attrayant et propre.

Basez votre commerce de confitures sur cette ligne profitable. Tout le monde dans toutes les parties du Dominion entend parler des produits de Welch "Qualité", grâce à une des plus grandes campagnes de publicité qu'il y ait jamais eu.

Mettez en stock la ligne complète de confitures de Welch "Qualité" dès maintenant. Commandez-la à votre marchand de gros. En même temps, écrivez-nous pour avoir nos articles d'étalages, nos réclames, de comptoirs ainsi que d'autres articles de réclame spécialement établis à l'intention des marchands.

**The Welch Co., Limited, St. Catharines, Ontario**

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

## Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

### Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

### Pour l'automobile

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

## Envoyez votre commande immédiatement !

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

## CANADIAN POLISHES LIMITED

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.  
HAMILTON, Canada.

## KA - LOM - ITE LE NETTOYEUR MERVEILLEUX DU XXe SIECLE

### LE BIENFAITEUR DES MENAGERES

Parlez à vos clients des avantages du KALOMITE et vous n'aurez pas de difficulté à le leur faire adopter comme un article d'usage courant.

### Voici quelques-uns des avantages de KALOMITE:

Supprime le frottage. Ne foule pas les lainages. Est sanitaire et désinfectant.

Conserve la santé aux femmes en leur épargnant la corvée du lavage.

Lave sans détériorer même les fines soies et les rideaux de dentelle.

Merveilleux pour laver la vaisselle, les peintures, les prélatrs, etc.

KALOMITE n'est pas un produit nouveau, il se vend dans le monde entier.

KALOMITE se détaille à 20 centins le paquet et est vendu au gros en caisses de 10 douzaines, à raison de dix-huit piastres la caisse.

Ecrivez pour plus de renseignements sur cet article qui vous laisse une grosse marge de profits.

## Agence Mercantile Equitable

Distributeurs généraux.

502 rue Ste-Catherine Est, MONTREAL  
Tél. Est 5300.



## UN ARTICLE QUI SE VEND VITE

Ayez la farine préparée de BRODIE bien exposée dans votre magasin. C'est la saison des crêpes. Vos clients vont avoir besoin de farine à crêpes avec leurs commandes de sirop d'érable.

Aucune farine ne donne autant de satisfaction que la farine préparée de BRODIE.

## Brodie & Harvie Limited

14, rue Bleury, - - - MONTREAL.

Si vous voulez que votre stock soit complet, achetez les biscuits qui sont aujourd'hui le plus en vogue sur le marché:

Les "Petit Thé"	Les "Sodas"
Les "Thé Social"	Les "La Fraise"
Les "Doigts Mignons"	La "Tarte Fantaisie"
Les Chocolats "Empire"	Le "Petit Beurre à la Gelée"

De

## La Compagnie de Biscuits Nationale LIMITEE

de ST-HYACINTHE, P.Q.

Envoyez votre commande immédiatement ou bien

Sur votre demande, nous enverrons un de nos voyageurs.

# HUDON & ORSALI

LIMITEE

EPICIERIS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents exclusifs pour le Canada de la Maison Adolphe PUGET de MARSEILLE (France) dont l'HUILE d'OLIVE a acquis une réputation universelle.

*Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires*

La CORBEILLE de WESPELAER (Belgique)

Cette ligne comprend conserves de légumes primeurs d'une qualité garantie à l'analyse : Petits pois surextra-fins, surfins, très fins, fins et moyens ; Haricots très fins, fins et moyens ; Asperges, Macédoine, Carottes, Etc.

*Propriétaires des marques de commerce*

SIGNAL

H O  
M

et N. U. P.

79 rue Saint-Paul Est  
MONTREAL

Téléphone : Main 4964

Si vous éprouvez  
quelque embarras  
dans vos achats

**CONSULTEZ**

les Annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux  
annonceurs

## Les Allumettes que désirent vos clients

Dans presque tous les cas où vos clients demandent des allumettes, ils s'attendent à ce que vous leur donniez des

### EDDY

Parce qu'ils savent que chaque allumette dans chaque boîte de Eddy est une bonne allumette, bien faite et garantie telle par la maison qui a quelque 70 ans d'expérience dans la fabrication des allumettes.

Tenez bien assorti votre stock d'allumettes Eddy — 30 à 40 marques différentes — une allumette pour répondre aux besoins de chaque client.

La qualité Eddy et la publicité Eddy qui s'adresse au consommateur forment une combinaison profitable qu'il est bon de suivre.

THE

**E. B. EDDY CO., LIMITED,**

HULL, Canada.



## Aidez à combattre L'INFLUENZA

en parlant à vos clients des grandes propriétés curatives que possède le Sirop Mathieu au Goudron et à l'huile de foie de morue.

Pour la prévention de l'influenza, pour la guérison des rhumes à tous les degrés, vous ne pouvez pas vendre un remède plus recommandable et le profit sur chaque vente vous récompensera largement.

**La Cie J. L. MATHIEU,**

PROPRIETAIRES,

SHERBROOKE - QUEBEC

# CAMILLE

*Eau Minérale Naturelle du Bassin de  
Vichy*



Vente autorisée par le gouvernement de la République Française.

Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

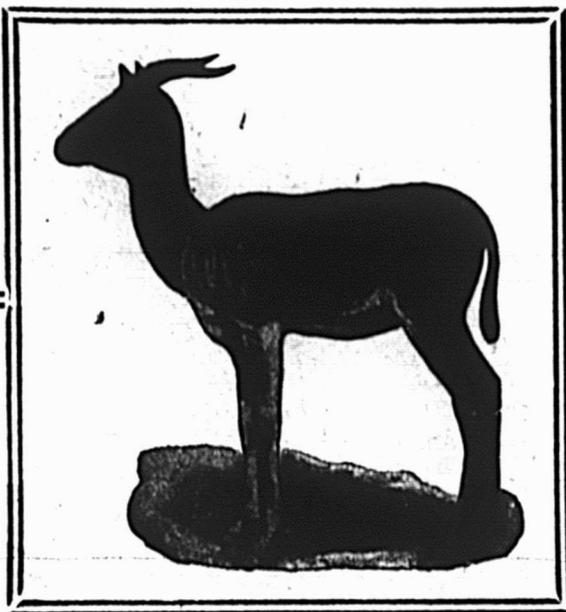
C'est le temps de vous approvisionner.

*Adressez immédiatement votre  
commande à*

**NAPOLEON MORISSETTE,**

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - Montréal.



# *Hudon Hébert & Cie*

*Limitée*

*Importation et Gros  
Alimentation, Vins, Liqueurs*

**MONTREAL,**

*18 De Bresoles*

*Canada.*



## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

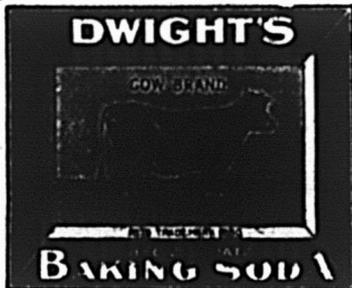
Achetez-en de votre marchand de gros.

### CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL



Faites de tous vos clients d'épicerie des clients pour le café.

Vendez-leur le "Seal Brand"



Plus ils seront difficiles, plus ils l'aimeront.

### CHASE & SANBORN

Montréal.

### MAGASIN GENERAL A VENDRE

Une veuve de quelques mois désire vendre le commerce de son mari, y compris la bâtisse et toutes les marchandises qu'elle renferme: confections pour hommes et femmes, chaussures, marchandises à la verge ainsi que merceries pour hommes, etc.

La bâtisse mesure 35 x 70 pieds et 45 pieds de hauteur, 3 étages avec sous-bassement bien fini, le tout en brique solide. Cet édifice conviendrait très bien pour une manufacture de confection pour hommes et femmes, etc. La main-d'oeuvre est facile à trouver et les salaires pas élevés. On vendrait la bâtisse seule en se réservant quelque temps pour liquider le stock. Un marchand qui irait s'établir là réussirait sûrement, car il pourrait y faire facilement pour \$30,000 à \$35,000 d'affaires par année, vu que c'est un bon poste de commerce des Cantons de l'Est faisant affaires avec 28 paroisses. Tous les acheteurs sérieux sont priés de s'adresser au "Prix Courant" pour plus d'informations.

Pour cotations sur

### SIROP D'ERABLE PUR

Adressez-vous à

### CHS. ED. LEONARD

Ste-Monique des Deux-Montagnes, Qué.

# MELASSES

tant qu'il y en aura

Mélasses "Grandee" en barils, \$1.20 le gallon, Montréal, \$1.30 livré dans la province de Québec.

Beurre de sucre "Grandee" 15 cents la lb., Montréal, 16 cents livré dans la province de Québec.

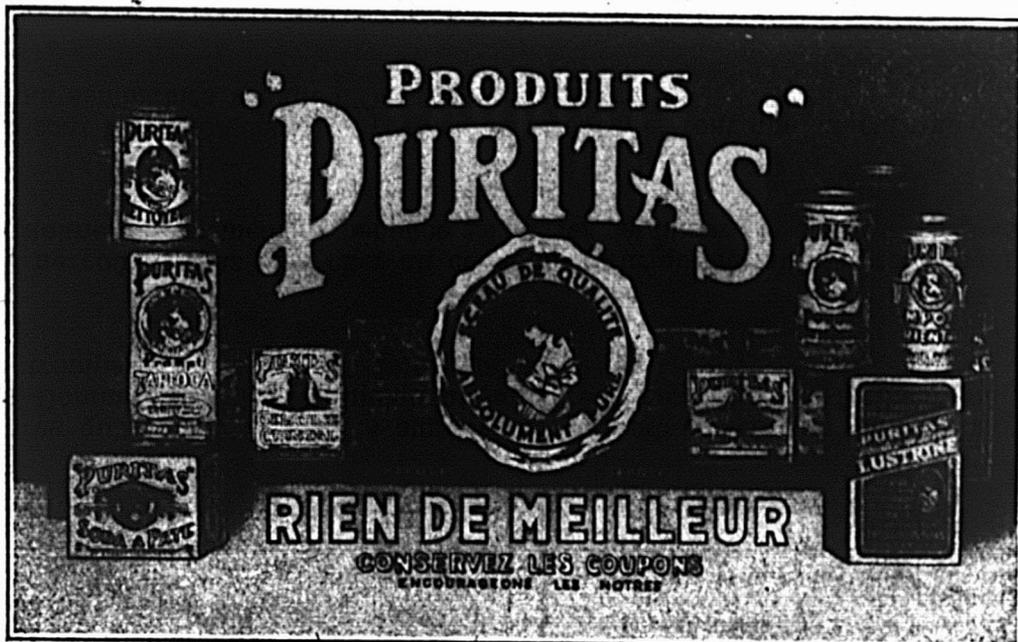
Beurre "Forest Cream", 21 cents la livre, Montréal, 22 cents livré dans la province de Québec.

La mélasse "Grandee" est une mélasse épaisse, douce avec un goût délicat de rhum. Les beurres de sucre précités sont le résultat de nombreuses années d'expérience, ils sont sans égal comme qualité et prix.

Chez tous les jobbers.

### SMALLS LIMITED, Montréal

Seuls représentants.



## POURQUOI ?

Vendre les Produits

# "PURITAS"

Le Soda à Pâte "PURITAS"  
Le Prompt Tapioca "PURITAS"  
La Gelée de Table "PURITAS"  
La Poudre à Pâte "PURITAS"

La Gélatine Crystal "PURITAS"  
L'Empois Oriental "PURITAS"  
Le Nettoyeur "PURITAS"  
La Lustrine (Poudre à Savon) "PURITAS"

### D'ABORD

Parce qu'ils sont de qualité supérieure, de qualité reconnue par les analystes officiels du Dominion. Tel que l'indiquent leurs réclames: Rien de Meilleur, on ne peut donc se tromper sous le rapport de la qualité.

### ENSUITE

Ils ne coûtent pas plus cher au consommateur que les autres produits du même genre, et donneront un meilleur bénéfice à l'épicier détailleur.

### ET PUIS

Ils sont fabriqués dans la Province de Québec, et font une concurrence loyale aux produits semblables venant d'Ontario et d'ailleurs.

### APRES

Ils sont bien annoncés, tous emballés de façon irréprochable, avec étiquettes bilingues, et avec coupons donnant droit à des primes de valeur pour la ménagère.

### DONC

C'est bon — ça ne coûte pas plus cher qu'autre chose — ça paie bien — c'est bien annoncé et c'est fait dans la Province de Québec.

C'est plus de raisons qu'il n'en faut pour recommander fortement aux clients l'emploi des excellents Produits "PURITAS".

*En vente chez tous les Epiciers de Gros.*

COUVRETTE-SAURIOL Limitée  
Montréal  
Principaux distributeurs.

Echantillons et Liste de Prix adressés sur demande faite à PURITAS Limitée,  
QUEBEC, Qué.

57



57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

## H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Bolvin & Grenier, Québec; Delorme Frères, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.  
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge

LAC MEGANTIC, QUE.

## 'DETRUISEZ LES MOUCHES'

C'est le Cri de Guerre  
de tous les COMITES  
D'HYGIENE

POURQUOI? parce qu'ils reconnaissent que la Mouche propage presque toutes les Maladies Contagieuses:

les Dysenteries — Choléra — Typhoïde — Tuberculose dans nos régions.

La Fièvre Apteuse dans les écuries  
La Fièvre Jaune — La terrible Maladie du Sommeil dans les pays chauds, etc.

Comment les détruire?  
Par le "STYX"

De tous les moyens employés, il est:

- 1° Le plus pratique: c'est une simple pastille à dissoudre dans l'eau.
- 2° Le plus actif: toutes les mouches qui y boivent sont irrémédiablement condamnées.
- 3° Le plus économique: car son action ne se limite pas à la capture de quelques mouches, mais il les détruit par milliers.

Sa conservation est indéfinie, sa vente facile et rémunératrice  
Epiceries, Drogueries, Pharmacies, Bazars, Merceries, etc.

Agent exclusif pour la France et l'Etranger:  
**M. Tardieu, 39, rue Paradis, Marseille, France.**



## Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture, non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

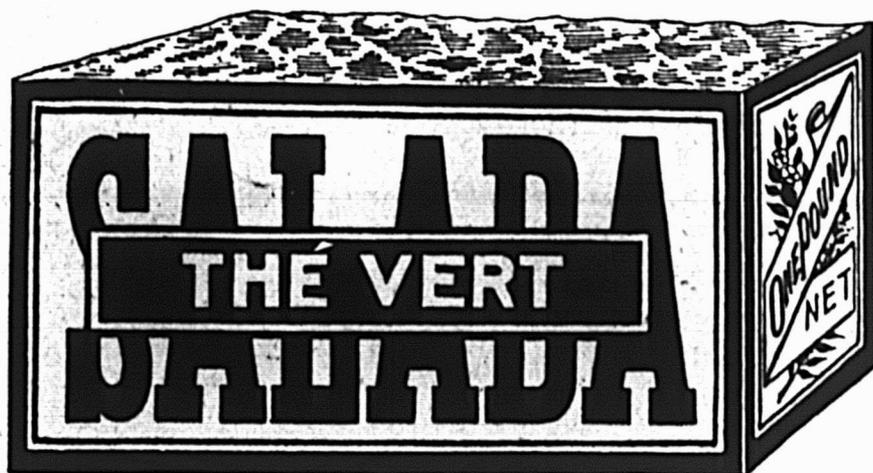
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

## The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE  
BISCUITS ET CONFISERIES

## Montréal



# THÉ VERT

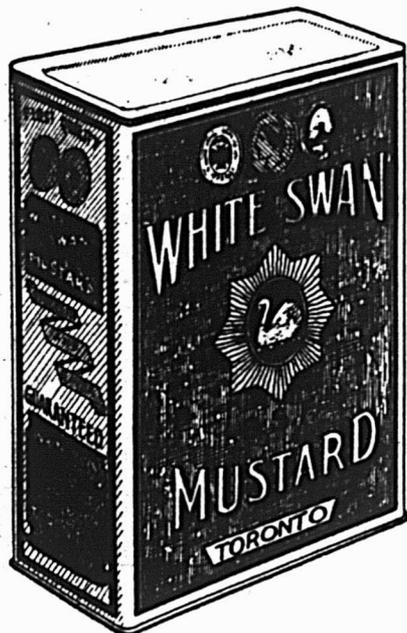
Nous garantissons le Salada comme absolument exempt de matières colorantes et de frelatages.

Pas de Sacs  
Pas de Ficelles  
Pas de perte de poids  
Pas d'embarras pour la Pesée et l'Enveloppe  
Pas de Caisses ouvertes aux malpropretés  
Pas de danger de perte d'aucune manière

NOUS GARANTISSONS LA VENTE

**Salada Tea Company of Canada, Ltd.**  
MONTREAL.

"La moutarde qui a du piquant"



## C'est maintenant la saison des crêpes

Ne manquez pas de vous approvisionner de farine à crêpes White Swan (self-raising) pour répondre à la demande du moment.

### La farine à crêpes White Swan

Cette farine préparée est une des meilleures farines à crêpes. Elle lève d'elle-même et est prête à l'usage. Il suffit de la délayer dans du lait ou de l'eau pour obtenir de délicieuses crêpes et galettes.

### La Moutarde White Swan

Cette moutarde, de marque essentiellement canadienne, est plus forte et mieux aromatisée que n'importe quel autre article similaire importé. Ce produit de très bonne vente est bien étiqueté et mis en paquet de

¼ lb.....	\$2.25
½ lb.....	4.00

### Les flocons de blé White Swan

Ces flocons de blé sont faits avec le meilleur blé blanc roulé d'hiver. Leur qualité supérieure et recommandable ainsi que leur goût excellent suscitent des répétitions continuelles de demandes. Les bénéfices qu'ils procurent en font un produit digne d'être vendu.

**WHITE SWAN SPICES AND CEREALS**

Limited

**TORONTO, CANADA.**

## Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . . 47	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce 64	Hudon, Hébert & Cie 15	Paquet & Bonnier . 64
Agence Mercantile Equitable . . . . . 12	Charbonneau . . . . . 31	Hudon, Orsali . . . . 13	Pastene, P. & C., Ltd. 22
American Pad . . . . . 58	Clark, Wm. . . . . 8	Imperial Tobacco . . 23	Poulin & Cie . . . . . 20
Assurance Mt-Royal 64	Chase & Sanborn . . 16	International Business Machine . Couverture	Pigeon & Lymburner 20
Banque Nationale . . 62	Church & Dwight . 16	Imperial Oil . . . . . 59	Puritas Ltée . . . . . 17
Banque Provinciale 62	Compagnie Jacques- Cartier . . . . . 10	Jonas & Cie H. . . . . 4	Pink . . . . . 56
Banque d'Hochelega 62	Copenhagen . . . . . 37	Laporte Martin . . . . 21	Ramsay Paints . . . . 60
British Colonial Fire Ins. . . . . 64	Connors Bros. . . . . 8	Leslie & Co., A.-C. . 56	Roy, Henri . . . . . 10
British Foreign Agencies Ltd. . . . 41	Côté et Lapointe . . 20	Liverpool-Manitoba . 64	Salada Tea Co. of Canada, Ltd. . . . . 19
Barrett & Co. . . . . 55	Couillard, Auguste . 64	Macdonald Reg'd Inc. 38	Seagram Jos. . . . . 10
Brodeur, A. . . . . 20	Cowan . . . Couverture	Mathieu (Cie J.-L.) 14	Sherbrooke Cigar C. 35
Brodie & Harvie . . 12	Dominion Canners Co. Ltd. . . . . 6	McArthur, A. . . . . 56	Smalls . . . . . 16
Brandram - Henderson, rapport . couverture	Duffy, J. J. & Co. . . 30	Morrisette . . . . . 14	Stauntons, Ltd. . . . 60
Canada Life Assurance Co. . . . . 64	Dunlop Tire & Rubber Gods . . . . . 50	Montbriand, L. R. . . 64	Stag . . . . . 32
Canada Foundries . 56	Eddy Co. . . . . 14	Megantic Broom . . . 18	Still, J. H. Mfg. Co. . 58
Canadian Polishes Ltd. . . . . 12	Fontaine, Henri . . . 20	Montreal Biscuits Co. 18	Sun Life of Canada . 64
Channell Chemical Co. . . . Couverture	Gagnon, P. A. . . . . 64	Morrow Screw & Nut Co. . . . . 58	Tanglefoot . . . . . 25
Canadian Poster . . 61	Garand, Terroux & Cie . . . . . 64	National Cash Regis- ter . . . . . 3	Trudel et Guillet . . 20
Canadian Salt . . . . 42	Georgia Turpentine 60	National Breweries, Ltd. . . . . 10 et 31	Tardieu, M. (Styx) 18
Cie de Biscuits Nationale . . . . . 12	Gendron Mfg. Co. . 60	Nova Scotia Steel C. 56	Trees . . . . . 53
	Hamilton Stove . . . 57	Old City Mfg. Co. . . 9	Wagstaffe Ltd. . . . . 7
	Heinz . . . . . 18	Oval Dish Wood . . . 5	Welch . . . . . 11
			Western Ass. Co. . . 64
			White Swan . . . . . 19

Volaille Vivante, Oeufs Fraîs  
Pondus et Plume  
Demandés par  
**P. POULIN & CIE**  
MARCHÉ BONSECOURS, Montréal  
Remises Promptes.  
Pas de Commissions.  
Demandez les prix par lettre.

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'all

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

## INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer  
et à protéger, une marque de commerce  
à faire enregistrer, veuillez communi-  
quer avec nous.  
Nous nous chargerons de faire pour  
vous les recherches nécessaires. Nous  
vous aiderons de nos conseils et nous  
vous donnerons tous les renseigne-  
ments que vous désirez.

**PIGEON & LYMBURNER**  
AUTREFOIS  
**PIGEON, PIGEON & DAVID**  
Edifice "Power" MONTREAL

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire  
COTE DU PALAIS  
Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et  
\$4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de fail-  
lite et de successions, Examens de  
titres, Difficultés commerciales, Col-  
lections, etc.

Bureau . . . . 36 rue Alexandre

**TROIS-RIVIERES**

## 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  
LABALLE 356

DISTRICT DE JOLIETTE

Personnes enregistrées sous la  
Loi Lacombe

J. J. Soumis; Francis Chapat; Jos.  
Ls Ferland; Arthur Grenier; A. E.  
Hilman; Victor Charland; Jos. Beau-  
lieu; L. A. Cowdrey; Ludger Forest;  
Octave Ferland; Armand Lupien.

# CONSERVES

## marque VICTORIA

**Notre assortiment est complet**

**Nos prix sont les plus bas**

**Nous faisons la livraison entière**

**La marque "Victoria" a conquis depuis longtemps la faveur du public, tout d'abord par sa qualité de premier choix et aussi par le service assuré par la maison Laporte, Martin Limitée, qui a toujours su se plier aux exigences de la clientèle pour lui donner pleine et entière satisfaction.**

*Ecrivez-nous immédiatement pour toutes choses dont vous avez besoin dans votre commerce d'épicerie.*

**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE**

**584, rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL**

*Maison fondée en 1870.*

# Les Pâtes Alimentaires " SUNSHINE "



30 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net

# " SPLENDOR "

SONT DE

## QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

## Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

# P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine - - - - -

MONTREAL, Qué.

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	Montréal et Banlieue . . . . .	\$2.50	PAR AN.
	Canada . . . . .	\$2.50	
	Etats-Unis . . . . .	\$3.00	
	Union postale . . . . .	\$4.00	

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 payables à l'ordre du Prix Courant.

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

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 2 avril 1920

Vol. XXXIII — No 14

### LA FERMETURE DES THEATRES LE DIMANCHE

L'honorable Taschereau, premier ministre intérimaire de la province de Québec en l'absence de sir Lomer Gouin et en prévision de l'effacement définitif de ce dernier, vient de prendre en mains de façon bien singulière le sceptre de l'autorité provinciale. Il a, paraît-il, ordonné la fermeture des théâtres et cinémas le dimanche, mettant fin de ce fait à une tolérance que tout le monde appréciait et qui existait depuis 1906. A quoi rime ce geste, si tant est qu'il est vrai, et quelle est la raison qui l'a motivé? On se perd en conjectures sur cet ordre stupéfiant qui laisse d'ailleurs les gens incrédules en attendant les événements. Nous ne voulons pas croire à l'ordonnance d'une telle mesure et surtout à sa mise en vigueur et sans savoir ce qu'il en adviendra. Nous protestons vivement contre sa possibilité d'application.

Et en ce faisant, nous parlons au nom des gens modestes, des besogneux, des ouvriers de manufacture, des employés de commerce, des petits marchands même qui travaillent dès l'aube jusqu'à une heure avancée de la nuit souvent, n'ayant pour se récréer que la journée du dimanche et les plaisirs honnêtes qu'elle leur offre, à eux et à leur famille. Il ne serait pas juste de priver la grande famille des travailleurs quotidiens de cette lueur de gaieté qui éclaire leur existence et de les confiner dans leurs logis parfois inconfortables pendant le repos hebdomadaire, alors que ceux qui leur coupent ainsi leur source légitime de plaisir se prélassent dans des logements luxueux, parmi une société nombreuse d'invités et devisent joyeusement, se réservant

d'aller aux spectacles en semaine, ayant chez eux des domestiques et servantes pour veiller aux soins du ménage. Serait-ce une manifestation de plus de cet égoïsme autocrate au sein duquel il faut chercher le germe du bolchévisme? Franchement, à entendre pareils ordres donnés dans des pays libres, peut-on s'étonner de voir que les idées extrémistes se propagent d'une façon inquiétante et ne devrait-on pas redouter l'influence de ceux qui, par droit d'autorité, semblent méconnaître les droits individuels à la vie confortable et au bonheur. Sans doute, ces rigoristes hallucinés vous diront qu'autrefois nos populations se passaient bien du cinéma le dimanche. Eh! oui! Tout comme on se passait d'électricité, de système de chauffage à la vapeur, de téléphone, de phonographe, d'automobile, etc. Vous voulez supprimer le "progrès"; biffez ce mot du dictionnaire avec son sens magnifique d'évolution vers une vie meilleure; retranchez le confort de vos riches maisons; revêtez des burees grossières au lieu de vos vêtements de coupe recherchée, faites des repas frugaux, ou bien... laissez-nous donc en paix avec vos ordres de fermeture des théâtres le dimanche.

Le bon ouvrier a besoin non seulement d'un repos physique, mais aussi d'un délassement moral, intellectuel. Celui qui s'offre à lui sous la forme la plus accessible à tous est le spectacle. Nous n'avons pas le droit de l'en priver, nous ne devons pas l'en priver si nous voulons conserver à notre race sa jovialité et sa bonne humeur coutumière.

Edmond Rostand, l'auteur de Cyrano et de l'Aiglon, dans son discours de réception à l'Académie Française, disait en parlant du théâtre qu'un bon spectacle pouvait être comparé à un congé du



## VENDEZ LE TABAC A FUMER GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

dimanche, parce qu'il nous fait sortir un instant de cette école laborieuse qu'est la vie et nous permet de reprendre du courage pour recommencer notre tâche quotidienne. Parole juste s'il en fut et que certains de nos gouvernants devraient bien méditer.

### L'EXODE DU CAPITAL CANADIEN EN SPECULATIONS SUR LE CHANGE EST UNE MENACE POUR NOTRE PAYS

L'avantage du change que nous avons actuellement sur l'argent des pays européens, entre autres l'Allemagne, l'Autriche, l'Italie, la France, et même l'Angleterre a provoqué un mouvement de spéculation considérable se traduisant par de forts achats de ces monnaies aux cours actuels avec la perspective d'un retour prochain à la normale. Ces opérations qui, en somme, ne constituent qu'un demi-mal puisqu'elles promettent d'enrichir nos nationaux aux dépens des autres pays, n'en sont pas moins un danger réel dont nous avons à redouter les effets, en ce sens que la raréfaction de l'argent produit par cette émigration de notre capital menace de nous plonger dans une crise monétaire fort grave.

Déjà nous ressentons le contre-coup de cet exode de nos épargnes vers les vieux pays; les banques se voient dépourvues d'autant du numéraire canadien qui fait leur force de crédit et le commerce et l'industrie se trouvent privés en partie de cet élément indispensable à leur bonne marche: l'es-compte.

Si cet emballement d'achat du franc, du mark, de la lire, de la couronne ou de la livre sterling se maintient ou s'accroît, il y a danger économique pour nous, car les banques ont déjà donné des signes manifestes de leur obligation de restreindre le crédit, ce que nous mènera fatalement à brève échéance à la paralysie partielle de nos forces productives et de nos pouvoirs de distribution.

Bien entendu, il n'y a pas, dans l'état actuel des choses, matière à affolement ou à panique, mais il y a urgence de prévoyance pour ne pas se laisser aller à une situation dont le commerce canadien aurait fort à souffrir. Tout ce qui est de nature spéculative met dans l'esprit des gens une nervosité malade qui leur fait perdre le contrôle d'eux-mêmes et il faut toujours prendre garde quand ce vent d'insouciance souffle parmi une population, car il est le précurseur d'une crise générale dont pâtissent même ceux qui n'en sont pas responsables. Sachons garder au Canada l'argent canadien; ne le dispersons pas aux quatre coins du monde dans l'espoir aléatoire d'un bénéfice lointain, faisons-le plutôt servir à rendre plus viriles les forces vives de la nation, tôt ou tard nous en serons récompensés par une prospérité qu'on ne pourrait attendre d'une spéculation désordonnée sur le change.

Notre pays neuf pavé d'industries naissantes a besoin de capital; il en a plus besoin actuellement que jamais, car il joue en ce moment le rôle de banquier vis-à-vis des pays européens épuisés par la guerre et qui ne peuvent acheter chez nous qu'à condition qu'on leur accorde de généreux crédits. Soyons prudents et groupons-nous autour de l'intérêt national.

### UNE DEMANDE EXTRAVAGANTE

On nous écrit de différentes sources que le Tribunal du Commerce exige du commerce de détail, entre autre des magasins d'épicerie, un état mensuel des lignes d'épicerie qu'ils tiennent: achats, ventes, prix d'achat, prix de vente, etc. Nous ne pensons pas que le tribunal en question, institué dans le but de remédier au coût élevé de la vie, ait reçu mission de la part de nos gouvernants d'imposer pareilles mesures draconiennes et que ce soit sage initiative de sa part d'avoir recours à pareils procédés pour se documenter sur le commerce de détail et sa marche générale. Il est bien évident que ce que demande là le tribunal de commerce est chose impossible à réaliser pour la plupart des marchands de campagne qui, soucieux d'éviter les frais qui mangeraient leur maigre bénéfice, font la majeure partie de leur ouvrage eux-mêmes, sans le secours d'un commis. Vouloir leur faire établir un état mensuel du mouvement des lignes qu'ils tiennent, c'est les mettre dans l'obligation pure et simple de prendre à leurs gages un comptable spécialement préposé à pareil ouvrage et grever leur budget d'un bon vingt ou vingt-cinq dollars par semaine pour le moins. Singulière manière de chercher à réduire le coût de la vie! Si l'on estime qu'un marchand ordinaire débite environ cinq cents dollars de marchandises par semaine, c'est l'obliger à augmenter ses prix de vente de 5 pour 100 que de lui demander à fournir mensuellement un état aussi compliqué que celui exigé par le Tribunal du Commerce. Est-ce ce résultat que cherche à atteindre cette institution commerciale? Et ceci nous amène à redire que si ce corps enquêteur avait été composé d'hommes compétents en matières commerciales, d'hommes rompus aux problèmes de la distribution par les canaux logiques, il ne se serait pas livré à des demandes extravagantes du genre de celle que nous soulignons plus haut et qui, loin d'apporter un remède au coût élevé de la vie, ne font qu'en augmenter le poids.

D'après les récents rapports les envois d'huile d'olive ne seront guère importants.

La récolte n'a pas été bonne, sauf peut-être en Toscane et toutes sortes de restrictions sont imposées dans les principaux pays producteurs.

## Ce que je ferais si...

### Si je vendais des chapeaux d'hommes...

Je perforerais dans la bande de chaque chapeau le nom et l'adresse de l'acheteur. Il est de coutume, chez les marchands de chapeaux de perforer — ou de marquer avec des lettres d'or — les initiales des acheteurs. Ceci n'est commode que lorsque deux hommes réclament le même chapeau, ce qui est rare.

Ce qui se produit le plus souvent, c'est lorsque quelqu'un sort avec un chapeau de \$7.00 et laisse une relique de \$3.00 qui ne lui va plus. Il y a des hommes qui sont distraits et d'autres qui sont mauvais juges de la couleur. Pour un homme qui porte sans intention le chapeau d'un autre, les initiales "J. J. K." ne signifient rien du tout. Si le chapeau avait été acheté à mon magasin, cependant, il ne serait pas difficile pour moi de retrouver le propriétaire.

Pour les clients qui ne veulent pas donner leur adresse permanente, ou qui n'en ont pas à donner, je suggérerais à mes vendeurs d'employer l'adresse de mon magasin. Mes clients, j'en suis sûr, apprécieraient la valeur de ce service.

F. C. RUSSELL.

### Si j'étais marchand de toile...

Dans un magasin à département, j'aurais quelques petites éponges bien mouillées dans des récipients en verre sur le comptoir à toile.

Mouiller la toile avec le doigt humide pour voir si l'humidité traverse rapidement est la façon populaire de faire l'épreuve de sa pureté, mais ce n'est pas la plus sanitaire: Mes petites éponges et mes verres brillants attireraient l'acheteur méticuleux à mon rayon de toiles, parce qu'il aurait l'impression que mes marchandises sont propres et ne sont pas contaminées.

CLARA B. FISHER.

### Si j'avais un étal de boucher...

Je voudrais avant tout que mes étales de vitrine soient scrupuleusement propres. Dans aucune de mes vitrines, je n'exposerais de viande ou d'autre sorte d'aliment. Dans une des vitrines, j'arrangerais des petites cartes d'étalage contenant les noms des différentes sortes de provisions et leurs prix courants. Dans l'autre je disposerais un grand

placard attrayant sur lequel serait imprimé: "Nous avons les provisions que vous désirez, mais nous ne les mettons pas en étalage. Elles sont où il convient, dans la glacière. Entrez à l'intérieur."

Cet arrangement, je suis sûr, attirerait les gens à mon magasin, au lieu de les en éloigner comme c'est souvent le cas, là où les viandes sont mises en étalage sans aucun soin.

FRANK V. FAULHABER.

### Si je vendais des meubles...

Et si j'avais de grandes vitrines dans mon magasin, je placerais dans l'une d'elles un étalage comparatif de fournitures de cuisine modernes et de l'ancien temps. D'un côté serait la cuisine moderne — complètement aménagée de matériel et d'ustensiles — un buffet avec les portes ouvertes, un poêle à gaz ou électrique, une table à dessus en porcelaine et un évier, et de nombreux autres accessoires modernes. D'un autre côté de la vitrine, il y aurait l'exposition du temps de la colonisation avec sa cheminée en briques et sa crémaillère, ainsi que suspendu le gros pot de fer, etc.

Le plancher de la cuisine moderne serait recouvert de linoléum, celui de la cuisine ancienne de briques de la même couleur que l'âtre. Deux enseignes: "1920; vous pouvez aménager la votre comme ceci", et: "1820; la plus jolie qu'ait eu votre grand'mère", donneraient à cet étalage un cachet d'intérêt pour les foules et attireraient les gens à votre magasin.

T. B. FAUCETT.

### Si je possédais un restaurant...

J'emploierais une personne qui dînerait régulièrement à mon restaurant et qui aurait pour mission d'écouter les commentaires faits sur la façon dont l'établissement est tenu. Je lui demanderais de me faire des rapports réguliers, non seulement de ce qu'elle entendrait, mais aussi des choses qu'elle aurait notées elle-même. Les fautes qui déplaisent aux clients échappent souvent au contrôle du gérant. Je n'assignerais pas de place spéciale à cette personne. Elle entrerait comme un client et pourrait mieux entendre les réflexions que si on la savait employée. Il y a beaucoup de femmes d'affaires intelligentes qui seraient heureuses de ren-



# TANGLEFOOT

**LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX**

Le Département de l'Agriculture des Etats-Unis dit dans son bulletin: "On devrait prendre des précautions toutes spéciales pour empêcher les enfants de boire de l'amorce empoisonnée et des mouches empoisonnées tombées dans les aliments ou les boissons."



dre ce service en retour de leur pension. Je crois que cette innovation me conduirait à faire plus d'affaires dans mon restaurant.

G. BOGGESS.

Si j'étais gérant...

D'un magasin à département, je préparerais un étalage de vitrine de bizarreries et de curiosités. L'étalage comprendrait des choses telles que des propulseurs d'aéroplane, un canon, des accessoires sous-marins et autres choses jamais vendues par des magasins à départements. Je placerais sur ces objets une enseigne proéminente portant ces mots: "Nous vendons presque tout, sauf ce qui se trouve dans cette vitrine."

R. P. ANDERSON.

Si j'avais un magasin de nouveautés...

J'aurais une carte colorée imprimée pour contenir toutes couleurs populaires. Je numéroterais chaque couleur. Je distribuerais ces cartes à mes clients; cela leur permettrait de téléphoner leurs commandes pour toutes les marchandises de couleur, rubans, soie, laines et même nœts à cheveux — en désignant simplement la nature des marchandises demandées et en donnant le numéro représentant la couleur désirée. A la carte, je joindrais une explication des usages auxquels elle peut servir. De la sorte, beaucoup d'ordres pourraient m'être donnés qui, autrement, auraient pris le chemin du magasin du coin.

C. M. KEMBREY.

## CONSERVATION DES FRUITS DANS L'EAU FROIDE.

M. Gabriel Bertrand a signalé à l'Académie des Sciences la possibilité de conserver des fruits pendant plusieurs mois, et même d'une année à l'autre, sans fermentation apparente, lorsque, après les avoir lavés, on les enferme dans un flacon exactement rempli d'eau. Il vient de faire connaître (Ac. des Sciences, séance du 23 juin 1919), les conditions "théoriques" auxquelles il doit être satisfait pour obtenir la bonne réussite de l'opération. Celle-ci dépend:

- 1° Du nombre, de la nature et du degré de vitalité des germes apportés par les fruits et demeurés adhérents à la surface malgré le lavage;
- 2° De l'acidité des fruits;
- 3° De l'intensité des processus biochimiques qui éliminent l'oxygène dissous.

Les fruits fragmentés se conservent mieux que les fruits entiers, sans doute parce que les échanges entre l'eau et les sucs cellulaires sont accélérés: dès lors, les actions protectrices sont plus rapides que le développement des germes.

## FABRICATION DE LA PULPE ET DU PAPIER

Cette industrie emploie maintenant au Canada, 16,000 hommes de plus qu'il y a dix ans

L'industrie de la pulpe et du papier offre un bel exemple de la sage politique canadienne qui consiste à tirer avantage de la fabrication domestique de nos ressources naturelles. D'après les statistiques du gouvernement, en 1908, 64 pour cent du bois de pulpe coupé au Canada était exporté à l'état brut, tandis que 36 pour cent seulement était manufacturé au Canada. En 1917, plus de 70 pour cent était manufacturé au Canada, moins de 30 pour cent étant exporté brut.

Il y a dix ans, le nombre d'hommes employés à la fabrication de la pulpe et du papier, au Canada, était d'environ 9,000. On estime qu'à présent il est de 25,000, et le montant d'argent payé annuellement en salaires s'élève à \$20,500,000. L'exportation de ce produit pour le dernier exercice financier s'est élevée à une valeur d'environ \$100,000,000. On exporte presque 90 pour cent du papier à journal manufacturé au Canada, et plus d'un tiers de celui employé aux Etats-Unis vient de notre pays.

On prédit le développement prochain des usines canadiennes au point d'élever la production du papier à journal pendant l'année à un total de 850,000 tonnes.

On ne peut trop insister sur l'importance de cette industrie dans le maintien et le développement de la valeur économique du Canada. Il n'existerait donc pas de plus mauvaise politique pour les différents gouvernements provinciaux, que celle de relâcher l'embargo actuel sur l'exportation du bois de pulpe brut coupé sur les terres de la Couronne. Une telle action réduirait la provision disponible de matériel brut pour les moulins canadiens, entraînerait le dépouillement plus rapide de nos forêts de bois de pulpe et causerait leur épuisement relatif dans un temps limité. On coupe maintenant environ 1,000,000 de cordes de bois à pâte sur des terres de particuliers et on l'exporte à l'état brut, en grande partie aux Etats-Unis.

La croissance prodigieuse et le développement de l'industrie de la pulpe et du papier au Canada démontrent clairement le besoin urgent de perpétuer nos forêts d'essences à pulpe, afin que cette grande industrie soit établie sur des bases permanentes et non pas simplement transitoires, comme on l'a constaté dans la plus grande partie des Etats-Unis de l'est. La protection contre le feu y a été tout à fait inefficace.

Heureusement au Canada, la grande masse des forêts appartient au public qui peut, en général, se permettre de penser à l'avenir. L'emploi d'un nombre toujours croissant de forestiers experts, par les services du gouvernement aussi bien que par les compagnies de pulpe et de papier, est bien encourageant pour cette industrie nationale.

# La Vente et le Commerce Détail

## La Vente par correspondance

### Une cause de discrédit

Ce paragraphe ne faisait pas partie du plan que nous avons tracé pour le développement de cette étude. Il nous a été suggéré par un commerçant de nos amis après la lecture des épreuves du premier article. Ses observations sont justes et valent d'être reproduites.

— "Ce que vous écrivez au sujet de la "Vente par correspondance" en France et en Amérique est exact, nous fut-il dit en substance. Les conditions géographiques et les moeurs commerciales sont si différentes en France et aux Etats-Unis qu'il ne saurait y avoir de comparaison entre le développement de ce procédé spécial de vente ici là-bas.

Mais son peu de succès en notre pays provient aussi d'une autre cause: la méfiance. Vous n'ignorez pas que certains "spéculateurs" — donnons-leur ce titre provisoirement — exploitent non seulement les denrées ou articles d'échange, mais surtout la bone foi et la crédulité du public... leur mode de négoce est des plus simples: une annonce dans un journal, une adresse pour la réception de la correspondance et des mandats-postes en constituent les éléments principaux. Quant aux marchandises, ils se les procurent n'importe où, mais seulement lorsqu'ils en ont trouvé l'écoulement... Il y a d'ailleurs des variantes nombreuses de ce genre de commerce "par correspondance". Toutes frisent plus ou moins l'escroquerie. Aussi le public n'accorde-t-il que difficilement sa confiance à un négociant invisible, dont les magasins ne lui sont pas ouverts et contre lequel on a difficilement recours en cas de contestation ou de non livraison des marchandises...".

### Producteurs ou Revendeurs

Tout en reconnaissant l'exactitude de cette observation, nous remarquerons que le trafic auquel notre ami fait allusion porte un nom autre que celui de "Vente par correspondance" qui suffit à éliminer toute chance de confusion. C'est celui "d'escroquerie à la publicité".

Toutefois la consignation de l'objection a son utilité. Nous nous rappellerons, lorsque nous nous adresserons à notre public dispersé et inconnu, que nous devons d'abord lui inspirer la confiance indispensable à toute opération commerciale.

Nous étudierons, en conséquence, les moyens les plus propres à gagner celle des destinataires de nos "correspondances".

Par ailleurs, est-il utile de dire que nous ne nous occupons ici que de procédés commerciaux honnêtes, loyaux et légaux?

Un commerçant est un homme qui a quelque chose à vendre, soit qu'il le récolte ou le fabrique,

soit qu'il se soit donné la peine de le chercher chez le producteur, de le choisir au mieux de ses intérêts et de ceux de ses clients.

Dans la vie ordinaire, il est très rare qu'on achète un article quelconque au producteur et dans l'état actuel de nos moeurs, il serait souvent difficile de le faire.

Nous nous adressons donc aux professionnels dont c'est la fonction de nous approvisionner en objets utiles ou simplement agréables.

Cette fonction ne saurait être gratuite, le prix dont nous la rétribuons constitue le bénéfice du commerçant qu'il nous vende ses articles en magasin ou qu'il nous les envoie à domicile.

### Première opération: sélection de la clientèle en perspective

Le but visé par le commerçant par correspondance est de répandre le plus possible les produits de son négoce, dans les régions voisines ou éloignées de celle qu'il habite.

Il aura donc à lancer ses offres dans toutes les directions. Les noms et les adresses des destinataires ne lui font pas défaut, grâce à la diffusion de la matière imprimée: annuaires, bulletins, compte-rendus de toute espèce, comportant des listes très complètes des habitants de quelque notabilité d'une région quelconque.

Mais toutes personnes indiquées par ces listes de natures diverses ne sont pas susceptibles de s'intéresser de la même manière à l'article ou aux articles qui leur seront proposés.

Il y aura donc à faire, en premier lieu, une sélection raisonnée par régions et par professions ou situations sociales. Nous ne pouvons, puisque nous restons dans le domaine des généralités, donner aucune indication à ce sujet. C'est au vendeur lui-même de faire son examen d'ensemble et de s'appuyer sur des considérations de psychologie pratique en même temps que sur des constatations banales de la vie quotidienne.

Cet examen d'ensemble permettra de préjuger sinon les responsabilités, du moins les possibilités et même les simples éventualités que peuvent parfois occasionner d'heureuses surprises.

Supposons que vous vouliez vendre par correspondance des articles de sport, des accessoires de jeux tels que le tennis. Votre premier classement effectuera des sortes de cloisonnements dans la clientèle susceptible de répondre à vos offres. En passant en revue les listes sur lesquelles vous copierez vos adresses vous éliminerez d'abord tous les noms de personnes dont la profession ou la condition de vie sociale ne vous paraissent pas compatibles avec la pratique des sports.

Vous établirez ensuite des numéros de préférence. Ainsi, pour l'exemple, nous classerons dans la première catégorie les pensionnats, les maisons d'éducation, les sociétés mondaines et sportives, etc., etc.

Une seconde catégorie comprendra les noms des personnes exerçant des professions libérales ou administratives, etc., etc.

La campagne de vente préparée de cette manière sera basée sur des éléments déterminés. Nous saurons, avec une approximation suffisante, le nombre de lettres ou de circulaires à envoyer dans chacune des régions prospectées et, par conséquent, nous aurons une première idée des frais nécessités par cette première tentative.

Dans ce genre de commerce, le travail statistique est de première importance. Chaque envoi de lettres d'offres, de circulaires ou de catalogues sera minutieusement enregistré de manière à fournir des éléments de comparaison avec des résultats obtenus. Un registre ad hoc devra donc être ouvert et disposé pour mettre en évidence, de la manière la plus simple et la plus claire, les renseignements utiles: région prospectée — nombre de correspondances expédiées — dates de l'envoi — nombre par profession — etc., en face desquels seront inscrits les résultats acquis.

On conçoit bien que la méthode employée au début de la première campagne sera nécessairement modifiée par la suite. A l'origine, le marchand par correspondance se base surtout sur des prévisions et des hypothèses.

L'expérience les confirme ou les informe et dicte la conduite à tenir pour la campagne suivante.

#### Lettre ou circulaire?

Les données du problème de la "Vente par correspondance", telles que nous les avons exposées dans un précédent article, stipulent bien que le commerçant débute dans ce genre de négoce.

Il est inconnu du public et tous ses efforts vont tendre à se constituer une clientèle. Comment l'abordera-t-il?

Une simple circulaire a de grandes chances de n'être lue que par un nombre très restreint de destinataires. Nous connaissons tout le sort qui est trop souvent réservé à ce genre de missives. Dans bien des cas elles ne touchent même pas la personne désignée par l'adresse, parce qu'un subalterne quelconque, domestique ou employé, les élimine d'office, surtout lorsqu'elles arrivent en assez grand nombre.

La circulaire imprimée est celle qui est la plus exposée à la destruction avant d'avoir été lue. Aussi a-t-elle été remplacée par la circulaire dactylographiée sur un stencil et reproduite ensuite à un grand nombre d'exemplaires, au moyen d'un appareil duplicateur.

Mais on a fait un tel usage de ce genre de

communications que le public le moins averti sait, à première inspection, faire aujourd'hui la différence entre une circulaire et une lettre personnelle dactylographiée.

D'autre part il est à peu près impossible de faire dactylographier une lettre par personne lorsqu'il s'agit de faire des offres de services à des milliers de destinataires.

Il faut donc se résoudre à l'emploi d'un moyen terme, c'est-à-dire à l'envoi de circulaire ayant l'aspect et le caractère d'une lettre personnelle, ou encore à l'envoi de lettres personnelles obtenues avec la rapidité des circulaires. Les procédés mécanographiques actuellement en usage permettent de réaliser, en partie, ces desiderata.

#### Aspect de la lettre-circulaire

Le premier signe sensible dénonçant la circulaire est son timbre d'affranchissement.

Le timbre à un sou classe immédiatement une missive et l'expose à tous les aléas du prospectus.

La lettre proprement dite, fermée par conséquent, a le gros inconvénient d'être onéreuse dans le cas d'expédition par centaines ou même par milliers d'exemplaires.

C'est ici que l'importance de la classification ou de la sélection des adresses se manifeste. Il n'y aura pas à hésiter: affranchir à 3 sous toute proposition ayant de sérieuses chances d'être accueillie.

Le travail de statistique constante, précédemment préconisé, donnera à ce sujet de précieuses indications. Après quelques mois de sondages minutieusement préparés et exactement enregistrés, le vendeur sera à même d'apprécier par avance le rendement moyen de son effort. Il basera ses dépenses sur le pourcentage escompté, tout en surveillant de très près les fluctuations qui peuvent se produire dans un sens ou dans l'autre en conséquence d'événements prévus ou non.

L'affranchissement à plein tarif aura pour effet: 1° de faire remettre la lettre à son destinataire; 2° de contraindre, en quelque sorte, ce dernier à l'ouvrir, ce qui est déjà un résultat appréciable. Mais il ne l'obligera pas à la lire, surtout si son aspect révèle trop brutalement le procédé d'écriture par lequel elle a été obtenue.

Certains commerçants commettent la faute d'employer un papier spécial, de qualité inférieure, pour ce genre de correspondance. C'est là une économie mal placée puisqu'elle a pour effet certain de réduire les chances du succès.

Le papier, l'en-tête de la lettre-circulaire doit être exactement le même que celui de la correspondance habituelle de la maison.

D'autres détails matériels exigent, dans leur exécution, une grande habileté professionnelle et un soin n'admettant aucune irrégularité.

Tels sont ceux des "raccords" et de la signature.

Par "raccord" on entend toute inscription ajoutée à la circulaire après son émission: date, nom et adresse du destinataire en épigraphe, initiales donnant à croire que la lettre a bien dictée à une dactylographe, etc., etc.

Ces raccords doivent, naturellement être exactement de la même encre, c'est-à-dire de la même tonalité que le texte de la communication. Ils sont exécutés à la machine à écrire, avec la même machine qui a servi à frapper le stencil étalon.

Quant à la signature, il y aura tout intérêt à la faire à la main.

C'est un travail fastidieux, mais qui veut la fin n'hésite pas devant les moyens propres à l'assurer.

#### Teneur de la lettre

Grâce à l'observation minutieuse de tous ces principes, nous avons obtenu un résultat d'importance considérable: notre lettre-circulaire touche son destinataire, est ouverte et lue par lui. Notre but final est-il atteint?

Il s'en faut de beaucoup, car il nous reste à intéresser le lecteur, à lui inspirer non seulement la confiance dont nous parlions au début de cet article, mais encore, et surtout, le désir d'entrer en relations d'affaires avec nous.

On comprend bien qu'une circulaire passe-partout serait, en l'espèce insuffisante.

Nous devons étudier et composer toute une série de textes différents, chacun d'eux ayant sa note spéciale en conformité parfaite avec les goûts et les habitudes de la clientèle particulièrement visée.

La rédaction de pareilles lettres est extrêmement délicate. N'oublions pas que le lecteur doit avoir l'impression que la missive a été écrite pour lui seul ou du moins pour une catégorie d'individualités de son rang social et de son milieu habituel.

HENRY DECHARBOGNE.  
de Commerce et Industrie.

#### L'OLEOMARGARINE

Aux termes de la loi sur l'Oléomargarine, les importations de ce produit ne sont permises que jusqu'au 31 août 1920. Les importateurs doivent d'abord obtenir une licence d'importation et l'oléomargarine importée est exempte de droits de douane. La permission de vente est étendue jusqu'au 1er mars 1921.

Les ventes de fourrures à l'enchère, au Windsor, organisées par la Canadian Fur Auction Sales Company Limited, ont pris fin samedi soir. Elles avaient duré toute la semaine dernière. Le total des montants des ventes s'élève à plus de \$5,000,000.

#### ELEVAGE DU MOUTON NEGLIGE AU CANADA

La pâture qui se perd pourrait servir à la production du mouton et de la laine — Un petit troupeau serait profitable.

Les moutons devraient faire partie du bétail élevé sur la moyenne des fermes, autant que les bêtes à cornes, les chevaux ou les porcs. Il y a au Canada assez de pâturage et de pacages dont on ne se sert pas, de mauvaises herbes qui montent en graines, pour produire chaque année en mouton et en laine, des centaines de mille dollars. En 1871, il y avait 3,155,509 moutons au Canada, et en 1911, d'après les chiffres du dernier recensement, il y en avait 2,174,300. Ceci accuse une baisse considérable dans cette industrie, surtout si l'on considère que le nombre de moutons, moindre en 1911, était dispersé sur une plus grande étendue de terrain, vu le développement de l'Ouest.

Une expérience faite récemment par la Division de l'industrie animale, du département de l'Agriculture de l'Ontario, montre qu'il est profitable d'avoir des moutons sur la moyenne des fermes et dans des conditions ordinaires. Pendant deux ans, on a tenu un compte détaillé de la nourriture et des autres dépenses que pouvait entraîner la garde, dans différentes parties de la province, de neuf petits troupeaux de 10 à 12 brebis chacun, tenant compte aussi de l'intérêt sur le capital placé. Chaque troupeau donna un profit annuel d'environ \$38 ou en moyenne un profit de \$3 à \$4 par tête.

Il semble que si l'on veut augmenter la production de la laine et du mouton, au Canada, il vaudrait mieux garder plus de petits troupeaux sur les fermes de dimensions moyennes.

Plusieurs points en faveur de l'élevage du mouton méritent d'attirer notre attention.

1. Les moutons mangent le plupart des mauvaises herbes et en rongent si bien les racines qu'une nouvelle croissance est impossible. Ils vivent aussi de pâture qui serait autrement perdue.

2. Economie en bergeries et en administration. Des abris peu coûteux sont satisfaisants, la protection contre la neige, la pluie ou le vent étant seule nécessaire aux moutons. Ils sont sujets à très peu de maladies dans notre pays et, excepté au temps où les brebis agnèlent, ils ne demandent que très peu d'attention.

3. Les débuts de l'industrie n'exigent qu'un petit placement. On devrait se procurer de vigoureuses brebis et un bélier de race. Il n'est pas nécessaire que ce soit un animal de belle apparence, mais il doit être bien développé, sain et vigoureux.

# J. J. DUFFY & CIE

*Importateurs et Manufacturiers de*

**THÉ, CAFÉ ET ÉPICES**

## AVIS

Nous avons été nommés agents pour la Province de Québec pour les produits de la

**CANADA PRESERVING CO.**

Marmelades, Gelées, Conserves, Sauce Worcestershire, Catsup  
(Sauce aux tomates) Etc., Etc.

*Veillez demander nos prix avant d'acheter.*

# J. J. DUFFY & CIE

117 rue Saint-Paul Ouest,

**MONTREAL.**



La fabrique modèle de Charbonneau Limitée.

## Les Biscuits Soda "CREME DE FERME" de Charbonneau

sont ce qui se fait de mieux dans ce genre. Aussi sont-ils appréciés des plus fins connaisseurs et se vendent-ils facilement d'un bout de l'année à l'autre.

### Le beurre de sucre à la crème Impérial de Charbonneau

réunit les mêmes qualités de saveur et de perfection. La faveur de ce produit va en grandissant de jour en jour. Il est donc bon d'en avoir toujours un stock suffisant en magasin.

## CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de Biscuits, Confiseries, Sirops, Etc.

330 rue Nicolet

MONTREAL.

Bière et Porter

# Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

**Kingsbeer**

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

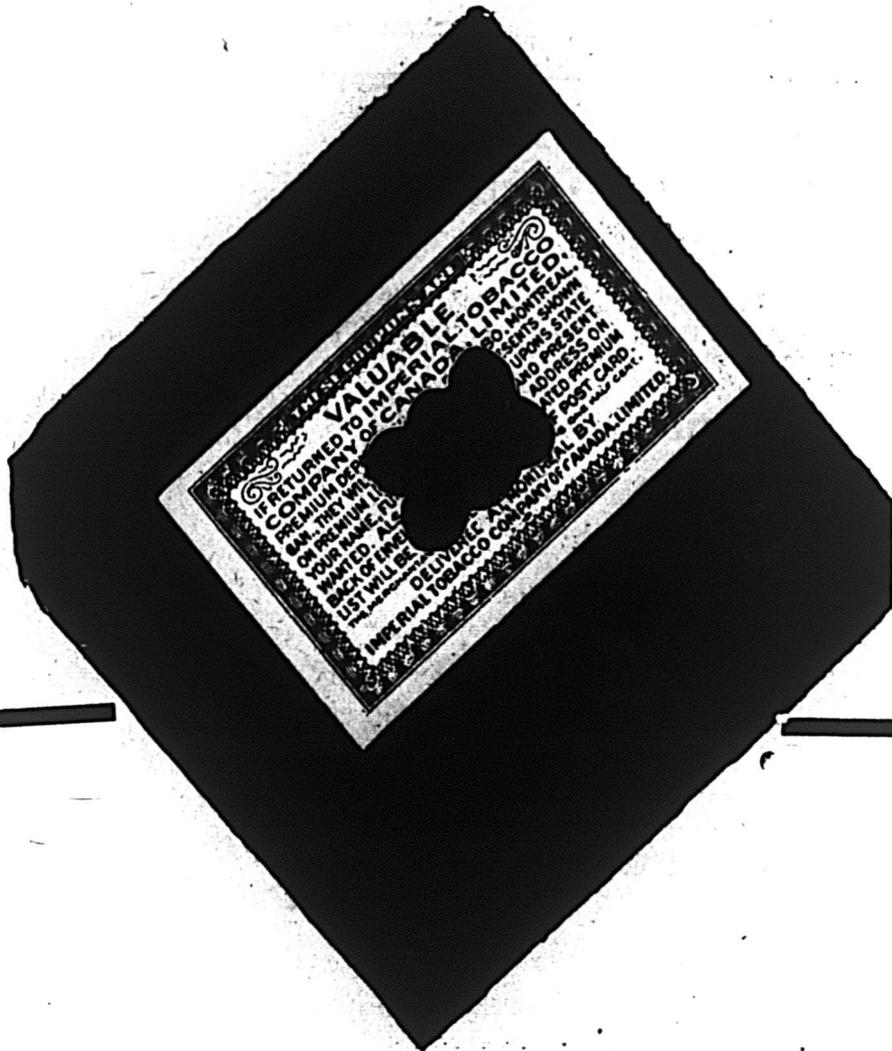
Etiquette Blanche—Etiquette Verte



Une des marques les plus en vogue au Canada.  
**STAG** rapporte de bons profits aux marchands qui  
 le recommandent.

Il est

*"Continuellement bon"*



**Vendu par tous les marchands en gros.**

# Cigares, Cigarettes et Tabacs

## Les Prix du Tabac et des Produits du Tabac

Une étude des valeurs comparatives du tabac pendant la période de guerre. Les hausses du tabac comparées avec la forte augmentation du prix des autres commodités.

Aux Etats-Unis, il y a environ 1,500,000 acres plantés chaque année en tabac. La valeur fermière de la récolte en 1918 était de \$374,318,000. Les exportations de tabac en feuille et de produits du tabac sont évaluées à environ \$100,000,000 annuellement.

En 1914, la manufacture du tabac occupait 13,951 établissements, employait les services de 178,872 salariés, contrôlait un capital de \$303,840,000, et payait des gages de \$77,856,000. Le commissaire du Revenu de l'intérieur faisait rapport au 1er janvier 1918 de 1,976 manufactures de tabac; 311 manufactures de cigarettes et 3,847 manufactures de cigares, en opération. Depuis 1915, du tabac en feuille s'élevant à plus de 600,000,000 de livres par an a été employé par ces manufactures. Un tiers de la population des Etats-Unis, soit environ 35,000,000 de gens sont des consommateurs de produits du tabac. Ces consommateurs peuvent être classifiés approximativement comme suit: Fumeurs de tabacs, 20,000,000; fumeurs de cigarettes, 9,000,000; fumeurs de cigares, 6,000,000; priseurs, 3,000,000.

La consommation totale de tabac en feuilles aux Etats-Unis monte à plus de 700,000,000 de livres annuellement. Cela signifie une consommation annuelle d'environ 7 livres par tête et de plus de 20 livres par consommateur de tabac. L'argent dépensé chaque année par les consommateurs pour le produit fini s'élève à plus de \$1,000,000,000.

### Les prix du tabac comparés aux prix des autres commodités.

L'augmentation du prix du tabac fit partie de l'élévation générale des prix pendant la période de guerre; tous les facteurs contribuant à cette augmentation générale exercèrent leur influence sur les prix du tabac. Le prix des aliments et de toutes les commodités commença à augmenter pendant le dernier trimestre de 1915 et continua à grimper rapidement jusqu'à l'été de 1917 où l'augmentation devint plus graduelle. L'augmentation des prix du tabac, cependant, ne se fit pas sentir jusqu'à l'automne de 1916. Le taux d'augmentation fut similaire à celui de toutes les autres commodités, mais plus tardif d'un an. En 1918, le prix

du tabac continua à augmenter, mais cette fois à un taux plus fort que les produits alimentaires et que toutes les autres commodités. A l'automne 1918, il y eut une baisse soudaine des prix du tabac, une baisse qui fut temporaire, comme l'indiquent les prix élevés qui prévalent actuellement sur les marchés du tabac en feuilles.

L'explication de l'augmentation tardive des prix du tabac peut être trouvée largement dans le fait que la demande initiale de guerre pour cette commodité fut moindre que celle pour les autres commodités plus essentielles pour fins de guerre, et aussi dans ce fait qu'une récolte n'entre sur le marché sous sa forme finie qu'un an et demi ou deux après sa récolte. Pour la plupart des commodités produites aux Etats-Unis, la guerre Européenne créa vite une demande anormale. Les approvisionnements normaux de marchandises de l'Europe Centrale et de la Russie étaient limités et les envois étaient devenus trop rares pour que le marchand pût aller aux sources d'approvisionnement. Les Etats-Unis étaient la source nouvelle toute indiquée et l'augmentation de la demande ne tarda pas à faire monter les prix. La situation était quelque peu différente dans le cas du tabac. Les Etats-Unis avaient déjà été la source principale d'approvisionnement du tabac pour l'Europe, et on ne pouvait s'attendre à une augmentation de la demande sauf si la guerre augmentait la consommation du tabac. Les exportations de tabac en feuille de 1913 à 1916 inclusivement avaient été: 1913, 441,080,000 livres; 1914, 345,922,000 livres; 1915, 428,927,000 livres; et 1916, 447,408,000 livres.

Le fait que dans l'industrie du tabac la période s'étendant de la récolte du produit brut jusqu'à l'état fini de ce produit est de plus d'un an, rend possible de vendre la matière première ou le produit fini, ou les deux ensemble, aux anciens prix, sans perdre, même si les prix dans l'ensemble ont augmenté. Lorsqu'en 1916 on ne prévît pas d'augmentation de la demande, c'était évidemment ce qui devait se produire. La situation changea en 1917. Une augmentation de consommation se produisit de la part des ouvriers rendus prospères par les salaires du temps de guerre, tandis qu'en même temps, la récolte de 1916 coûtait plus cher de production.

### Les prix du tabac en feuilles

L'augmentation des prix atteignit le marché

du tabac en feuilles dans la vente de la récolte de 1916. Après fluctuations les prix commencèrent à monter et dans l'automne de 1918, ils avaient atteint un prix de deux cents pour cent plus élevé que le prix de base de la moyenne du 1er juillet 1913 au 30 juin 1914. Les principaux facteurs responsables du cours des prix de la feuille sont trouvés dans les relations de l'offre à la demande sous les conditions anormales provoquées par la guerre. La récolte de 1916 ne répondit pas à la demande. En 1916 la feuille totale employée dans la manufacture du tabac de toutes espèces montrait une augmentation bien nette pour la première fois depuis 1913, indiquant une augmentation de la demande de la part des consommateurs du produit fini. En même temps, les acheteurs américains augmentaient leurs achats, tandis que des commandes actives étaient enregistrées de l'étranger. Les soldats des armées alliées consommaient 60 ou 70 pour 100 de plus de tabac dans l'armée qu'ils n'en consommaient dans la vie civile, et le marché des Etats-Unis était sollicité de répondre à l'augmentation des demandes. Une grande quantité de tabac acheté par l'Angleterre, la France et l'Italie pendant 1917 ne fut pas exporté, faute de moyens de transports. Ce tabac fut mis en magasins aux Etats-Unis tandis que les stocks domestiques étaient dégarnis. Les effets sur les prix se produisirent tout comme si les achats avaient été expédiés de suite.

D'autre part, ceux qui avaient du tabac en feuilles à vendre demandèrent des prix plus élevés. L'augmentation générale avait commencée à l'automne de 1915 et avait exercé son influence sur la production de la récolte de 1916. La culture du tabac est une sorte typique d'agriculture exigeant la dépense de beaucoup de main-d'oeuvre et de capital par acre ensemencé. La demande de main-d'oeuvre occasionnée par la guerre fit augmenter les salaires, tandis que les prix des engrais, un autre élément important de la culture du tabac, augmentaient considérablement. En général, la récolte de 1916 fut absorbée par le commerce à des prix plus élevés qu'aucune autre récolte précédente. La récolte de 1917 se vendit à des prix beaucoup plus élevés par rapport à ceux de 1916 que ceux-ci ne l'étaient par rapport à ceux de la récolte de 1915. Cette augmentation des prix se produisit en dépit du fait que la récolte était d'environ 100,000,000 de livres de plus que la récolte de 1916 et la plus considérable dans l'histoire agricole du pays. Les prix du tabac s'élevèrent plus haut en 1918 que le prix moyen pour toutes les commodités. Cette augmentation soutenue des prix s'explique évidemment de la consommation. La consommation des civils augmenta à l'instar de celle des soldats. La prohibition de la consommation des liqueurs alcooliques contribua aussi à augmenter la consommation du tabac.

### Les prix du produit fini

Le tableau de production du tabac manufacturé, à priser, cigares et cigarettes montre l'importance relative des différentes espèces des produits du tabac entrant annuellement dans la consommation depuis 1913. Le plus fort produit seul en termes de livres qui fut produit est le tabac à fumer, tandis que le tabac en palettes et les cigarettes prenaient respectivement les second et troisième rangs en importance. La plus grande tendance à l'augmentation de la consommation est notée dans ces trois produits avec les cigarettes venant en premier lieu, le tabac en palettes, en second lieu, et le tabac à fumer en troisième lieu.

Les ventes de cigarettes grosso-modo, selon le tabac en feuilles employé dans leur manufacture furent approximativement comme suit:

1. Burley et Turc . . . . .	16,000,000,000
2. Virginie . . . . .	6,500,000,000
3. Virginie et Turc . . . . .	4,200,000,000
4. Turc et Virginie . . . . .	2,500,000,000
5. Turc . . . . .	2,200,000,000
6. Burley . . . . .	400,000,000

Les prix des produits du tabac fin ne commencèrent à monter qu'au second semestre de 1917, trois ans après le début de la guerre et deux ans après le commencement de l'augmentation générale des prix. Dans l'ensemble, leur augmentation suivit de loin l'augmentation du tabac en feuilles, mais bien moins qu'on ne s'y attendait, sur la base du prix relativement bas des récoltes de feuilles de 1915 et 1916 qui contribuèrent en grande partie à la fabrication des produits manufacturés de 1917 et 1918 respectivement. Les listes de prix des manufacturiers commencèrent, vers le milieu de 1917, à montrer des paquets réduits pour le même prix. La glace était brisée; la grandeur des paquets subit des réductions à des intervalles de deux ou trois mois, et finalement, en 1918, dans beaucoup de cas un nouveau paquet fut lancé sur le marché à un prix plus fort. La tendance des prix du produit fini à suivre de loin les prix de la feuille et autres prix fut largement dû à la crainte de désorganiser le marché pour les marques bien connues. Les produits du tabac ont longtemps été mis sur le marché de consommation sur la base de marques à un prix d'un certain nombre de cents, comme le cigare à 5 cents, le paquets de 5 cents, etc., de telle sorte que la marque et le prix se sont associés étroitement dans l'esprit du consommateur. Ce ne fut qu'après une vaste campagne de publicité sur la nécessité d'augmenter les prix qu'une tentative de hausse fut faite. Ce fut largement ce facteur de la situation du marché qui suscita l'ajournement de la hausse des prix du produit manufacturé tandis qu'en même temps le facteur des matières premières relativement bon marché permettait au manu-

facturier d'agir ainsi sans perte. L'explication de l'augmentation des prix des produits du tabac se trouve largement dans la capacité et le bon-vouloir du public consommateur à payer des prix plus élevés. La demande pour le tabac était assez forte pour absorber non seulement la consommation d'avant-guerre, mais encore une quantité supplémentaire à des prix augmentés.

#### La Loi des revenus de guerre et les prix

Comme résultat de la guerre, le tabac fut sujet, aux Etats-Unis comme au Canada, à une augmentation de taxes. La loi des revenus de guerre d'octobre 1917, augmentait la taxe sur les produits finis à tel point que les encaissements augmentaient de 102 millions de dollars au cours de l'année fiscale 1917 à 156 millions de dollars pour l'année fiscale 1918. Cette augmentation dans le total fut atteinte en dépit du fait que la taxe sur le tabac vendu au Gouvernement Américain et aux Alliés pour consommation militaire ne fut pas exigée. La loi signée le 25 février 1919 augmentait encore la taxe sur la vente des produits du tabac.

Cet aperçu de l'historique du mouvement commercial en ce qui concerne le tabac et ses produits aux Etats-Unis au cours des six dernières années, ne peut manquer d'intéresser les commerçants de tabac canadiens, attendu qu'ils ont eu à faire face aux mêmes conditions pendant pareille période.

#### NOUVELLES DE LA HAVANE

Les fabriques de cigares de la Havane continuent à être très occupées. Les commandes sont suffisantes pour tenir tous les cigariers à l'ouvrage. Les prévisions pour la reprise des commandes de Grande-Bretagne paraissent être plus encourageantes.

Le marché de la feuille, pendant la seconde quinzaine de février a fait preuve d'un plus large volume de ventes que durant la première, mais ceci fut causé principalement par deux maisons qui firent rapport de leurs ventes pour le mois entier, au lieu d'en faire un rapport semi-mensuel. Les prix demeurent plus fermes que jamais. Encore qu'il n'y ait pas grande activité actuellement, les détenteurs ne se montrent pas pressés de laisser partir leurs stocks à des prix inférieurs. Ils pensent que le solde de la récolte de l'an dernier sera nécessaire aux manufacturiers pour fins de mélange avec la nouvelle récolte.

Le temps est favorable pour le séchage de la feuille récoltée, de même qu'il aide les plants encore en croissance dans les champs. En ce qui concerne la récolte totale les estimations ont augmenté un peu. Une bonne pluie serait pourtant profitable au développement des capaduras.

Les ventes durant la dernière quinzaine de février se totalisèrent à 14,223 balles, divisées par origine comme suit: Vuelta Abajo, 7,175; Partido, 1,165; Remedios, 4,883 balles.



CE QUE  
CHACUN  
DESIRE

### LE CIGARE "7-20-4"

répond aux exigences du fumeur difficile. Il brûle uniformément, a un goût durable et une douceur qui persiste jusqu'à la dernière bouffée, qui en font un cigare qui se vend rapidement et régulièrement.

**THE SHERBROOKE CIGAR CO., LIMITED**

SHERBROOKE, Québec.

Les acheteurs furent: les Américains, 4,704 balles, les Canadiens, 604 balles; les exportateurs pour l'Europe, 2,026 balles; les expéditeurs en Amérique du Sud 800 balles, et les manufacturiers locaux de cigares et cigarettes, 6,089 balles.

Les exportations de cigares par steamer Mexico se totalisaient à 1,133 caisses, contenant 6,889,918 cigares qui furent consignés aux pays suivants: Grande Bretagne, 4,488,208; Etats-Unis, 1,673,400; Australie, 199,020; Italie, 108,000; Algérie 78,500; Afrique Anglaise, 61,500; Canada, 59,500; Norvège, 57,500; Uruguay, 54,500; Argentine, 40,000; Mexique, 18,000; Indes Orientales Anglaises, 14,350; Brésil, 13,140; Allemagne, 10,000; Chili, 7,800; Suisse, 5,000; et Suède, 1,500 cigares.

Les exportations de tabac en feuilles de la Havane, pour la semaine finissant le 28 février 1920, se totalisaient à 17,817 balles, qui furent distribuées parmi les pays suivants: Etats-Unis, 15,157 balles; Canada 1,717 balles; Argentine, 623 balles; Uruguay, 300 balles et Grande Bretagne, 20 balles.

### COMMENT LES CHIFFRES DISENT L'HISTOIRE DU MARCHE DU TABAC A KINSTON, N. C.; E. U. A.

Les ventes sur le marché du tabac à Kinston, N.C., E.U.A. commencèrent en 1895. Quelques années plus tard, la quantité aussi bien que la qualité du tabac vendu à Kinston attiraient l'attention de tous les intéressés sur l'importance de ce marché. Brièvement, mais éloquemment, les chiffres qui suivent disent l'histoire du marché du tabac à Kinston, pendant les dix dernières années:—

Récoltes	Livres vendues	Prix moyen	Argent total
1909	10,946,628	\$ 7.97	\$ 872,446.25
1910	6,442,526	9.44	608,174.45
1911	6,376,294	11.80	752,402.10
1912	8,722,240	16.63	1,450,508.51
1913	11,609,828	17.37	2,016,627.12
1914	17,972,596	11.70	2,102,011.45
1915	17,641,281	10.65	1,877,908.07
1916	15,983,649	18.38	2,932,717.80
1917	18,466,117	30.35	5,601,366.68
1918	23,980,104	34.05	8,165,498.60
1919	26,088,758	48.94	13,004,490.48

### IL Y A UN SERPENT DANS L'HERBE

Un fou anonyme, avec la perfidie hypocrite des gens de son espèce, a fait imprimer sur des bandes de papier rose pâle diverses protestations violentes contre l'usage du tabac en général et des cigarettes en particulier. Il collé cette prose hystérique en travers des annonces de tabac dans les magazines et renvoie ceux-ci à leurs éditeurs coupables. Judge a eu la faveur de recevoir un choix de ces diatribes viles et malignes. On ne

peut reproduire le langage de leur auteur. Il exhale une impureté de vitupération qui mérite une correction avec un fouet, sa prose le mènera éventuellement en prison pour laquelle il est franchement désigné.

Les élucubrations de ce cerveau malade font partie de l'immense campagne de propagande contre le tabac que fait un certain groupe de fanatiques avec la folle idée d'arriver à empêcher légalement les Américains de fumer. Encouragés par le succès de la Prohibition, cette bande enragée de Réformateurs s'occupe par des moyens détournés de l'annihilation complète du tabac qu'elle s'est assignée comme but. Le citoyen sensé qui trouve de la philosophie dans sa pipe, de l'agrément dans une cigarette et du délassement dans un cigare devra se tenir au courant de tous les mouvements de ces créatures insensées qui emploient la calomnie et le mensonge dans l'attente du moment propice où elles pourront fondre par derrière sur leurs victimes pour les plonger dans l'obscurité.

Ayez l'oeil sur les hommes qui vous représentent dans le gouvernement. Ne permettez pas à une poignée de fanatiques de vous priver d'un autre cher privilège dans ce pays de liberté et de foyer du brave. Fumez...

### CE QUE JE FERAIS SI...

#### Si j'étais gérant des ventes...

J'offrirais un voyage en aéroplane au lauréat d'un grand concours annuel de ventes. Maintenant qu'il existe des aéroplanes pour voyage de plaisance, je crois que la nouveauté de l'offre ajouterait de l'intérêt au concours. En outre, avec cette récompense d'un caractère tellement spécial, je pourrais imaginer quelque publicité nouvelle en comparant les résultats d'altitude des ventes aux résultats d'altitude de l'aviateur et en encourageant mes hommes à atteindre des records élevés.

CLARENCE T. HUBBARD.

#### Si j'étais manufacturier...

D'ustensiles de cuisine, je placerais le bec de la casserole sur le côté droit plutôt que sur le côté gauche. Cela permettrait à la femme de tenir la cuiller de la main droite pour prendre le contenu de la casserole. J'attirerais l'attention, dans ma publicité sur ces pots et casseroles, employant une illustration pour montrer combien ils sont plus pratiques que les autres.

B. J. LOWREY.



— Une proposition avantageuse  
pour tous les marchands.

LE  
TABAC A  
CHIQUER  
**COPENHAGEN**

est unique dans sa forme et son goût. Il est  
scientifiquement préparé, et est aussi d'une  
pureté absolue.

Vendu par tous les marchands en gros.

# Le Favori du Canada



## TOUJOURS EN DEMANDE

Aujourd'hui, on n'entre pas dans votre magasin pour demander une "palette de tabac" — on vous demande du "Tabac Macdonald".

En général, le fumeur qui a connu une fois la qualité Macdonald ne veut plus accepter du tabac d'une autre marque.

Cette préférence veut dire une demande continuelle pour le Tabac Favori du Canada — profitez-vous de cette demande ?

### A FUMER EN PALETTES

BRIER

INDEX

BRITISH CONSOLS



### A CHIQUER en PALETTES

PRINCE OF WALES

CROWN

BLACK ROD (Torquettes)

NAPOLEON

*Nos agents vendeurs sont les suivants :*

Hamilton — Alfred Powis & Son.

London — D. C. Hannah.

Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L.

Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.

Colombie Anglaise — George A. Stone.

Québec — H. C. Fortier, Montréal.

Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros., Halifax.

Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer,

St-Jean.

Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.

Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.

Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

## W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL

# LES TRIBUNAUX

## CURATEURS

Chas. Wm. Aspin, de St-Pierre, — Eugène Provost, curateur.  
 J. Maron (Outremont Fruit & Grocery), Outremont, — Eugène Provost, curateur.  
 Phyllis Gaudette, St-Ours, — Geo. Paquette, curateur.  
 Kirouac & Gervais, de Plessisville, — Vincent Lamarre, curateur.

## ABANDON JUDICIAIRE

Par Aristide Racette, de Joliette, — Albert Lamarre, gardien provisoire.  
 Louis Jos. Dubord, — de Champlain, — Henri Bisson, gardien provisoire.

## AVIS DE DIVIDENDE

J. E. Parent, de Sherbrooke, — un premier et dernier dividende, payable le 8 avril, par Bélanger & Bélanger, curateurs.  
 Mlle C. L. Roberge, de Magog, — un premier et dernier dividende, payable le 9 avril, par Bélanger & Bégin, curateurs.  
 Ls J. D. Prévost, de Chartierville, — un premier et dernier dividende, payable le 9 avril, par Bélanger & Bégin, curateurs.

## DEMANDES EN SEPARATIONS DE BIENS

Eva Casgrain, de Warden vs Nap. Bédard.  
 Alphonse Caisse, de Léon vs François Antoine Duclos alias Antoine Roy.  
 Marie Vandal, de Drummondville vs Herménégilde Boivin, de St-Grégoire.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Tipograph & Frères vs Art. Granger, \$31.  
 R. Singer vs Vve A. Hébert, \$24.  
 J. Friedman vs Geo. Adams, \$26.  
 T. Dulude vs Ls Lecorre, \$12.  
 M. London vs J. Maillette, \$18.  
 E. L. Sasseville vs J. H. Dillon, \$60.  
 A. MacFarlane vs Edgar Turcotte, \$15.  
 Richard Hemsby, Ltd. vs F. C. Wurtele, \$15.  
 P. Lauzon vs Adélarid Riv, \$73.  
 Enterprise House Furnishing Co. vs A. Couture, \$21.  
 J. C. Vien vs D. Bachand, \$37.  
 L. Beaudry et al. vs Alb. Simard, \$12.  
 A. Théoret vs Alb. Charlebois, \$71.  
 N. G. Valliquette, Ltée vs G. A. Thompson, \$29.  
 Royal George Grocery vs Vve J. L. Duhamel, \$61.  
 Viger Garage, Ltd. vs Ignace Gullbault, \$42.  
 E. L. de Bellefeuille vs Jos. Piedmont, \$15.  
 F. Charbonneau vs Emmanuel Grenier, \$68.  
 F. A. Lafontaine vs Ludger Madrand, \$65.  
 Mme A. Dease et vir. vs Cléophas St-Jacques, \$57.  
 McArthur Irwin, Ltd. vs Comte & Bernier, \$45.  
 A. Corbé vs D. Allinzi, \$22.  
 H. F. Lauzon vs A. D'Estiambre, \$72.  
 Society Brand Clothes vs C. Sisenwam, \$52.

D. Strulovitch vs Mme M. Racicot et vir, \$20.  
 I. Mots vs Jos. Douling, \$22.  
 M. L., H. & P. Co. vs J. Guertin, \$14.  
 M. L., H. & P. Co. vs G. Blain, \$18.  
 M. L., H. & P. Co. vs A. Desrosiers, \$10.  
 M. L., H. & P. Co. vs S. Trudeau, \$14.  
 J. A. H. Dequoy vs Pierre alias Pit Brousseau, \$50.  
 Mme F. Mash vs Geo. Clarke, Lachine, \$75.  
 T. Shong vs Geo. Diamond, Lachine, \$19.  
 L. Casnell vs Aldy Mongrain, Côte St-Paul, \$43.  
 P. Brossard vs C. Canbrough, St-Lambert, \$10.  
 Mme B. Brais et vir. vs Omer Gendron, Longueuil, \$48.  
 A. Emard vs Vve G. Cleveland, St-Lambert, \$27.  
 H. J. Heinz Co. vs G. S. Burt, Upper Melbourne, \$47.  
 H. J. Heinz Co. vs François Racicot, Sully, \$25.  
 Soc. Financière Inc. vs J. A. Duguay, St-Eustache, \$68.  
 Jas. Strachan, Ltd. vs Langlois, Buckingham, \$97.  
 Nat. Coffee & Spice Co. vs Regal Blind Tea Co., Outremont, \$63.  
 Z. Fontaine et al. vs Stephen Main, \$17.  
 A. Desrosiers & Cie vs Oscar Barré, \$70.  
 H. Vinet vs Eug. Dubreuil, \$15.  
 J. A. Gullmette & Cie vs Ls Macameau, \$40.  
 Kastner & Kastner vs Thos. Black, \$25.  
 A. Dorais vs Maximilien, \$11.  
 J. W. Hyde vs Jos. Paradis, \$10.  
 S. Vallée vs Jos. St-Pierre, \$54.  
 M. Feldman vs Armand Roch, \$27.  
 J. Nelson vs Mme O. Sénécal et vir., \$11.  
 A. Trudeau vs J. A. Mireault, \$10.  
 E. Massé & Cie vs H. Robertson, \$38.  
 J. Allard vs Rod. Limoges, \$36.  
 L. Z. Gauthier vs Henri Bélair, \$27.  
 W. Jetté vs Henri Sauriol, \$50.  
 S. A. de Lorimier vs A. A. Poirier, \$30.  
 J. Latulippe vs J. B. Fréchette, \$48.  
 T. J. Bérard vs Jos. Morin, \$38.  
 Drucksman & Cie vs Hallas E. Zelesnesky, \$13.  
 A. E. J. Bissonnette et al. vs Eug. Parlardy, \$23.  
 R. A. Lafleur vs J. J. Heney, \$40.  
 Kastner & Kastner vs A. Savard, \$24.  
 M. L., H. & P. Co. vs J. R. Latulippe, \$17.  
 M. Salhany et al. vs M. Rosebloom & Co., \$62.  
 M. Machlovitch vs G. P. Phillips, \$37.  
 J. A. Lamarre vs A. Rivet, \$69.  
 Tessier & Roch vs Salhapy & Shaheed, \$81.  
 Million Cash Grocery vs A. Lambert, \$15.  
 Million Cash Grocery vs W. Larocque, \$27.  
 J. A. Bayard vs H. Lahale, \$95.  
 G. Rondes vs W. J. Rowland, \$42.  
 Vve P. Duguay vs R. Fournier, \$34.

## JUGEMENTS EN COUR SUPE-RIEURE

Blanche Lessard vs Amédée Caron, Montréal, 1ère classe.  
 Lewis Bros., Ltd. vs J. A. T. Lebel, Ed. Larin, Montréal, \$114.  
 Geo. W. Marks vs Wm. W. Marks, Montréal, \$167.

James Walker Hardware Co., Ltd. vs Léo. J. Halpin, Montréal, \$131.  
 Isidore Popliger vs Hirsch Cohen, Julius Cohen, Harry Cohen, Isidore Cohen, Mme Julius Cohen, H. Cohen Sons & Co., Montréal, \$198.  
 de Laval Co., Ltd. vs J. H. Ménard, St-Polycarpe, \$303.  
 Huat Antoniuk vs Yarina Bulba, Mme Simeon Rousnak, Montréal, \$100.  
 Petit & Petit, Ltée vs J. D. Guillemette, St-B. de Michaudville, \$150.  
 Mary C. Fitzgerald vs John Thomas Warrington, Montréal, 1ère classe.  
 D. Hallick vs Gust. Fritz, Montréal, \$200.  
 Marie Blanche Turcotte vs Aristide Larose, Laprairie, 1ère classe.  
 Jos. Bourgela vs Wilf. Germain, Montréal, \$211.  
 Germano Cirigliano vs Commissaires du Havre, Montréal, \$300.  
 F. Meunier vs S. A. G. Marsan, Montréal, 4ème classe.  
 Dom. Iron & Metal Co. vs Standard Foundry Co., Ltd., Longueuil, \$211.  
 Peter Steinberg vs L. Cahanzan, Montréal, \$328.  
 Jos. Denis vs L. Loïselle, Montréal, \$550.

## VENTES PAR HUISSIER

Mme E. Dagenais vs O. Masson, 6 avril, 11 a.m., 94 Montgomery, Lalonde.  
 D. Brookman vs H. Cohen, 3 avril, 10 a.m., 747 Mont-Royal Est, DeCelles.  
 C. P. MacKlair vs Max Melle, 6 avril, 10 a.m., 282 avenue Coloniale, Giroux.  
 Cornelius Brady vs J. H. Potter, 8 avril, 2 p.m., 64 St-Luc, Marson.  
 S. Posner vs I. Kander, 9 avril, 1 p.m., 4128 Dorchester Ouest, Trudeau.  
 Z. Pesant vs W. J. Saunders, 6 avril, 11 a.m., 1422 Cadieux, Trudeau.  
 S. Posner vs I. Cahder, 9 avril, 1 p.m., 4128 Dorchester Ouest, Trudeau.  
 Valeda Picard et vir. vs R. Daoust, 6 avril, 10 a.m., 519 Ontario, Mais., Bienjonetti.  
 Montreal Dairy Co. vs J. B. Mandeville, 3 avril, 10 a.m., 2874 St-Denis, Pauzé.  
 A. Drouin & Cie vs A. Paquette, 5 avril, 10 a.m., 7, ruelle Fernand, Brossard.  
 Cohen, Ltd. vs Mme A. Monette, 6 avril, 542 Sherbrooke Est, Brossard.  
 Alexandrine Martin vs Wm. E. Cury, 7 avril, 10 a.m., 47 Bourassa, Desmarais.  
 J. Robert McCay vs Alex. Down, 7 avril, 10 a.m., 102 des Inspecteurs, Bienjonetti.  
 C. Cadieux vs M. Chatillon, 6 avril, 11 a.m., 220 Lavallée, Lalonde.  
 S. Croysdill vs Z. Renaud, 7 avril, 10 a.m., 130 Mansfield, Lauzon.  
 Bessarabian Loan Ass. vs D. Scheffer et al., 6 avril, 11 a.m., 666 Hôtel de Ville, Lauzon.  
 W. Zinman et al. vs Sam. Peffer et al., 7 avril, 10 a.m., 502 Boul. St-Laurant, Lauzon.  
 W. Zinman et al. vs Sam. Peffer et al., 6 avril, 11 a.m., 405 St-Urbain, Lauzon.  
 B. Hoffer vs Aimé Rivet, 7 avril, 1 p.m., 358 Valois, Steinman.  
 I. Moss vs G. Gillindes, 6 avril, 11 a.m., 460 des Seigneurs, Steinman.  
 Rubin Singer vs James A. Bell, 6 avril, 10 a.m., 250 Saugunet, Lauzon.

## Renseignements de Québec

### ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

Testament Eug. Garneau.  
 Déclaration Léon Garneau et al. à Régistrateur ¼ 566 pt. St-Roch Nord.  
 Quitt. droits P. du Rev. à succ. Eugène Garneau 566 pt St-Roch Nord.  
 Oblig. Oscar Girard à Jos. Picard, 1711 Jacques-Cartier.  
 Mariage Major H. Arth. Jefferson à Mlle Marie A. Nellson.  
 Vente Ernest M. A. Savard et al. à Louis Deschênes, 3085-3084 St-Jean.  
 Quitt. Alf. Wilf. Bédard à Joseph Arth. Kirouac.  
 Mariage Nap. Verreault à Dame Emma Dubé.  
 Vente Dame Frs. D. Paré à Dame John Mahony 21-26 N.-D. de Québec.  
 Quitt. P. du Perc. à succ. Joseph Guérard, 14 Ste-Foye.  
 Quitt. F. Eud. Fortin à Dame F. D. Paré.  
 Quitt. Cyp. Labrègue à Dame F. D. Paré.  
 Ball Dame N. E. Laforce à Christos Koomas, 2829 St-Louis.  
 Vente Roger Clermont à N. Wilf. St-Cyr, 1664 Jacques-Cartier.  
 Testament Joseph Tessier.  
 Déclaration Edmond Tessier, 515 Ancienne Lorette.  
 Quitt. droits P. du Rev. à succ. Jos. Tessier dit Plante ½ ind. 515 Ancienne Lorette.  
 Testament Pierre Alain.  
 Déclaration Michel Alain, 182 S 843 Ancienne Lorette.  
 Echange Ferd. Talbot à Alexis Talbot rg 3-22 St-Edouard.  
 Donation Jos. Leclerc et uxore à Jos. Leclerc fils, 202 Charlesbourg pt E 1080, pt N 365 St-Ambroise.  
 Testament François Auclair.  
 Déclara. Dame François Auclair, ½ ind. pt N 1457 pt 1375 pt 1511, St-Ambroise ½ ind. 1-2-3 et 4 Charlesbourg pt E 894 ½ ind. St-Gabriel.  
 Quitt. Dame J. B. Audy à P. F. Jobin.  
 Quitt. Dame Vve P. Forgues à V. Forgues.  
 Vente succ. Rob. Archer à Ed. Picher 150-8-2-3-4 N.-D. de Québec.  
 Quitt. Joseph Vermette à Flav. Chs. Lefrançois 124 St-Roch Nord.  
 Oblig. Elv. Bertrand à Dlle Georgiana Métivier, 509-138 St-Roch Nord.  
 Quitt. Médéric Monast à Elzéar Bertrand.  
 Vente N. R. Nellson à Lucien Cannon, 4437-37a, Montcalm.  
 Vente Dame T. L. Lemieux à H. B. Parkhurst, 511-174 et 176 St-Roch Nord.  
 Vente Félix E. Lavole à Dr J. MacKay, 2755-3 St-Louis.  
 Oblig. Dame Bernard Maguire à succ. Lazare Noël, 4222 Montcalm.  
 Quitt. Edmond Giroux à J. Adj. Pouliot.  
 Vente Sa Majesté George V à Dame Agnès Morency Beauheu pt bloc B. Cant. Faucher.  
 Quitt. Dame J. H. Jacques à Dame Jos. P. Béland.  
 Rétrocession Dlle Joséphine Hamel à Arthur Hamel ¼ O 329 Ancienne Lorette.  
 Tutelle Louis Bernier aux mineurs.  
 Ball Dame Jessie A. Hookes à Joseph Dorfman 1506-2 Jacques-Cartier.  
 Oblig. Odilon Simard à Théophile Trudelle pt N 187 Charlesbourg.  
 Vente. La Cie du Parc Mauffils à Teles. Boutet, 584-37-35-44-46-48-81 St-Roch Nord.  
 Quitt. J. Tim. Donohue à Geo. M. Dubé.  
 Vente Ls Chs. Giguère et al, ès-qual. à Elphège Parent, 192 St-Roch.  
 Oblig. Elphège Parent à succ. Félix E. Turcotte, 192 St-Roch.  
 Oblig. Elphège Parent à Rév. Hugh McGrathy, 192 St-Roch.  
 Tutelle G. N. Gagnon à enfants mineurs.  
 Tuteur G. N. Gagnon, nouveau tuteur.  
 Mariage Christos Koumouchides à Marigo P. Zacherakas.  
 Vente. The Quebec Land Coy à Jos. Paquet, 508-1129 et 1130, St-Roch Nord.  
 Vente. The Quebec Land Coy à Albert et Thos. Lessard, 509-95, St-Roch Nord.  
 Quitt. The Quebec Land Coy à Etienne Cloutier.  
 Quitt. Etienne Cloutier à Joseph Paquet.  
 Main-levée. L'hon. Ant. Galpeault.  
 Vente. Le Parc Jacques-Cartier à L. Jos. Alph. Pichette, 435 124 St-Roch Nord.  
 Hypothèque Jos. Alph. Pichette à Arth. Paquet, 435 et 124, St-Roch Nord.  
 Quitt. part Léon Garneau et al. à Frontenac Realty Co. Ltd.  
 Quitt. The National Breweries Ltd à Edouard Lapointe et al.

Conventions Dame Alp. Tourangeau et al. à Philippe Gingras, 546 St-Roch.  
 Rad. de rente, Octave Tessier.  
 Rad. de rente, par conf. Edouard Tessier.  
 Tutelle John P. MacDermott aux mineurs.  
 Dept de bail Joseph Jacques 511-101 St-Roch Nord.  
 Main-levée Nap. Lavois et al. à Le Parc Jacques-Cartier Ltée.  
 Main-levée La Banque Nationale et al. à Stanislas Pouliot.  
 Mariage Joseph Poulin à Dlle Laurette Laliberté.  
 Oblig. Vve Curtiss McBain à Paul Samson, 328-331 pt 281 St-Gabriel.  
 Quitt. et m. l. John D. Duchène et al. à Dame Vve Curtiss McBain.  
 Oblig. Clément Fakini à Dame Pierre L. Jobidon et al, 950 St-Sauveur.  
 Donation Dlle Marie Perron à Dame Hermel Perron.  
 Vente Edouard Picher à Dame Vve Alph. Letellier, 150-8 et 2-3-4 N.-D. Québec.  
 Testament Ferd. Bissonnette.  
 Déclarat. Dame Emila Bissonnette-Lamoureux 857 St-Roch.  
 Déclarat. Dame Vve J. B. Paradis ½ ind. 508-1098 St-Roch Nord.  
 Vente J. N. Lambert à Jos. Girard 7a St-Roch Nord.  
 Vente J. Geo. Chalfour à Hon. Alain pt ½ N 157-158 St-Dunstan.  
 Jugement Dame Alphonsine Gingras—Rochette vs Ernest Rochette.  
 Avis Drouin & Amyot à Régistrateur de Québec, 512 t-Sauveur.  
 Quitt. et retroc. Dame Laure F. Taché à Allan Ouellet, 133a St-Félix.

### JUGEMENTS

Juge en Chef, Sir F.-X. Lemieux.  
 Vaillancourt vs C. P. R. Co., jugement pour \$4,000, dont \$2,000 au demandeur et à ses quatre enfants, \$500, chacun suivant le consentement des parties.  
 Lemelin et al. vs C. P. R. Co., jugement pour \$6,000 dont \$2,000 à la demanderesse et à ses huit enfants, \$500 chacun suivant le consentement des parties.  
 Picher vs Auger, jugement tel que demandé.  
 Rochette et al. vs Cloutier, jugement rejetant action avec dépens.  
 Bégin et al. vs Breton, jugement rejetant opposition et maintenant contestation d'icelle avec dépens.  
 Bérubé vs Martineau, jugement contre défendeur pour \$50.00 avec intérêts et dépens.  
 Lacasse vs Brown, jugement renvoyant action avec dépens.  
 Hon. juge Malouin.  
 Proteau et al. vs Garncau, jugement contre défendeur pour \$482.50 les frais avec intérêt sur \$275 de la date de la signification, sur \$150, de la reddition du présent.  
 Swad vs Joseph, jugement suivant les conclusions de l'action.  
 Barbeau vs Lemelin, jugement tel que demandé.  
 Lemieux vs Lemieux, preuve avant faire droit.  
 Marsan vs Therrien, Cité de Lévis T S, jugement suivant déclaration du tiers-saisi.  
 Malenfant vs McLaughlin et al., jugement contre défendeur M. L. pour \$202.60 avec intérêts et dépens de l'action telle que portée.  
 Kaine et al. vs Desrosiers, jugement suivant les conclusions de l'action.  
 Hon. L. P. Pelletier vs Patry, jugement contre défendeur suivant sa confession de jugement, 8 mars courant.  
 Hon. juge Belleau.  
 Gamache vs Savary, Gauthier et al., jugement ordonnant de payer au défendeur saisissant les sommes suivantes : Eug. Laperrière \$20.00, Wilfrid Laroche, \$35.50, Mizaël Carpentier, \$42.00.  
 Galipeault et al. vs Talbot et al., hors délibéré.

### JUGEMENTS — COUR DE REVISION

Hons. Juges Cannon, Letellier et Belleau.  
 Guay vs Labrecque, jugement confirmé avec dépens.  
 Hons. Juges Lemieux, Pouliot et Dorion.  
 Marchand et al. vs Bronsand et al., jugement confirmé avec dépens.  
 Hons. Juges Lemieux, Cannon et Dorion.  
 Gravel vs Gravel, jugement confirmé avec dépens.  
 Hons. Juges Lemieux, Letellier et Belleau.  
 Cité vs La Cie Pérignon Ltée, jugement confirmé avec dépens.  
 Doré vs Julien, jugement confirmé avec dépens.  
 Hons. Juges Lemieux, Cannon et Letellier.  
 Dame Gaudreau vs Perron, jugement confirmé avec dépens.  
 Morin vs Torontor, jugement modifié et réduit à la somme de \$161.10 avec intérêts et dépens tel qu'institué. Chaque partie paiera ses frais de revision.

Lacource vs Tremblay, jugement confirmé avec dépens dans son dispositif.

Hons. Juges Lemieux, Cannon et Belleau.

Fortier vs Roy, jugement confirmé avec dépens.

Fortier vs Laflamme, jugement confirmé avec dépens.

Lambert vs Loubler, jugement infirmé avec dépens des deux cours et action renvoyée.

#### ENREGISTRES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

##### Déclarations de sociétés

La Compagnie de Savon Domestique Enregistrée. — The Domestic Soap Company Registered, marchands et fabricants de savons, etc., Québec. — A. Pélisson, J. P. A. Couture.

La Société Anonyme de Publication, entrepreneur, etc., Québec — Ewart Donovan.

Le Crédit Industriel, Limité, Québec—Ernest Roy, président. Bell River Fur Company, Enregistré, marchands de fourrures, Québec — Maurice A. Carrier, Camille Carrier.

Eastern Canada Shoe Company, Limited, Québec—Chs Aubin, président.

## Renseignements de Trois-Rivières de Sherbrooke et d'Arthabaska

#### ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 22 au 27 mars 1920.

Vente—Joseph Bolduc à Henri Roy, 361 et 362, Ste-Hélène, \$3,500 dues.

Vente—Willie Laroche à Georges Drouin, p. 384, St-Norbert, \$900, \$700 a-c.

Vente—Valère Renaud à Ernest Cloutier, p. 454, Ste-Victoire, \$750 dues.

Obligation—Wilfrid Cantin à Mlle Vitaline Bernier, 881 et p.s.e. 782, Tingwick, \$700.

Vente—Raoul Gingas à Arthur Pepin, ½ s. o. 488, Warwick, \$1,600, \$800 a-c.

Testament—Octave Gourde à Joseph Gourde, 334 et 335, Warwick.

Vente—Calixte Côté à Fidèle Boulanger, 48 et droits sur 55, Tingwick, \$9,000, \$1,000 a-c.

Rétrocession—Auger et Létourneau à Hégésippe Beauchesne, 160 et 161, Warwick.

Vente—Hégésippe Beauchesne et al., à Calixte Côté, 161, Warwick, \$2,650, payées.

Obligation—Alfred Plante à Mme Lucias Triganne, 157, Tingwick, \$1,500.

Vente—Alcide Robitaille à Adélar Charest, p. 136 et 137, Warwick, \$7,000, \$5,150 a-c.

Obligation—Oslas Geoffroy à Joseph Moreau, ½ s. o. 563 et 564, Warwick, \$1,000.

Vente—J. Adélar Charest à Joseph Moreau p. 145, Warwick, \$400, \$200 a-c.

Vente—Denis Béliveau à Philibert Béliveau, 10 et 279, Warwick, \$7,000 dues.

Transport—Adélar Charest à Patrick Frawley, sur Wilfrid L'Heureux, \$2,000.

Vente—J. M. Ling à Bernard Ling, moulin sur 629, Warwick, \$2,250, \$250 a-c.

Vente—J. M. Ling à Etienne Bernier, 751 et p. 750, Warwick, \$6,100, \$1,200 a-c.

Vente—Adélar Bilodeau, fils à Philippe Houle, 216, Warwick, \$700, \$125 a-c.

Vente—Arthur Pontbriand à Gilbert Dumaine, p. 180, Bulstrode, \$7,000, \$2,667.85 a-c.

Vente—Hector Côté à Ernest Levasseur, p. 29, 10 et 2, Princeville, \$2,800, \$1,000 a-c.

Rétrocession—Napoléon Trépanier à Alfred Trépanier, 1c, 8e rg, Stanfold.

Vente—Omer St-Germain à Ernest Dennison, p. n. e. 39, Bulstrode, \$125 payées.

Vente—Hector Collette à Lauzophe Nault, enreg., 41-106 et 41-108, Bulstrode, \$2,500, \$1,500 a-c.

Mariage—Arthur Tessier et Mlle Cédia Brault, séparation de biens.

Vente—Henry Cantin à la Compagnie des Industries Cantin, p. 205, Warwick, \$175 a-c.

Obligation—Albert Poisson et al. à Mme Camille Bergeron, 27, Tingwick, \$1,200.

## UNE OCCASION



Le matériel à semelles et à talons "LAST-AWL" ouvre un nouveau champ de profit pour les marchands et les réparateurs de chaussures.

Il possède toutes les meilleures qualités du cuir et du caoutchouc, sans avoir les désavantages d'aucun des deux.

"LASTAWL" répond au pressant besoin du public pour un préservateur de la chaussure — aussi la demande en est-elle grande.

Saisissez cette occasion pendant que vous le pouvez.

Ecrivez-nous pour avoir notre proposition.

### British & Foreign Agencies, Limited

17, rue St-Jean, Montréal

SEULS AGENTS EN CANADA.

Vente—Isaïe Laroche à Arthur Laroche, 1, Tingwick, \$2,000 dues.

Donation—Napoléon Pellerin à Alexandre Pellerin, 505, Warwick.

Vente—Cina Martel à Pierre Chabot, 217, Warwick, \$875, payées.

Vente—Denis Béliveau à Odilon Béliveau, p. 32, Tingwick, \$2,000 dues.

Vente—Bernard Lemay à Alfred Labrecque, 66, Tingwick, \$4,000, \$2,500 a-c.

Vente—Succ. Joseph Nadeau à Napoléon Camiré, 28, Ste-Victoire, \$250 payées.

Vente—Edmond Métivier à Médéric Malo, p. 459, Ste-Victoire, \$850 payées.

Rétrocession—Ludger Pellerin à Onésime Simard, 10n. 10e rg, Stanfold.

Vente—Joseph Girouard à Oscar Girouard, p. 40 et 41, Princeville et autres, \$9,350, \$4,850 a-c.

Vente—Alphonse Poisson à Jeffrey Barabé, 41-126 et 41-131, Bulstrode, \$600, \$100 a-c.

Vente—Fernando Beaulac à Albéric Maheu, 2 p. 235, Bulstrode, \$2,500 payées.

Transport de droits—Succ. apr. Mlle Marie St-Pierre et al., à Mme Perpétue alias Diana St-Pierre.

Titre—Comté d'Arthabaska à Siméon Ducharme, p. 963, Warwick, \$78.03 payées.

Titre—Comté d'Arthabaska à Ernest Croteau, p. 53, St-Paul, \$17.87 payées.

Titre—Shérif d'Arthabaska à Wilfrid Girouard, 382, Bulstrode, \$76 payées.

Mariage—Jos. Geo. Baribeau et Mme Herménie Lamontagne, Séparation de biens.

Vente—Siméon Brûlé à Josaphat Houle, 644 et ½ o. 542, Bulstrode, \$1,800, \$400 a-c.

Vente—Wilfrid Girouard à Albert Garneau, p. 100, Ste-Victoire, \$800, \$100 a-c.

Vente—Gédéon Lavigne à Ovide Fecteau, p. 369-15 et 16, Ste-Victoire, \$750 dues.

Vente—Victor Demers à Napoléon Lainesse, p. 414, Ste-Victoire, \$1,000, \$300 a-c.

Vente—Mme Emma Tourigny à L. P. de Courval et al., p. 391, 392 et p. 393, Ste-Victoire, \$6,000, \$3,000 a-c.

Hypothèque—Ludger Gélinas à H. H. Guay, Limitée, 783 et 856, Warwick, \$1,000.

- Titre—Shérif D. A. à J. Calixte Richard, p. centrale 478 et 479, Bulstrode, \$1,500 payées.
- Vente—Mme Archange Marcoux à France Beaudoin, p. 409, Ste-Victoire, \$4,000, \$1,200 a-c.
- Vente—Mme Corinne Daveluy à Wilbrey Bourassa, ½ e. 166, Bulstrode, \$1,500, \$300 a-c.
- Mariage—Rémi Aubin et Mlle Corinne Bourassa, communauté de biens.
- Donation—Joseph Aubin, père à Rémi Aubin, p. 148 et 149, Bulstrode.
- Vente—Lauzophe Nault, enreg. à Philippe Roux, p. 41-116, Bulstrode, \$400, \$200 a-c.
- Résiliation d'une donation par Hector Allie à Mme Emélie Houle, 151, Bulstrode.
- Obligation—Joseph Maheu à Alphonse Chrétien, 1-3 o. 234, Bulstrode, \$2,400.
- Obligation—Ernest Montambault à L. D. Fréchette, 7a, 7b, 7c et p. n. o. 7d, 11e rg, Maddigton, \$500.
- Vente—Adélar Vincent à Omer Daneau, p. 179 et 178, Bulstrode, \$6,000, \$3,500 a-c.
- Vente—Adolphe Provencher à Nestor Deshaies, 41-36, Bulstrode, \$5,000, \$2,000 a-c.
- Vente—Succ. Mme Marie-Anne Constant à Henri Genest, p. 150, Bulstrode, \$1,125.
- Hypothèque—Thomas Levasseur à Guillaume Courtois, 3, Arthabaskaville, \$500.
- Titre—Shérif D. A. à Alphonse G. Létourneau, 89-100, Arthabaska (bâtisses seulement), \$85 payées.
- Vente—Walter Lafleur à Gamélice Boulanger, p. 43 et 44, Ste-Hélène, \$2,300, \$1,000 a-c.
- Donation—Mme Marie Bédard à Joseph Boutet, 504, Ste-Victoire et 279 et 280, St-Norberr.
- Rétrocession—Napoléon Lapierre à Rémi Lapierre, 473, Bulstrode.
- Transport—Pierre Perreault à Germain St-Pierre, sur Rosaire Perreault, \$1,500.

## SHERBROOKE

## BREFS EN COUR SUPERIEURE

- P. Doucet vs Geo. Gale & Sons Ltd., Waterville, \$3,800.00.
- Cie C. O. Genest et fils vs F. Leblond, Ste-Cécile, \$220.30.
- A. Lamadeleine vs O. Lamadeleine, Waterville, \$188.00.
- Cie C. O. Genest et Fils vs Verret & Cie., Windsor Mills, \$236.10.
- J. Blitt vs Frs. Lapointe, Princeville, \$124.75.
- Emma Drainville vs Brompton Pulp & Paper Co., East Angus, \$3,050.00.
- Albina Dionne vs Southern Canada Power Co., Montréal, \$7,000.00.
- J. B. Paradis et Fils vs Joseph Ward & Co., Montréal, \$275.00.
- S. Dubé vs O. Nadeau, Westbury, \$176.50.
- Dame G. G. Vallée vs T. T. Déglise, Sherbrooke, \$250.00.
- D. Adams vs Fitzpatrick, Richmond, \$150.00.
- J. B. Goodhue & Co. vs J. J. O'Malley et al., Onslow Corner, \$219.42.
- Cie C. O. Genest & Fils vs C. Breault & Co., Stornoway, \$306.55.
- J. S. McLeod vs F. Crump, Bury, \$360.00.
- P. P. Martin & Co., Ltd. vs Brochu & Bourret, La Patrie, \$208.25.
- A. T. Batchelder vs Dame V. Girardin, Waterville, \$246.94.
- Sleeper & Akhurst vs E. J. Getty, Stanstead, \$402.23.
- W. Côté vs C. Gauthier, Weedon, \$2,500.00.
- H. V. Hughes vs Johnstone & Porter, Montréal, \$128.40.
- Dame L. C. Blain vs Lindel Supply Co., Montréal, \$200.00.
- J. A. Choquette vs Légaré Automobile of Sherbrooke Ltée, \$267.99.
- A. Hudon vs A. Couture, Ascot, \$108.00.
- E. Dubois vs H. Cohen, Sherbrooke, \$455.00.
- C. A. Pinkham vs Brown Co., Québec, \$2,500.00.
- Victoria Hide & Skin Co. vs M. Drouin, Disraeli, \$208.34.
- A. Cabana vs Eastern Mining & Milling Co., Eastman, \$173.35.
- Dame Emma Vallée vs N. Plant, Melbourne, \$399.00.
- B. R. Baldwin vs I. Lorimier, ès-qual., Barnston, \$2,000.00.
- A. Young vs A. Couture, Ascot, \$100.00.
- B. Cohen & Co. vs M. Levine, Montréal, \$316.87.
- B. Cohen & Co. vs S. Silverman, Montréal, \$114.35.
- Dame C. Cauchon vs P. Doucet, Barford, \$496.58.
- D. Fréchette vs S. McGregor, Orford, \$192.63.
- L. Roy vs The Paton Mfg. Co., Sherbrooke, \$2,697.50.
- Mary Gendron vs W. D. Young, Hatley, \$160.00.
- A. Carrier vs P. Rousseau, Wolfestown, \$152.00.
- Wm. Humphrey vs E. Curtis, Stanstead, \$192.00.
- P. A. Bissonnet, ès-qual. vs Corporation of County of Stanstead, \$934.31.
- Dame E. A. Counter vs Nichols Chemical Co., Capelton, \$10,025.00.
- A. Hooper vs W. J. Parnell et al., Ascot, \$205.23.
- T. Turgeon vs J. Turgeon, Notre-Dame des Bois, \$122.50.
- F. E. Osgood vs T. Turgeon, Magog, \$277.20.
- Cité de Sherbrooke vs J. O. Archambault, Sherbrooke, \$313.20.
- Cité de Sherbrooke vs Jos. Green, Sherbrooke, \$192.50.
- Frs. Goupil vs J. Cloutier, East-Broughton, \$155.01.
- P. Doré vs A. Tisdell, East-Angus, \$1,000.00.
- L. Fortin vs C. A. Kennedy, Coaticook, \$300.00.
- J. Blitt vs O. Gagnon, Spring Hill, \$123.00.
- C. Lapointe vs J. J. Bonneau, Richmond, \$288.00.
- Walter Blue & Co., vs Lenoir & Co. Reg., Sherbrooke, \$225.90.
- A. Gilbert vs A. Lizotte, Ham Sud, \$1,200.00.
- British Can. Ins. Co. E. Dupuis, Sherbrooke, \$247.25.
- J. Routhier vs J. A. Crête, Auckland, \$178.08.
- Dom. Fertilizer Co. vs F. A. McKee, Richmond, \$226.84.

## SHERBROOKE

Enregistrement au Bureau d'enregistrement de la division de Sherbrooke pendant la semaine finissant le 27 mars 1920.

## ACTES DE VENTE

- H. E. Wilson à Josephat Audet, lots 14b, 14 a et 14e, rang 8, Compton. Prix, \$1,500, payés.
- H.-L. Traver à John Price, lots 295 et 298, quartier Est. Prix, \$3,000, payés.
- L. P. Lothrop à O. A. Bégin, partie orientale du lot 1536-12, quartier sud. Prix, \$4,300, payés.
- Edouard St-Onge à J. A. Seale, partie lot 28a, rang 9, Compton. Prix, \$134.40, payés.
- Sidney Turner à J. M. Galvin et D. W. O'Keefe, lot 415, Lennoxville. Prix, \$2,000, payés.
- R. W. Reid à J. C. McConnell, lot 397, quartier nord. Prix, \$6,000; \$4,000 payés.
- Domina Boucher à Onésime Thimault fils, lots 103 et 104, Orford. Prix, \$3,000; \$1,800 payés.
- Joséph Labrecque à Alphonse Robidas, lot 1494-2, quartier sud. Prix, \$700; \$250 payés.
- Pierre Sarrasin à Samuel Meigs, lots 15-61 et 62, Waterville. Prix, \$900, payés.



## Usine à sel Windsor, Ont.

Une réputation acquise en donnant aux ménagères du Canada un sel de table absolument pur, d'un grain fin et uniforme, plein de saveur. C'est pourquoi le

**Windsor,  
Table  
Salt**

## SEL DE TABLE WINDSOR

est toujours demandé et pourquoi les épiciers aiment à le tenir. Il plaît à tous les clients.

**The Canadian Salt Co., Limited**  
WINDSOR, Ont.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 31 mars 1920.

Il n'y a pas eu de changements importants sur le marché cette semaine et un certain relâchement s'est manifesté sur bien des lignes, bien qu'il n'y ait pas eu de changement appréciable dans les prix. Les affaires sont bonnes pour tous les aliments frais et le marché se maintient, soutenu avec espoir de meilleures livraisons à l'avenir. On ne rapporte aucun changement dans la situation des viandes en barils, la demande est active et les prix restent les mêmes. Les viandes cuites sont fermes. Les viandes fumées sont très fortement demandées et sont fermes. Les oeufs sont un peu plus soutenus cette semaine et on constate de légères augmentations en certains endroits. Les marchands déclarent qu'on peut s'attendre à une augmentation pour la saison de Pâques, mais qu'un relâchement important de la situation se produira après les fêtes. La margarine, le saindoux et le shortening conservent leur situation et la tendance est plutôt à la baisse. Le beurre est moins soutenu et a baissé sur le marché local d'environ 2 centins par livre. Il n'y a que peu de changement dans le marché du fromage bien que les conditions soient, dit-on, considérablement améliorées. Les approvisionnements de volailles sont pratiquement épuisés. Les cotations du peu qui est disponible ne montrent aucun changement. Le commerce du poisson est un peu plus calme par suite du retour du temps doux. Les prix du poisson frais ou gelé, sont moins soutenus. Les huîtres en écailles sont très rares et très chères. Les homards sont dit-on, plus abondants et les prix moins soutenus.

## DEMANDE REGULIERE POUR TOUTES LES VIANDES FRAICHES

**Porcs** — Les porcs sont soutenus au cours de \$20.50 à \$21.00, et aucun changement important ne semble probable pour quelque temps encore. Les livraisons sont beaucoup meilleures et l'importateur déclare que les arrivages accusent une augmentation de 600 sur les chiffres de la semaine dernière. Le trafic s'améliore et on escompte de bonnes affaires pour Pâques.

**Boeuf** — Il n'y a pratiquement aucun changement dans la situation du boeuf qui reste ferme avec une demande active. Les prix restent les

mêmes avec tendance à un certain relâchement.

### Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	20.50	21.00
<b>Porcs préparés—</b>		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 . . . . .	23.50	24.50
<b>Porc frais—</b>		
Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.31	0.31
Longes (trimmées) . . . . .	0.35	0.35
Longes (non trimmées) . . . . .	0.32	0.32
Epaules (trimmées) . . . . .	0.25	0.25
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.23	0.23
Saucisse de ferme . . . . .	0.18	0.18
<b>Boeuf frais—</b>		
<b>(Steers et Helfers):</b>		
Quartiers derrière . . . . .	0.24	0.27
Quartiers devant . . . . .	0.15	0.18
Longes . . . . .	0.40	0.42
Côtes . . . . .	0.30	0.30
Chucks . . . . .	0.16	0.16
Hanches . . . . .	0.23	0.23
<b>(Vaches)—</b>		
Quartiers derrière . . . . .	0.19	0.22
Quartiers devant . . . . .	0.12	0.14
Longes . . . . .	0.27	0.27
Côtes . . . . .	0.22	0.22
Chucks . . . . .	0.12	0.12
Hanches . . . . .	0.18	0.18
Veaux (sulant qualité) . . . . .	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . .	0.28	0.28
Mouton, 45-50 lbs No 1 . . . . .	0.18	0.18

## LES VIANDES EN BARILS SE VENDENT BIEN

La demande est soutenue pour les viandes en barils, et les prix restent sans changement. Le boeuf mess est offert à \$25.00 et se vend bien à ce prix. Le marché se tient bien ferme et aucun changement n'est à prévoir pour un certain temps.

### Porc en baril—

Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . . . . .	54.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50 . . . . .	55.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	52.00
Boeuf plate . . . . .	28.00
Boeuf mess . . . . .	25.00
Porc engraisé aux pois . . . . .	50.00

## LES VIANDES CUITES SE MAINTIENNENT FERMES

Pas de changement important sur le marché, les cours n'ont pas changé depuis la semaine dernière. Les affaires sont actives et le marché est ferme avec tendance soutenue.

### Nous cotons:

Langue de porc en gelée . . . . .	0.46
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . .	0.32
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.30
Veau et langue . . . . .	0.23
Jambons, cuits . . . . .	0.54
Epaules, rôties . . . . .	0.50
Epaules, bouillies . . . . .	0.42
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.75
Boudin, la lb. . . . .	0.12
Mince meat, la lb. . . . .	0.15
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.26
Bologne, la lb. . . . .	0.14

## LE BACON BREAKFAST SE VEND BIEN A 48 CENTINS

Viandes fumées — Les demandes pour le jambon et le bacon sont exceptionnellement fortes et bien qu'il n'y ait pas eu de changement appréciable, la tendance est beaucoup plus soutenue et une légère augmentation des prix ne semble guère improbable en raison de l'augmentation de la main d'oeuvre des difficultés de transport, etc. En attendant, les prix se maintiennent et les affaires sont très bonnes.

### Nous cotons:

<b>Jambons—</b>	
8-10 livres . . . . .	0.39
<b>Medium, fumé, la livre:</b>	
12-14 livres . . . . .	0.38
14-20 livres . . . . .	0.32
20-25 livres . . . . .	0.30
25-35 livres . . . . .	0.30
Plus de 35 livres . . . . .	0.28
<b>Bacon—</b>	
Déjeuner . . . . .	0.43
Cottage roulé . . . . .	0.36
Jambons Picnic . . . . .	0.28

## LE MARCHE DES OEUFS UN PEU MOINS SOUTENU

La situation des oeufs continue à s'améliorer petit à petit. Une nouvelle baisse de 2 centins a eu lieu et nul doute qu'avec le retour de la belle saison les cours vont devenir de plus en plus bas.

### Nous cotons:

Frais pondus . . . . .	0.55	0.58
------------------------	------	------

## LES SHORTENINGS SOUTENUS; PRIX SANS CHANGEMENT

Il n'y a pratiquement pas de changement dans la situation des shortenings en ce qui concerne les prix et tout fait prévoir un marché soutenu pour quelque temps encore. Les demandes ne sont pas très actives et les stocks sont bien suffisants pour répondre aux besoins actuels.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.29
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.28
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.29
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.31

## LE SAINDOUX RESTE SANS CHANGEMENT AVEC UNE DEMANDE SOUTENUE

Les prix se maintiennent pour le saindoux avec demande soutenue. Rien de nouveau cette semaine. Les tierces sont offertes à 29½, à 30½ centins la livre.

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.30	0.31
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.32	0.33

**LE BEURRE MOINS SOUTENU;  
BAISSE DE 2 CENTINS**

Les cours sont moins élevés sur le beurre qui est moins soutenu. Les blocs de crèmerie sont offerts à 64 centins et les solides se vendent de 64 à 65 centins. Il y a eu une bonne demande pour les bonnes qualités de beurre de crèmerie et les affaires ont été assez actives. Les recettes de cette semaine sont beaucoup plus importantes que celles de la précédente, mais tout indique qu'on aura besoin de nouvelle fabrication avant l'ouverture de la saison et le marché se maintient ferme.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt . . . . .	0.64	0.65
Laiterie, en tinette . . . . .	0.48	0.55
Laiterie, moules . . . . .	0.50	0.50
Cuisine . . . . .	0.45	0.45

**PAS DE CHANGEMENT DE PRIX  
POUR LA MARGARINE**

Pas de changement sur la margarine pendant la semaine. Les prix se maintiennent et la demande est toujours très limitée. Les blocs sont offerts à 37 centins suivant qualité.

Nous cotons:

<b>Margarine—</b>		
En moules, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.37	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.31	0.35
White Nut . . . . .	0.35	0.35

**DEMANDES MEILLEURES POUR  
LE FROMAGE**

Le point intéressant du marché cette semaine a été l'augmentation des demandes des acheteurs étrangers et comme les prix étaient plus satisfaisants que récemment, un montant appréciable d'affaires a été conclu. Les prix se maintiennent sur le marché local. Le stock disponible n'est pas très grand et on est d'avis qu'il sera épuisé avant que le fromage nouveau n'arrive sur le marché.

Nouveau, grand, la lb. . . . .	0.29½
Double, la lb. . . . .	0.30
Triple, la lb. . . . .	0.32
Stilton, la lb. . . . .	0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb. . . . .	0.34

**LA SAISON DE LA VOLAILLE EST  
BONNE**

Les stocks sont pratiquement épuisés, dit-on, bien qu'une petite quantité de volaille vivante arrive sur le marché de temps à autre. Les marchands déclarent que les ventes des deux derniers mois sont bien supérieures à celles des années précédentes et comme conséquence, les stocks de volaille genée sont à peu près épuisés. Les prix pour les approvisionnements disponibles ne montrent aucun changement appréciable bien qu'une

augmentation de un ou deux centins ait été faite en certains endroits.

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs)	0.37	0.40
Poulets à rôtir (nourris au lait) . . . . .	0.42	0.44
Dindes . . . . .	0.55	0.55
Dindons . . . . .	0.58	0.58
Oies . . . . .	0.34	0.34

**LE POISSON FRAIS EST MOINS  
SOUTENU, LE POISSON GELE  
EGALEMENT**

Le commerce du poisson est beaucoup plus tranquille en raison du retour du temps doux. Le haddock frais et la morue marchande sont un peu moins soutenus et sont cotés tous deux ½ à 1 centin de moins par livre. Le poisson gelé est également beaucoup plus facile et des réductions sont constatées dans beaucoup de lignes. Les harengs des lacs sont offerts à \$4.00 le sac et le haddock gelé à 6½ à 7 centins la livre. Les huîtres sont très rares et très chères. Il y a une hausse sur toutes les lignes. Les homards sont plus abondants et les prix sont un peu moins soutenus. Les scallops sont très rares. Les crevettes sont assez abondantes et de prix modéré.

Nous cotons:

<b>Poisson frais</b>		
Haddock . . . . .	0.07½	0.08
Morue, pour tranches . . . . .	0.11	0.12
Morue, pour le marché . . . . .	0.06½	0.07
Carrelets . . . . .	0.10	0.12
Crevettes . . . . .	0.40	0.40
Homards vivants . . . . .	0.60	0.60
<b>Poisson gelé</b>		
saumon (B.C.), la lb. rouge . . . . .	0.35	0.35
Maquereau . . . . .	0.20	0.20
Poisson blanc . . . . .	0.16	0.16
<b>Poisson fumé</b>		
Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.16	0.16
Fillets . . . . .	0.22	0.22
Bloaters, la boîte . . . . .	1.50	1.50
Kippers . . . . .	2.25	2.25
Hareng fumé sans arêtes, boîte de 10 lbs, la lb. . . . .	0.20	0.20
Hareng saur, la boîte . . . . .	0.24	0.24
<b>Poisson sale</b>		
Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.18½	0.19
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.19	0.20
Haddock . . . . .	0.07½	0.08
Maquereau . . . . .	0.15	0.16
Doré . . . . .	0.14	0.15
Morue en tranches . . . . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.25	0.26

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs . . . . .	19.00	19.00
Morue, No 1, médium, bri de 200 lbs . . . . .	15.00	15.00
Morue No 2, bri de 30 lbs . . . . .	14.00	14.00
Pollock No 1, bri de 200 lbs . . . . .	13.00	13.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs . . . . .	0.15	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs) . . . . .	0.20	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) . . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs . . . . .	15.00	15.00

**L'EPICERIE**

D'une façon générale la position est soutenue, bien qu'il n'y ait pas eu de changement notable cette semaine. Les prix dans presque tous les cas sont fermes avec tendance à la hausse. La mélasse a une situation particulièrement forte en raison de la rareté prononcée des stocks disponibles et on ressent qu'une nouvelle hausse est inévitable avant longtemps.

**LA FARINE NE MONTRE QUE PEU  
DE CHANGEMENT**

Les demandes locales sont toujours très limitées et le marché est décidément inactif. Les prix restent sans changement et l'intérêt qui se manifeste dans cette ligne est faible.

Nous cotons:

<b>Farines de blé—</b>		
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs . . . . .	13.25	13.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs . . . . .	13.15	13.15
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs . . . . .	13.55	13.55
Farine de blé d'hiver (baril) . . . . .	13.55	13.55

**L'AVOINE ET LE FOIN SONT  
SOUTENUS; MARCHE TRANQUILLE**

Il n'y a pratiquement pas de mouvement sur ce marché. L'avoine est soutenue avec une demande limitée. En raison du mauvais état des routes le trafic est grandement paralysé. Les marchands locaux déclarent que les acheteurs ne sont pas disposés à acheter plus qu'il n'est nécessaire pour leurs besoins immédiats et il en résulte que le marché est très calme. Les prix se maintiennent sans changement et il faut remarquer que les cotations données s'entendent pour avoine en vrac. Le marché de l'avoine est très tranquille et rien de saillant n'est survenu pendant la semaine. Le bon No 1 est coté à \$28.00 et il semble que les prix doivent rester soutenus pendant quelque temps.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

<b>Foin:</b>		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs . . . . .	30.00	31.00
Bon, No 2 . . . . .	28.00	29.00
Bon, No 3 . . . . .	28.00	29.00
Paille . . . . .	15.00	15.00

**Avoine:**

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	1.15½
No 3 C.W. . . . .	1.11
Extra Feed . . . . .	1.11
No 1 Feed . . . . .	1.11
No 2 Feed . . . . .	1.11

**Orge:**

No 3 C.W. . . . .	1.74
No 3 . . . . .	1.74
No 4 C.W. . . . .	1.48
Feed . . . . .	1.36

Note — Ces prix sont à l'élevateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

**LES CEREALES FERMES AVEC DEMANDE SOUTENUE**

Les céréales sont très fermes cette semaine avec une demande qui continue à être active. Pas de changements. La tendance est cependant plutôt à la hausse. L'avoine roulée et tsun peu plus forte et son cours varie de \$5.50 à \$5.85 par 90s. en vrac.

Céréales—

Cormeal, golden, granulé . . .	5.50
Orge perlé (sac de 98 lbs) . . .	8.25
Orge pot, (98 lbs) . . . . .	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv. . . . .	6.00
Hominy gruau, (98 lbs) . . . . .	6.50
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	6.25
Graham, farine . . . . .	6.00
Graham, baril . . . . .	13.25
Oatmeal—(standard granulé) . . . . .	6.00 6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac) . . . . .	5.50 5.85

**LES PRODUITS EN PAQUETS SE VENDENT BIEN**

Pas de changement appréciable dans les prix mais le ton semble faire prévoir une révision avant longtemps. Les demandes se maintiennent pour tous les produits en quets et les affaires sont bonnes. Le marché est ferme aujourd'hui.

Breakfast food, caisse 18 . . .	2.85
Coco, paq. de 2 onces, douz. . .	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. . . .	0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz., . . . . .	3.50 3.65 3.50
Flocons avoine, 20s . . . . .	5.40
Avoine roulée, 20s . . . . .	6.50
Avoine roulée, 18s . . . . .	2.42½
Avoine roulée, grand, douz. . . .	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, . . . . .	caisse 6.75
Riz puffé . . . . .	5.70
Blé puffé . . . . .	4.25
Farina, caisse . . . . .	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz. . . .	3.65
Health bran, (20 paquets) . . . . .	caisse 2.60
Orge perlée écossaise, caisse . . . . .	2.60
Farine à crêpe, caisse . . . . .	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz. . . . .	1.50
Wheat food, 18-1½ . . . . .	3.25
Farine de sarrasin, caisse . . . . .	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz. . . . .	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets . . . .	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse . . . . .	7.30
Blé à porridge, 20s, caisse . . . . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz. . . . .	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz. . . . .	6.00
Corn starch (préparé) . . . . .	0.12½
Farine de pomme de terre . . . . .	0.16
Empois (buanderie) . . . . .	0.10½
Fleur tapoca . . . . .	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par . . . . .	caisse 3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par . . . . .	caisse 3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par . . . . .	caisse 2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par . . . . .	caisse 1.35
Escombe spécial par lot de 20 cais-	

**LE SUCRE EST FERME, SANS CHANGEMENT DE PRIX**

Le seul fait nouveau consiste en ce que toutes les raffineries cotent maintenant sur la base unique de \$16.50 les 100 livres. Les prix paraissent être soutenus pour le moment, bien qu'une hausse n'est pas improbable en raison de la plus grande fermeté du sucre brut. Les stocks de sucre brut sont beaucoup meilleurs et les raffineries travaillent maintenant d'une façon continue. Le marché est très ferme avec tendance à la hausse.

Nous cotons:

Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé . . . . .	16.50
Acadia, extra granulé . . . . .	16.50
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	16.50
Canada, extra granulé . . . . .	16.50
Dominion Cristal, granulé . . . . .	16.50
Glacé, barils . . . . .	16.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	17.10
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	16.90
Glacé, 1 livre . . . . .	18.20
Jaune No 1 . . . . .	16.10
Jaune No 2 or . . . . .	16.00
Jaune No 3 . . . . .	15.90
Jaune No 4 . . . . .	15.70
En poudre, barils . . . . .	16.60
En poudre, 50s . . . . .	16.30
En poudre, 25s . . . . .	17.00
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	17.20
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	17.30
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	17.50
Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .	19.00
En morceaux Paris, barils . . . . .	17.10
En morceaux 100 lbs . . . . .	17.20
En morceaux boîtes 50 lbs . . . . .	17.30
En morceaux boîtes 25 lbs . . . . .	17.50
En morceaux cartons 5 lbs . . . . .	18.25
En morceaux cartons 2 lbs . . . . .	19.00
Crystal Diamond, barils . . . . .	17.10
" " boîtes 100 lbs . . . . .	17.20
" " boîtes 50 lbs . . . . .	17.30
" " boîtes 25 lbs . . . . .	17.50
" " caisses de 20 cartons . . . . .	18.25

**LA RARETE DES ENGRAIS EST PLUS PRONONCEE**

Les choses vont de mal en pris sur ce marché et les marchands sont d'avis qu'une amélioration n'est même pas en vue. Beaucoup de moulins ferment et la situation est tendue. L'avoine moulée est cotée de \$68 à \$73 et l'orge hachée se vend de \$80 à \$82.

Engrais—

Son, wagons mélangés . . . . .	45.00
Short, wagons mélangés . . . . .	52.00
Moulée d'avoine . . . . .	63.00 71.00
Farine à bestiaux, 98 lbs . . . . .	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal . . . . .	66.00
f.o.b. Fort William . . . . .	64.00

**PEAUX VERTES ET LAINES**

Peaux de cheval, la pièce . . . . .	9.00 10.00
Peaux de mouton, la pièce . . . . .	4.00
Peaux de boeuf ou vache, . . . . .	la lb. . . . . 0.28
Peaux de taureau, la lb. . . . .	0.22
Peaux de veau de lait, la . . . . .	lb. . . . . 0.65
Peaux de veau de son, la . . . . .	lb. . . . . 0.25 0.30
Laine lavée, la lb. . . . .	0.70 0.75
Laine non lavée . . . . .	0.55
PARAFFINE	
Cire paraffine, la lb. . . . .	0.15

**LES TENDANCES A LA HAUSSE S'AFFIRMENT DE NOUVEAU POUR LES MELASSES**

Sirops — Pas de changement appréciable dans les prix cette semaine. La demande est toujours active dans toutes les lignes de sirops de blé-d'Inde qui tiennent une forte position. Le manque de wagons qui ne semble pas devoir s'améliorer de sitôt est cause de graves ennuis.

Mélasses — Les mélasses ont encore augmenté, le marché est très ferme et tout semble faire prévoir que le cours actuel de \$1.50 le gallon augmentera encore avant longtemps. Les stocks disponibles sont pratiquement épuisés. Il n'est pas question de prix, il s'agit simplement de savoir où on peut s'approvisionner.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils environ 700 livres . . . . .	0.09
½ barils . . . . .	0.09½
Kegs . . . . .	0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., . . . . .	la caisse 5.90
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., . . . . .	la caisse 6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ . . . . .	doz. la caisse 6.55
2 galls, seau 25 lbs, chaque . . . . .	2.95
3 galls, seau 38½ lbs, chaque . . . . .	4.25
5 galls, seau 65 lbs, chaque . . . . .	....
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la . . . . .	caisse 6.50
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la . . . . .	caisse, la caisse 7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ . . . . .	la caisse 7.15
Sirop de canne (Crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la . . . . .	caisse 8.60
Barils, les 100 livres . . . . .	12.25
½ barils, les 100 livres . . . . .	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'île de Montréal	
Puncheons . . . . .	1.47 1.55
Barils . . . . .	1.45 1.47
Demi-barils . . . . .	1.49 1.50

**DEMANDE LIMITEE POUR LES CONSERVES**

Les conserves n'ont pas montré l'augmentation qu'on attendait. Les ordres ne sont toujours que pour des quantités limitées, pour l'usage immédiat. La spéculation n'est guère plus active qu'il y a quelques semaines et le marché est essentiellement un marché d'acheteurs. Les marchands locaux déclarent qu'il y a eu un peu d'activité la semaine dernière mais les conserves sont très calmes pour le moment. Les prix se maintiennent sans changement important. Le blé-d'Inde en boîte a une tendance plus ferme et les fruits en boîtes tendent à la baisse.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines ver-	
tes), doz. 2½s . . . . .	4.50 4.85
Asperges importées, 2½s . . . . .	5.50 5.55
Fèves, Golden Wax . . . . .	2.00 2.00

Fèves, Refugeo . . . . .	2.00
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.75
Betteraves, 2 lbs . . . . .	1.35
Carottes (tranchées), 2s. . . . .	1.45 1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00 7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85 2.90
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80
Epinards Californie, 2s . . . . .	3.15 3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45 1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50
Tomates, 2½s. . . . .	1.80 1.85
Tomates, 3s . . . . .	1.90 2.15
Tomates, gallons . . . . .	7.02½ 7.05
Citrouille, 2½s. (douz.) 4 . . . . .	1.20 1.55
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	4.00
Pois, standards . . . . .	1.85 1.90
Pois, early June . . . . .	1.92½ 2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.90
Pois importés—	
Fins, caisse de 100, la	
caisse . . . . .	27.50
Extra fins . . . . .	30.00
No 1 . . . . .	23.00

**CONSERVES DE FRUITS**

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40 1.66
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80 1.96
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25 5.75
Blueberries, 2s. . . . .	2.40 2.45
Groselles, noires, 2s. doz. . . . .	4.00 4.05
Cerises rouges, sans	
noyau, sirop épais, la	
douz. . . . .	4.80 5.15
Cerises blanches, sans	
noyau . . . . .	4.50 4.75

**LES LIVRAISONS DE RIZ S'AMELIORANT**

Les livraisons de riz sont bien améliorées et on n'a pas de difficultés à remplir la demande quelque peu limitée du moment. Pas de changement important depuis la semaine dernière et le marché reste soutenu et ferme.

**Nous cotons :**

Caroline . . . . .	19.00 21.00
Rangoon "C" . . . . .	14.50
Rangoon "CC" . . . . .	14.25
Riz brisé, fin . . . . .	14.00
Taploca, la lb. (seed) . . . . .	0.12½ 0.13½
Taploca, (flake) . . . . .	0.11 0.12½
Taploca, (pearl) . . . . .	0.12½ 0.13½

**AUGMENTATION DU CACAO ET DU CHOCOLAT**

Une augmentation générale a eu lieu sur presque toutes les lignes de cacao et de chocolat. Le chocolat Premium de Baker a augmenté de 3 centins et vaut maintenant 49 centins la livre, tous les autres produits de cette compagnie ont augmenté dans les mêmes proportions. Le "Diamond", par exemple, se vend 38 centins la livre. Le cacao de Fyr, en boîte d'une demi-livre, a augmenté de 4 centins et vaut 56 centins la livre. Le cacao à déjeuner de Lowney a augmenté de 2 centins et vaut 49 centins la livre.

**LA DEMANDE SE MAINTIENT POUR LE THE**

Pas de changement important depuis la semaine dernière. Le marché est soutenu et les prix se maintiennent. On ne peut cependant trop faire remarquer qu'une augmentation est

certaine pour les stocks à venir. En attendant, la demande ne diminue nullement. Au contraire, la popularité de ce breuvage augmente. Le thé Japon est offert actuellement entre 65 et 75 centins la livre.

**Nous cotons:**

**Thés Japon—**

Choix . . . . .	0.65 0.75
Early Picking . . . . .	0.75 0.85
Meilleures variétés . . . . .	0.80 1.00
<b>Javas—</b>	
Pekeos . . . . .	0.46 0.48
Orange Pekeos . . . . .	0.49 0.51
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.48 0.50

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

**LE CAFE RESTE FERME; LE CACAO AUGMENTE**

**Café** — Le café est très ferme, mais il n'y a pas eu de changement de prix. La situation reste la même. Les demandes sont aussi fortes que jamais et on fait de bonnes affaires dans toutes les lignes.

**Cacao** — Le cacao avait une position très ferme ces temps derniers et on s'attendait à une nouvelle hausse. En raison des cours du change et de l'augmentation de la main d'oeuvre et des matières premières, il a été nécessaire d'augmenter le prix du produit manufacturé. Le cacao en boîte de 1 livre se vend maintenant \$6.25, la douzaine et les tailles au-dessous ont augmenté dans la même proportion. La demande se maintient forte pour le cacao.

**Café—**

Rio . . . . .	La livre	0.33½ 0.35½
Mexique . . . . .	0.50 0.51	
Jamaïque . . . . .	0.46 0.48	
Bogota . . . . .	0.49 0.51	
Mocha (genre) . . . . .	0.50 0.52	
Santos, Bourbon . . . . .	0.47 0.49	
Santos . . . . .	0.47 0.48	
<b>Cacao—</b>		
Boîtes, 1 lb. . . . .	La douz.	5.80
Boîtes, ½ lb. . . . .	3.00	
Boîtes, ¼ lb. . . . .	1.60	
Petite taille . . . . .	1.15	

**LES FEVES ONT BAISSÉ QUELQUE PEU**

La situation est à peu près la même, sauf pour les fèves qui ont subi une diminution assez sensible. Les prix vont probablement s'améliorer encore à mesure que la belle saison approche.

**Nous cotons—**

**Fèves—**

Fèves canadiennes, triées	
à la main . . . . .	5.75 6.00
Japonaises . . . . .	5.25 5.40
Lima japonaises, la lb.,	
suivant la qualité . . . . .	0.10 0.12
Lima, Californie . . . . .	0.20
<b>Pois—</b>	
Blancs, le minot . . . . .	5.00
Bleus, le minot . . . . .	5.40
Cassés, récolte nouvelle	
(98 lbs) . . . . .	8.25 9.00
Pour bouillir, le boisseau . . . . .	4.80 5.00
Japonais, verts, la lb. . . . .	0.10½ 0.11

**LES POMMES DE TERRE ONT AUGMENTÉ DE NOUVEAU**

**Légumes** — En raison de l'état des chemins par suite du temps doux, les livraisons de pommes de terre sont considérablement retardées, ce qui fait augmenter les prix sur le marché local. Le cours pour les sacs de 90 livres est de \$3.50 et le marché est très ferme pour le moment. La salade frisée est sur le marché et est offerte à \$3.50 la boîte de 3 douzaines. Le trafic s'améliore et d'une façon générale, les prix se maintiennent.

Tomates de Floride (caisse	
40 lbs) . . . . .	7.00 8.00
Haricots nouveaux importés	
(manne) . . . . .	7.00
Betteraves nouvelles, sac	
(Montréal) . . . . .	2.50
Concombres (serre) douz. . . . .	3.00
Chicorée, douz. . . . .	0.50
Chou-fleur américain, douz.,	
double caisse . . . . .	7.00
Chou-fleur américain, douz.,	
caisse simple . . . . .	3.75
Chou (Montréal), baril . . . . .	4.50
Carottes (sac) . . . . .	1.75
All, lb. . . . .	0.50
Rafort, lb. . . . .	0.20
Laitue (Boston), caisse . . . . .	3.00
Poireaux, douz. . . . .	4.00
Menthe . . . . .	0.60
Champignons, lb. . . . .	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs, sac . . . . .	8.50
Oignons rouge, 75 lbs . . . . .	8.50 9.00
Oignons, caisse . . . . .	3.00
Oignons espagnols, caisse . . . . .	8.50
Salsifis, douz. . . . .	0.50
Persil (canadien) . . . . .	1.00
Piments verts, douz. . . . .	0.50
Panais, sac . . . . .	1.75
Pommes de terre, (Montréal),	
sac 90 lbs . . . . .	3.50
Pommes de terre, Nouveau-	
Brunswick) . . . . .	3.75
Pommes de terre sucrées,	
manne . . . . .	3.50 3.75
Radis américains, douz. . . . .	0.75
Epinards, baril . . . . .	6.00
Navets, (Québec) sac . . . . .	2.00
Navets, (Montréal) . . . . .	1.50 1.75
Tomates, serre, lb. . . . .	0.40
Laitue, Floride (manne) . . . . .	6.00
Persil américain, douz. . . . .	2.00
Céleri, Floride (caisse 4 douz.) . . . . .	6.50
Cresson (douz.) . . . . .	0.75

**LES NOIX DE COCO NOUVELLES SE VENDENT 75 CENTINS LA DOUZAINÉ**

Les envois de noix de coco arrivent sur le marché et ces noix sont offertes à 75 centins la douzaine. Pas de changement appréciable sur ce marché cette semaine, les prix se maintiennent et le chiffre d'affaires augmente tous les jours. Les oranges sont un peu plus fermes, bien qu'il n'y ait pas de changement de prix. Il y a une demande manifestement constante pour les pamplemousses et les citrons. On ne s'attend à aucun changement d'ici quelque temps.

**Nous cotons:**

**Pommes—**

Baldwins . . . . .	7.50 8.00
Ben Davis No 1 . . . . .	6.00 7.00
Greenings . . . . .	7.50 8.00
Gravensteins . . . . .	....

# Abbey's EFFERVESCENT SALT

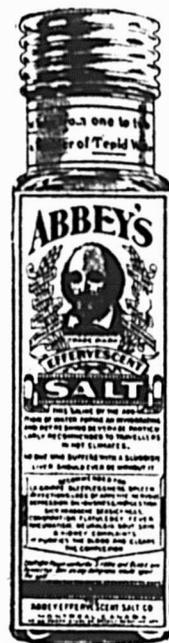
**BEAUCOUP DE VOS CLIENTS EN PRENNENT  
REGULIEREMENT A CHAQUE PRINTEMPS**

Tout le monde sait combien ce produit est bon comme tonique de printemps — pour purifier le sang, régulariser le foie, améliorer l'appétit et la digestion et rétablir tout l'organisme.

Le printemps est toujours une bonne saison pour la vente du Sel d'ABBEY. La grande publicité faite actuellement aide à pousser les ventes.

Tirez-en profit. Exposez le Sel d'ABBEY dans vos vitrines et sur vos comptoirs. Recommandez-le à vos clients. Laissez-le vous aider à faire de l'argent.

**THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., - - MONTREAL**



Sples . . . . .	10.00
Rouges d'hiver . . . . .	6.50 7.00
Pommes en caisses . . . . .	5.00 5.50
Bananes (suivant qualité) le régime . . . . .	6.00 7.00
Airelles, baril . . . . .	11.00
Airelles, gallon . . . . .	0.60
Raisin, Emperor, keg . . . . .	13.00
Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96 . . . . .	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96 . . . . .	6.00
Citrons, Messine . . . . .	8.00
Poires, Calif . . . . .	5.00
Grenades, (boîtes d'envi- ron 80) . . . . .	9.50
Oranges, Cal., Valencia . . . . .	9.00
Oranges, Cal., Navels . . . . .	6.00
Oranges, Floride, caisse . . . . .	

**PAS DE CHANGEMENT NOTABLE  
POUR LES FRUITS SECS**

Il n'y a pratiquement pas de changement, cependant une sensation de relâchement se manifeste dans beaucoup de lignes. Les pruneaux sont décidément plus forts et une augmentation peut survenir bientôt. Les raisins sont un peu plus faibles sur le marché de New-York, mais il n'y a pas eu de changement sur place. D'une façon générale, tout semble indiquer des prix plus faciles à l'avenir, bien que les cours actuels soient fermes pour le temps présent.

**Nous cotons:**

Abricots, fancy . . . . .	0.40
" de choix . . . . .	0.34

" slabs . . . . .	0.30
Pommes (éaporées) . . . . .	0.23 0.24
Pêches (fancy) . . . . .	0.28 0.30
Poires, de choix . . . . .	0.30 0.35
Pelures séchées:	
De choix . . . . .	0.26
Ex. fancy . . . . .	0.30
Limon . . . . .	0.45
Citron . . . . .	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz. . . . .	3.25
Raisin:	
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb . . . . .	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes . . . . .	0.23
" 1 couronne . . . . .	0.25
" 3 couronnes . . . . .	0.24
" 4 couronnes . . . . .	0.19 0.20
Sans pepins de Calif., car- tons, 16 onces . . . . .	0.26 0.28
Corinthes, (loose) . . . . .	0.19 0.22
Corinthes grecs, 16 onces . . . . .	0.24
Epepiné, fancy . . . . .	
15 onces . . . . .	0.21 0.28
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet . . . . .	0.15 0.20
Farcies, boîtes de 12 lbs . . . . .	3.25
En paquets seulement . . . . .	0.19 0.20
" Dromadaire (36 -10 onces) . . . . .	0.19
En paquets seulement, Ex- celsior . . . . .	0.20
Figues (par couches) bof- tes de 10 lbs, 2s, la lb. . . . .	0.40
" 2½s, la lb . . . . .	0.45
" 2½s, la lb . . . . .	0.48
" 3½s, la lb . . . . .	0.50
Figues blanches (70 bof- tes 4 onces) . . . . .	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune . . . . .	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	

20-30s . . . . .	0.33
30-40 . . . . .	0.30
40-50s . . . . .	0.27
50-60s . . . . .	0.23
60-79s . . . . .	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .	0.20
80-90s . . . . .	0.19
90-100s . . . . .	0.17 0.17 1/2
100-120s . . . . .	0.16 0.17

**LES AMANDES ET LES NOIX  
S'AFFERMISSENT**

Pas de changement apparent dans le prix de toutes les noix mais on peut s'attendre à un relèvement des cours pour les prochains envois. On a rapporté récemment que la nouvelle récolte d'amandes avait souffert considérablement de la gelée, on peut par suite s'attendre à une hausse de prix. Les noix sont également soutenues et s'affermissent énormément. Le trafic est assez actif et le marché reste ferme.

**Nous cotons:**

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.32	0.33
Amandes (écalées) . . . . .		0.60
Amandes (Jordan) . . . . .		0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .		0.28
Chataignes (canadiennes) . . . . .		0.27
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.28	0.29
Avelines Barcelone . . . . .	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) a lb. . . . .		0.25
Peanuts (rôties) —		
Jumbo . . . . .		0.24
Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.24	0.25

Ecalées No 1 . . . . .	0.16	0.18
Ecalées No 2 . . . . .	0.14	
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . . .	0.38	
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po- lles . . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60	
Pecans, écalées . . . . .	1.60	1.70
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples) . . . . .	0.34	
Noix (écalées) . . . . .	0.70	0.75
Noix (Chili) . . . . .	0.33	

#### AUGMENTATIONS RAPPORTEES SUR PLUSIEURS LIGNES

Divers — Les prix ont été augmen- tés sur plusieurs lignes diverses dont ci-dessous les principales: La petite bière "Hines" est augmentée de \$1.00 la douzaine et se vend \$3.00. Le hou- blon pressé a également sensiblement monté et est coté 15 centins la livre. Les épingles à linge ordinaires ont atteint \$2.00 la boîte de 5 grosses, soit une augmentation de 35 centins la boîte. Le blé puffé "Quaker" se vend \$4.60 la caisse, en augmentation de 35 centins sur le prix précédent. Le nettoyeur "Babbitt" vaut maintenant \$3.35 la demi-caisse. Le borax en vrac se vend 18 centins la livre. Le

sel d'Epsom atteint 7 centins la livre en vrac. La résine "G" est cotée 11 centins la livre, poids brut, et une marque spéciale de petits pois en conserve connue sous le nom de "Petits Pois moyen Hygeian" a augmenté de 10 centins la douzaine et est cotée \$1.90. Une augmentation a eu lieu sur la vaseline "Blue Seal", le No 1 (grand modèle) est coté \$10.75 la grosse moins 5%, et le No 2, \$19.20 la grosse avec le même escompte. Les nouveaux cours pour les verres de lampe, "Bonanza" montrent une hausse importante. Les grandes tailles se vendent \$1.75 la douzaine en caisses de six douzaines et les tailles moyennes sont offertes à \$1.65 la douzaine. Le camphre a augmenté de 75 centins et vaut maintenant \$6.75 la livre. Le papier Kraft est monté de ¼ de centin la livre et vaut 12½ centins.

#### LE MARCHÉ DES EPICES EST TRES FERME

La situation des épices est très forte et bien qu'il n'y ait pas d'augmenta- tion pour le moment, tout fait prévoir une hausse avant longtemps. Le man- que de récipients et d'étiquettes est très prononcé, sans grande chance d'amélioration, ce qui aura une réper- cussion sur les prix de toutes les épi- ces en boîtes. Le trafic est dit-on bien

meilleur et les stocks s'écoulent plus rapidement.

#### Nous cotons:

Allspice . . . . .	0.22	
Cassia . . . . .	0.33	0.35
Cannelle—		
Rouleaux . . . . .	0.35	
méllore.		
Pure moulue . . . . .	0.35	0.40
Clous . . . . .	0.85	0.90
Crème de tartre (françai- se, pure) . . . . .	0.75	0.80
Chlorée canadienne . . . . .	0.25	
Américaine (high test) . . . . .	0.80	0.85
Gingembre . . . . .	0.40	
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque) . . . . .	0.31	
Maïs . . . . .	1.00	
Epices mélangées . . . . .	0.30	0.32
Muscade, entières . . . . .	0.60	0.70
Muscade, moulue . . . . .	0.65	
Polvre noir . . . . .	0.38	0.40
Polvre blanc . . . . .	0.50	
Polvre (Cayenne) . . . . .	0.35	0.37
Epices à marinades . . . . .	0.28	0.30
Paprika . . . . .	0.65	0.70
Turmeric . . . . .	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre) . . . . .	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac . . . . .	2.00	
Carvi (carraway) holl. no- minal . . . . .	0.30	0.35
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 (nominal) . . . . .	0.75	0.80
Noix de coco filamenteu- se, en seaux . . . . .	0.21	0.28
Clous ronds, entiers . . . . .	0.18	0.20

#### ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTRE- MENT D'ARTHABASKA

Vente—Mme Arthémise Houle à Mme Thérèse Picher, 288, Ste-Victoire, \$750; \$100 acompte.

Vente—Mme Célanire Gosselin à Alfred Boulanger, 365 et 366, St-Norbert, \$800; payées.

Obligation—Albert Garand à Adelmard Beaudet, p 491, Ste-Victoire, \$500.

Hypothèque—Mme R. E. R. Baril et vir. à la Caisse Popu- laire de Stanfold, p 15b, 16, 6e rang, Stanfold et 56 et p 41, Princeville, \$3,500.

Vente—Mme Marie Anna Roberge à Arthur Gilbert, 11b et 11a, 7e rang, Stanfold, \$2,000; payées.

Hypothèque—Emile Kirouac à Warwick Garage, ½ S.-O. 15-16 et autres, Warwick, \$815.

Titre—Comté d'Arthabaska à Paul Duchaine, p 273, Bulstod- de, \$815; payées.

Vente—Alfred Paradis à Napoléon Lavoie, 79 et 84, Artha- baskaville, \$10,000; payées.

Transport—Oscar Girouard à J. A. Fréchette, sur Alphonse Fréchette, \$1,800.

Vente—Joseph Vachon à Alfred Fréchette, 25b, 4e rang, Stanfold, \$1,500; payées.

Transport—Alphonse Fréchette à J. Arthur Fréchette, sur Uldéric Cantin et al., \$5,200.

Vente—Gilbert Dumaine à Alfred Durand, 14e et 14d, 8e rang, Stanfold, \$6,475; \$2,600 acompte.

Vente—Jeffrey Houle à Henri Cantin, p. 355 et 356, St-Paul, \$6,000; \$3,400 acompte.

Transport—Henri Cantin à J. E. Hudon, sur Georges Cantin, \$3,000.

Vente—Arthur Paris à Joseph Charest, 394 et autres, St-Paul, \$11,500; \$4,000 acompte.

Vente—Louis Brochu à Adélarde Ramsay, p 167 et autres, Ar- thabaskaville, \$5,500; \$150 acompte.

Vente—Albert Houle à Thomas et Willie Laroche, 249 et autres, Arthabaskaville, \$3,500, \$1,500 acompte.

Obligation—Joseph Charest à Mme Exilla Luneau, 394 et autres, St-Paul, \$3,650.

Obligation—Josaphat Laplante à Mme Amanda Roberge, p. 23a, 12e rang, Stanfold, \$700.

Vente—Joseph Hilaire Côté à Napoléon Rousseau, 200, Hor- ton, \$300; payées.

Mariage—Alphonse Roux et Mlle Mériilda Gosselin, sépara- tion de biens.

Vente—John Muldoon à James Muldoon, 522 et 522a, Ting- wick, \$2,000; payées.

Vente—Johnny Lainesse à Georges Lizotte, 861 et p. 785; Warwick, \$700; dues.

Testament—James Moyles à Gilbert C. Moyles et al., 939, Tingwick.

Mariage—Edgar Laliberté et Mlle Jeanne Weillbrenner, sépa- ration de biens.

Vente—Pierre Ouellet à Joseph Gaudreau, 420, St-Norbert, \$200; payées.

Titre—Shérif D. A. à Alfred Paradis, p. 62, Arthabaskaville, \$405; payées.

Vente—Johnny Lainesse à Arthur Lainesse, 866 et ½ S.-O. 952, Warwick, \$2,500; dues.

Vente—Mme Eugénie Proulx à William Côté p. 453, Ste- Victoire, \$2,000; \$250 acompte.

Obligation—William Côté à J. Ovide Talbot, p. 453, Ste-Vic- toire, \$250.

Vente—Napoléon Mailhot à Emile Fournier, p. 453, Ste-Vic- toire, \$2,800; \$1,000 acompte.

Vente—Emile Fournier à J. Wilfrid Drouin, p. 454, Ste-Vic- toire, \$2,000; \$1,000 acompte.

# LA CONSTRUCTION

Résidence, \$6,000. Propriétaire: Armand Rocheleau. Travaux à commencer en mai ou juin. Contrats à accorder pour maçonnerie, toiture, électricité et plomberie. Pas de matériaux achetés.

Prix demandés par S. Lacroix, pour briques pressées plastiques et rustiques, planches à murs, bardeaux d'asphalte, vitres, peinture et réservoir à eau chaude.

Prix demandés par N. Chênevert, pour papier peint, 32 vitres de fenêtres, grande quantité de planches à murs, peinture pour intérieur et extérieur, teinture à bois, plomberie, quincaillerie, serrures, clous, briques plastiques et rustiques.

Résidence, \$10,000. Propriétaire et entrepreneur général: Siméon Lacroix. Contrats à accorder pour maçonnerie, toiture, électricité et chauffage. Briques, bois, toiture, fournaise, plomberie, décoration intérieure, planchers et quincaillerie non achetés.

## BROUGHTON EST

Cottage, \$15,000. Propriétaire: G. A. Grondon, notaire. Architecte: P. L. W. Dupré, 15 Boulevard St-Laurent, Montréal. Soumissions seront demandées au printemps.

## KIRKS FERRY

Cottage d'été, \$2,000. Propriétaire: Dame P. O'Connor, 43 avenue Empress, Ottawa. Travaux à faire à la journée.

## MONTREAL

Permis demandé par H. Hotte, 1400 rue St-Urbain, pour reconstruire un garage pour 8 automobiles.

Résidence et magasin, \$8,500. Propriétaire: Friedhandler Solomn, 2573 avenue Papineau. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: Benoît Despatie, 3315 rue Christophe Colomb. L'entrepreneur donnera sous peu des sous-contrats.

Agrandissement d'un garage public, \$5,000.00, 1015 rue St-Christophe. Le propriétaire, F. X. Rochon, 1000 rue St-André, a demandé la permission d'agrandir son garage. Les travaux commenceront aussitôt le permis accordé.

Réparations à un magasin, \$2,000. Propriétaire: C. Laurin, 45 rue Beauvillien. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à 3 flats, \$2,000. 62 rue de Beaujeu. Propriétaire: Prudent Pelisse, 415 rue Aylwin. Tous travaux faits à la journée. Le propriétaire peut avoir besoin de matériaux.

Trois flats, \$8,500. Propriétaire et entrepreneur général: Joseph Blain, 222 rue Bourbonnière. Travaux à faire à la journée. Le propriétaire achètera les matériaux.

Banque. La Banque Royale du Canada a acheté un terrain à l'angle des avenues Outremont et Van Horne, Outremont et y construira sous peu une succursale.

Des soumissions seront demandées vers le 1er avril pour une école à construire à Mount Royal City. Propriétaire: Can. Northern Land Co.,

263 rue St-Jacques. Architecte: D. R. Brown, 128 rue Bleury.

J. E. A. Benoit, architecte, 1198 rue Wellington, téléphone Victoria 1448, recevrait avec plaisir prix et catalogues pour construction de 4 étages en concret, à l'épreuve du feu. 600 pieds de long.

Installation de cabaret et Roof-garden, Edifice Wilder, rue Bleury. Propriétaire: Wilders Ltd, 329 rue Bleury. Le rez-de-chaussée sera installé comme café pouvant contenir 600 personnes et un roof-garden sera construit sur le toit. L'agencement, les sièges, les ustensiles de cuisine, etc., seront achetés par le locataire, M. Blouche, qui prendra possession après le 1er mai.

## QUEBEC

Résidence détruite par le feu. Propriétaire: Georges Gosselin, rue d'Argenson, peut rebâtir au coût de \$2,000.

Magasin, 116 rue Dalhousie. Propriétaire: Quebec Fruit & Fish Exchange. Travaux exécutés à la journée.

Agrandissement des bâtisses du Parlement, \$1,000,000. Soumissions seront demandées en avril ou mai.

Magasin, \$4,000. Propriétaire: C. Normand, 352 rue St-Joseph. Travaux à exécuter à la journée.

Eglise du St-Sacrement, \$200,000. Architecte: Charles Bernier, 70 rue St-Jacques, Montréal. Contrats à accorder pour électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tulles.

## RICHMOND

Résidence, \$9,000. Propriétaire: H. G. T. McGee. Architecte: H. G. James, Whiting Block, Sherbrooke.

## SHERBROOKE

Résidence, propriétaire: F. W. Dakin. Entrepreneurs généraux: Loomis-Dakin Construction Co., 25 rue Belvédère, Sherbrooke. Travaux à exécuter à la journée par les entrepreneurs généraux.

Hôtel de ville. Ingénieur: T. Tremblay. Travaux doivent commencer sous peu.

Cité Modèle, \$450,000. Propriétaires: Sherbrooke Housing Co. Architectes: Ross & MacDonald, rue Belmont, Montréal.

Agrandissements et réparations de magasins, \$15,000, rue Wellington. Propriétaire: A. C. Skinner, Square Strathcona. Entrepreneurs généraux: Eastern Township Construction Co., Whiting Block. Les entrepreneurs généraux accorderont le contrat pour tous les matériaux.

MM. Geo. L. Bourne & F. A. Schaff ont acheté l'usine de la Sherbrooke Iron Works, Ltd. Le gérant, M. A. C. Loudon, sera bientôt sur le marché pour l'agencement complet des bureaux.

Magasin de nouveautés. Propriétaire: C. O. St-Jean, rue Wellington. Soumissions reçues par J. W. Grégoire, architecte, édifice Casino, jusqu'au 20 mars. Des soumissions seront demandées plus tard par l'architecte pour la plomberie, le chauffage et l'électricité.

Agrandissement d'un bloc commercial pour magasin, 133-137 rue Wellington. Entrepreneurs généraux: Sherbrooke Construction Co., Ltd.,

rue St-François. Contrat pour chauffage à donner par le propriétaire J. Poutré. Les entrepreneurs généraux feront exécuter le reste des travaux à la journée. Presque tous les matériaux achetés.

Manufacture de pneus, rue Wellington. Propriétaire: Sensitive Tire & Rubber Co. Les propriétaires demanderont des soumissions pour la construction du toit et des planchers en concret.

Garage, \$25,000, rue Wellington. Entrepreneurs généraux: Sherbrooke le plâtrage et désire des prix pour Construction Co., Ltd., rue St-François, donneront contrats pour électricité, plomberie et chauffage. Demandent matériaux.

Résidence. Propriétaire: Dame Geo. D. MacKinnon. Architecte: E. G. James, Whiting Block. Travail à la journée. La plupart des matériaux achetés.

## TROIS-RIVIERES

Habitations ouvrières. La Wayagamack Pulp & Paper Co., demande au Conseil 75% des \$1,000,000 accordés par le Gouvernement fédéral à la ville de Trois-Rivières. Une compagnie sera formée pour la construction d'habitations ouvrières.

Résidence, \$10,000, rue St-François-Xavier. Propriétaire: Philippe Pelletier. Entrepreneurs généraux: Trotter, Villeneuve & Lacroix, 148a rue Notre-Dame.

Magasin et flats, \$15,000. Propriétaire: Dr J. H. Vigneau, rue St-Antoine. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier. Travaux à faire à la journée sous la surveillance de Jos. Richard.

12 logements, \$25,000. Propriétaire: L. Bolsvert, Burrill Lumber Co. Entrepreneurs généraux: Trotter, Villeneuve & Lacroix, 148a rue Notre-Dame.

## VENTES PAR HUISSIER

Jos. Fortin vs L. Désormeaux, 24 mars, 11 a.m., 1046 Cartier, Lalonde.  
Dr A. Léger vs T. Savard, 24 mars, 10 a.m., 535 Ste-Catherine, Mais., Lalonde.

Jos. Fortin vs J. P. Robillard, 23 mars, 11 a.m., 650 Garnier, Lalonde.

H. Latour et al. vs S. Ste-Marie et al., 23 mars, 2 p.m., 193 Eadie, Lalonde.

A. Drouin & Cie vs Geo. Latrelle, 29 mars, 2 p.m., 691 Gifford, Brossard.

E. Rabinovitch vs A. Gariépy, 23 mars, 10 a.m., 77a Sheppard, Lauzon.

Abraham Ashygold vs R. Bourash, 25 mars, 11 a.m., 445b Moreau, Lauzon.

Steinman's vs N. P. Guimard, 24 mars, 10 a.m., 1471 Ontario, Lauzon.

Dr S. R. Talbot vs H. Humble, 22 mars, à midi, 2107 Orléans, Lauzon.

Dr S. R. Talbot vs Théo. Leclerc, 22 mars, 10 a.m., 391, 6ème Avenue, Rosemont, Lauzon.

A. M. Marcille vs Elz. Hébert, 22 mars, 10 a.m., 588 des Erables, Lauzon.

Dr Paul Denis vs J. A. Guertin, 22 mars, 1 p.m., 701 Ontario, Mais., Lauzon.

E. Blain vs Ludger Fournier, 22 mars, 1 p.m., 312 Bourbonnière, Lauzon.

W. Douillet vs J. H. Bell, 22 mars, 10 a.m., 399 St-Joseph, Lachine, Laverdure.



**Le Plus Grand**  
**Perfectionnement**  
**du Monde des Pneus**

Le "DUNLOP CORD" est un pneu qui diffère de tous les autres — il en diffère par sa fabrication, par ses caractéristiques, par le service. Cette différence explique le succès prépondérant des ventes des PNEUS "DUNLOP CORD".

Fabriqués en "TRACTION" et "RIBBED".

On peut se procurer les Pneus de tissu Dunlop en "Traction", "SPECIAL", "Ribbed", "Clipper" et "Plain".

TOUTES LES DIMENSIONS :

30 x 3½ à 37 x 5

**Dunlop Tire & Rubber Goods Co.,  
 Limited**

**291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.**

**BUREAU PRINCIPAL ET USINES TORONTO, ONT.**

Succursales dans les Principales Villes.

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

## LA PEINTURE

Les fabricants de peinture sont très occupés et ont quelque difficulté à faire face au mouvement. Non seulement les matières premières sont chères mais encore il est difficile d'obtenir d'importantes livraisons suivant les besoins. Ce n'est réellement que des achats fait plusieurs mois à l'avance qui ont permis aux manufacturiers de satisfaire promptement les commandes.

L'huile de lin est ferme à \$2.70 et \$2.80 le gallon avec une amélioration si faible qu'il ne vaut pas la peine d'en parler. On compte que la livraison du lin sera meilleure à partir de maintenant et que d'ici une dizaine de jours on pourra constater l'amélioration. La térébenthine est plus ferme que jamais avec peu de perspective d'abaissement des prix ou d'augmentation des approvisionnements. Toutes les lignes sont fermes avec une demande toujours active pour beaucoup de spécialités ainsi qu'une vente très active pour tous les produits classiques.

## PEU D'AMELIORATION SUR LES HUILES DISPONIBLES

Jusqu'à ce jour il n'y a eu qu'une bien faible amélioration sur les huiles disponibles et les broyeurs sont loin d'être satisfaits des conditions actuelles ou des prévisions d'avenir. Les arrivages de graines de l'Argentine ont été fort limités. Quelques-uns espèrent recevoir quelque secours de l'ouest, mais jusqu'à présent cet espoir ne s'est guère réalisé. Les prix sont maintenant fermement basés sur le chiffre de \$2.70 à \$2.80 pour l'huile brute en lots d'un seul baril, et il n'y a que peu de chance pour une baisse rapide. C'est le beau temps qui sera du plus grand secours et dès qu'on pourra se procurer la graine en grande quantité, il pourra y avoir une réduction dans les prix.

	Gallon impérial
Brute—	
1 à 2 barils . . . . .	2.70 2.80
3 à 4 barils . . . . .	
Bouteille—	
1 à 2 barils . . . . .	2.72½ 2.82½
3 à 4 barils . . . . .	

## LA TEREBENTHINE A \$3.50 ET TOUJOURS RARE

Au cours de \$3.50 le gallon, il n'y a que peu de térébenthine à offrir. Pour le moment, certaines maisons ne cotent pas même pour de petits lots.

Il y a un prix d'environ \$3.35 le gallon pour de grosses quantités, c'est-à-dire par wagon, de sorte que le prix de \$3.50 par baril isolé ne constitue pas une augmentation excessive sur les frais de débarquement supportés par les lots de l'importateur. Les demandes exigeront bientôt un stock de térébenthine beaucoup plus grand que celui actuellement disponible.

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple . . . . .	3.50
Par petits lots . . . . .	3.57
Emballage en sus.	

## LA RARETE DU BLANC MAINTIENT LE MASTIC FERME

La rareté continue du blanc nécessaire pour fabriquer le mastic est aussi marquée que depuis quelques mois, et rien ne fait prévoir une amélioration des approvisionnements dans un délai restreint. Les moyens de transport sont rares pour apporter ce produit du vieux continent et la production dans ces pays y a d'ailleurs été paralysée par des troubles ouvriers. Le marché est ferme, mais sans changement de cours.

Mastic Standard:		Au-
		des-
		sous
	5	1
	tonnes	tonne
En barils . . . . .	\$6.50	\$6.75
En ½ barils . . . . .	6.65	6.90
Par 100 livres . . . . .	7.30	7.60
Par 25 livres . . . . .	7.60	7.85
Par 12½ livres . . . . .	7.85	8.10
En boîtes 3 et 5 lbs . . . . .	9.60	9.85
En boîtes 2 et 3 lbs . . . . .	11.10	11.35
En caisses 100 lbs . . . . .	8.65	8.90

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers \$1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.  
Termes : 2% 15 jours, net 60.

## LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EST FERME AVEC UNE BASE ELEVEE

Les prix élevés indiqués depuis deux semaines pour le blanc de plomb sont toujours en vigueur. Le plomb en saumon maintient toujours sa position ferme, car il n'y a que peu ou pas d'amélioration dans les stocks. Les prix des qualités standard du gouvernement sont les suivants: lots de 5 tonnes, \$19.50 les 100 lbs; lots d'une tonne, \$20.00; lots de moins d'une tonne, \$20.35.

## LA PEINTURE PREPAREE EST MAINTENANT TRES ACTIVE

La venue prématurée de la saison de peinture du printemps aidera à activer les ventes et aussitôt la saison commencée, un flot de répétition de commandes va envahir les fabricants et les jobbers. En attendant, les différentes maisons ont leur production mise à contribution et ne recherchent pas à l'augmenter car cela entraînerait de réelles difficultés pour remplir les ordres en mains aussi bien que les nouvelles commandes. Le ton du marché est ferme, en raison des cours du plomb en saumon, de l'huile et de la térébenthine.

### Alabastrine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres. f.o.b. Montréal.

### Bleu.

La livre . . . . .	0.11	0.12
Couleurs (sèches) la livre		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonne-		
lets de 100 livres . . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de		
100 livres . . . . .	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, ton-		
nelets de 100 livres . . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de		
100 livres . . . . .	0.15	0.17
Vert Imp. tonnelets de		
100 livres . . . . .	0.17	0.19
Vert Chrome, pur . . . . .	0.19	0.35
Chrome jaune . . . . .	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 li-		
vres . . . . .	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs		
100 livres . . . . .	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant		
supérieur . . . . .	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1 . . . . .	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec . . . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres . . . . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres . . . . .	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils . . . . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils . . . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils . . . . .	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres . . . . .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en		
barils . . . . .	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnetic . . . . .	0.05	
Vermillon . . . . .	0.40	
Vermillon anglais . . . . .	2.50	
f.o.b. Montréal, Toronto		

## LA GRANDE DEMANDE DE VERRE VA REDUIRE LES STOCKS

La demande de verre faite par le commerce, qui va encore augmenter avec la venue du printemps, va exiger toute la capacité des fournisseurs. Comme les stocks ne sont pas très importants, il est hors de doute que

la reprise des affaires va encore réduire des approvisionnements qui sont déjà considérés comme limités. Le ton est soutenu et sans changement avec peu de chance de baisse.

#### Le pied carré

Plaque jusqu'à	1 pd, chacune	1.30
Plaques de	1 à 2 pds, —	1.45
— de	2 à 3 pds, —	1.75
— de	3 à 4 pds, —	2.00
— de	4 à 5 pds, —	2.45
— de	5 à 7 pds, —	2.55
— de	7 à 10 pds, —	2.85
— de	10 à 12 pds, —	2.90
— de	12 à 15 pds, —	2.95
— de	15 à 25 pds, —	3.10
— de	25 à 50 pds, —	3.20
— de	50 à 75 pds, —	3.25
— de	75 à 90 pds, —	3.30
— de	90 à 100 pds, —	3.70
— de	100 à 120 pds, —	3.85
— de	120 à 140 pds, —	4.70

Plaques de 101 à 110 de large, ne contenant pas plus de 100 pds chaque . . . . . 4.75

#### QUINCAILLERIE

Le commerce de quincaillerie continue à être très actif et on n'entend que peu de plaintes si ce n'est au sujet des livraisons par le producteur. Le mouvement est actif pour les lignes courantes et les spécialités s'écoulent bien. Plusieurs changements cette semaine, presque tous dans le sens de la hausse.

Les polis à meubles Liquide Veneer sont cotés plus chers. Les pièges à rats et à souris ont également augmenté et beaucoup de lignes manquent. Les joints à timons sont plus chers. Les pots à fruits sont rares et quelques jobbers affirment qu'on ne pourra guère en obtenir avant le 1er juillet après que les premiers ordres auront été remplis. Les listes d'outils agricoles ont été complètement changées et les nouveaux escomptes sont de 50% et 10%. Les tolles métalliques ordinaires sont plus chères avec proportion plus grande pour les lots de moins de 100 livres. Les escomptes sur les ciseaux ont été augmentés. Les rasoirs de sûreté EverReady sont cotés plus chers. Les clefs anglaises Stillson se vendent avec un escompte de 40% et les manches de couteau W. & B. à un escompte de 15%. Les bêches pour poteaux Eureka sont cotées à \$27.00 la douzaine. Les balances Warren sont cotées à 20% d'escompte. Les planches à laver en verre sont augmentées de 50 centins la douzaine et valent \$7.50. Les manches pour fourches à foin, à fumier et autres, sont marqués plus chers. Les faux, les serpes et les faucilles ont toutes augmenté de prix. Les bordures de protection sont plus chères. Les prix des clôtures Dominion ont été supprimés. Les garnitures sont plus chères et les tuyaux peuvent aug-

menter. Les vieux matériaux sont un peu plus faibles et le mouvement n'en est que limité. Les tuyaux de plomb et le plomb en feuilles, la soudure ont augmenté. L'étain est plus facile à Londres, mais les stocks sur place sont très bas et la base actuelle se maintient. Les lingots d'aluminium sont rares et chers. Les tôles sont également difficiles à obtenir et d'un prix élevé.

#### LE POLI A MEUBLES A ETE AUGMENTE

Une augmentation est en vigueur pour le Liquide Veneer. Les prix actuels pour le commerce sont les suivants: Quatre onces, \$2.40 la douzaine; 12 onces, \$4.80; pintes, \$10.00; demi-gallon, \$1.34 pièce, et gallon, \$2.34.

#### LES PIEGES A RATS ET A SOURIS AUGMENTES

Différentes marques de pièges à rats et à souris sont cotés plus chères. Il est difficile en général d'obtenir une grande variété de ces articles et il n'est pas possible dans ces conditions de donner une liste de prix complète. Les "Victor" sont cotés 42 centins la douzaine, en métal à 5 trous, \$2.50; la ratière "Official", \$2.00.

#### LES JOINTS A TIMONS SONT MARQUES A \$4.50 LA DOUZAINES

Les prix ont encore augmenté sur cet article. Comme il est fait avec un matériel qui monte constamment, il peut continuer à augmenter. Les joints pour buggy se vendent actuellement à \$4.50 la douzaine.

#### LA RARETE DES POTS A FRUITS VA EN RETARDER LA LIVRAISON

Les demandes du début de la saison pour les pots à fruits devront être satisfaites avec les stocks que le commerce de gros a pu se procurer déjà. Les ordres ne sont plus reçus maintenant que pour livraison après le 1er juillet.

#### LES POINTES DE VITRIER ONT AUGMENTE

Les pointes de vitrier recouvertes de zinc sont maintenant cotées à 22 centins la livre.

#### CHANGEMENT DE PRIX DE LISTE DES TREILLAGES ORDINAIRES

Les fabricants ont fait un changement sur le treillage pour volaille. Le prix de liste est maintenant de \$12.00 les 100 livres. L'escompte sur le treillage poli est de 20% et sur le galvanisé, de 10%. Un supplément de 80 centins par 100 lbs est demandé pour emballage en boîtes de 10 lbs et de

50 centins par 100 livres pour lots de 25 lbs et 50 lbs.

#### LES RASOIRS DE SURETE ONT UNE NOUVELLE BASE DE PRIX

Les rasoirs de sûreté de la marque Ever Ready ont augmenté. Le nouveau prix du commerce est de \$12.00 la douzaine et le prix de détail est maintenant de \$1.50 la pièce. Les lames, par demi-douzaine, valent 32 centins, et par douzaine, 64 centins; le prix de vente au consommateur est de 90 centins.

#### LES PRIX DES CLEFS ANGLAISES SONT EN HAUSSE

Les prix du commerce sont maintenant plus élevés pour les clefs à manche de couteau W. & B. Le nouvel escompte est de 15%. Les clefs à tuyaux Stillson sont cotées à 40% d'escompte.

#### LES BECHES A POTEAUX ET LES BALANCES ONT MONTE

Une augmentation est en vigueur sur les balances Warren qui se vendent maintenant sur une base de 20% d'escompte.

Les bêches pour poteaux d'annonce de la manufacture Eureka sont maintenant cotées à \$27.00 la douzaine.

#### AUGMENTATION DE 50 CENTINS SUR LES PLANCHES A LAVER

Bien qu'une augmentation ait été faite il y a à peine deux ou trois semaines, une nouvelle augmentation a eu lieu sur les planches à laver en verre. Le prix actuel du commerce est de \$7.50 la douzaine.

#### LA LISTE DE PRIX DES OUTILS DE MOISSONNEURS A ETE AUGMENTEE

Des augmentations ont été faites cette semaine sur les outils de moisson. Il y a un changement dans la liste et dans les escomptes. Il y a de nouveaux numéros pour les divers outils et une nouvelle liste de prix. D'après la nouvelle liste de prix les escomptes au commerce sont de 50% et de 10%. La liste de prix prend effet à la date du 15 mars et est sujette à changement sans avis.

#### DIVERS MANCHES SONT VENDUS AVEC UNE SERIEUSE AUGMENTATION

Jusqu'à présent les manches de fourches à foin et à fumier, de rateaux et binettes, étaient vendues aux prix de liste moins 10% d'escompte. Les prix ont été révisés et ces articles se vendent aujourd'hui 10% au-dessus du prix de liste.

**NOUVEAUX PRIX POUR LES FAUX**

Les prix ont augmenté pour les faux. Voici les cours des principales marques: Faux à buisson, la douzaine, net \$17.75; à gazon, \$18.75; Excelsior, \$19.25; Fine India, \$19.25; fonte d'acier, \$17.25; Clipper, \$18.25; Climax, \$18.75; Harvest King, \$22.

**LES COUTEAUX A FOIN VALENT MAINTENANT DE \$15 A \$16.50**

Les prix ont augmenté pour les différentes qualités de couteaux à foin. Les Heath se vendent \$15.00 la douzaine, les Lightning \$15.00 et les Spear Point, à manche long ou court, \$16.50.

**LES FAUCILLES COUTENT PLUS CHER**

Les faucilles ont augmenté et se vendent comme suit: No 2, la douzaine, \$4.90; No 3, \$5.00; No 4, \$5.10; No 5, \$5.30; Little Giant, \$7.25.

**LES PRIX SONT SUPPRIMES POUR LES GRILLAGES QUI VONT MONTER**

Les prix sont supprimés pour les grillages Dominion. Les jobbers n'ont aucune idée de ce que vont être les prix nets, mais on s'attend à une augmentation.

**LE FIL DE FER SE VEND SUR UNE NOUVELLE BASE**

Au prix nouveau de \$5.75 les 100 lbs annoncé la semaine dernière, le fil d'acier poli est activement demandé. Ce prix s'applique au fil d'acier poli, recuit, huilé et cuivré. Le fil recuit pour foin a une demande normale à \$5.45 pour le No 13, \$5.55 pour le No 14 et \$5.65 pour le No 15. Par wagon, le prix est de 5 centins de moins par quintal.

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No 16	7.20
No 9	6.30
No 10	6.40
No 11	6.45
No 12	6.55

No 13	6.65
No 13½	6.70
No 14	6.85
No 15	7.00
No 16	7.15

**Attaches à ballots, avec boucle simple:**

No 12	6.40
No 13	6.50
No 13½	6.60
No 14	6.65
No 15	6.85
No 16	7.00

**Broche à foin, recuite en spirales:**

No 13	5.45
No 14	5.55
No 15	5.65

**LES GARNITURES MONTENT, LES TUYAUX LES SUIVRONT-ILS?**

Les prix des garnitures ont été révisés. Les jobbers n'ont pas fait de révision définitive, mais une avance de 2½ à 3% sera probablement faite.

Les tuyaux vont-ils suivre le mouvement? Les dernier changement a été fait en février. Le marché est très ferme et les jobbers ne seraient pas étonnés qu'une hausse soit appliquée à un moment quelconque.

**LES POELES A PETROLE VONT BIENTOT FAIRE LEUR APPARITION; USTENSILES**

Les jobbers vont bientôt livrer au commerce les poêles à pétrole, car les envois de ces articles commencent ordinairement vers le 1er avril. La base jusqu'à présent, n'est pas changée et les ordres actuellement en mains bien qu'ils ne soient pas plus importants que ceux de l'année dernière, seront sans aucun doute aug-

mentés dès l'apparition du temps chaud.

Les poêles sont toujours en demande quoique le mouvement ne soit pas très actif. On s'attend cependant à une bonne saison.

La liste des ustensiles est toujours sans changement. Il y a une bonne demande pour les articles frappés et assemblés et les fabricants ainsi que les jobbers sont fort occupés. Il y a une demande sans précédent pour les récipients à sève et des commandes pour des milliers de ces articles sont refusées par les fabricants qui ne peuvent les fournir.

**LES VIEUX MATERIAUX SONT PLUS FAIBLES EN GENERAL**

D'une façon générale, le ton du marché est plus faible sur presque toutes les commodités. Le mouvement n'est guère actif et comme les acheteurs ne semblent guère empressés on ne peut s'attendre à un affermissement des prix. La fonte de machinerie qui était demandée pour ainsi dire à n'importe quel prix est cotée un peu plus bas à \$40, ou \$42.00 la tonne.

Prix d'achat des commerçants:

Vieilles claques, bottines, chaussures	0.08½
Pneus à bicyclette	0.02½ 0.03
Pneus à automobile	0.03½ 0.04
Cuivre jaune	0.10 0.11
Cuivre rouge	0.17 0.18
Cuivre léger	0.08 0.09
Retailles de zinc	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	18.00
Rebuts malléables (tonne)	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	16.00
Plaques de poêles (tonne)	14.00



**IMPERIAL BRAND HARNESS**

Cinquante-quatre ans d'existence dans le commerce des harnais donnent l'assurance que nos produits sont bons. Nous manufacturons les harnais les plus forts et les plus coquets qu'il soit possible de faire et nous calculons nos prix aussi bas qu'ils peuvent être fixés. Demandez à votre fournisseur les harnais marque Imperial fabriqués par Samuel Trees & Co. Il vous les recommandera. Si votre fournisseur ne tient pas la marque Imperial, écrivez-nous directement pour avoir les prix de n'importe quel genre de nos harnais garantis.

**Spécial** Nous avons fait un harnais double extra bon, No 640, à un prix spécial. Parlez-en à votre fournisseur ou écrivez-nous à ce sujet. **\$57**

**SAMUEL TREES & CO., LTD.** (Maison fondée en 1886)  
Fabricants de harnais et négociants en gros de fournitures pour automobiles.

42 rue Wellington Est. TORONTO, Ont.

Acier pour faire fondre . . . . .	22.00
Bushelling No 2 . . . . .	12.50 13.50
Plaques de chaudières . . . . .	17.00 18.00
Fonte de machinerie (tonne) . . . . .	40.00 42.00

### LES TUYAUX DE PLOMB ET LA SOUDURE SONT PLUS CHERS

Les prix sont augmentés cette semaine pour les tuyaux de plomb. Le prix du tuyau ordinaire est de \$17.50 les 100 livres et de \$18.50 pour les morceaux, avec 10% d'escompte au commerce. Les trappes et les coudes en plomb sont cotés à 30% au-dessus de la liste, ce qui est une augmentation notable. Le plomb en feuilles a augmenté d'un centin la livre. Toutes les barres de soudures ont monté d'un centin la livre et la soudure en fil est plus chère d'un demi-centin.

#### Nous cotons:

Tuyau de plomb . . . . .	17.50
Rebuts de plomb . . . . .	18.50
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p.c.	
Coudes et trappes en plomb. liste plus 30 p.c.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., piéd carré . . . . .	0.13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, piéd carré . . . . .	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, ¾c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.46½
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.43½
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.40½
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.39
Soudure en broche (No 8)—	
45-55 . . . . .	0.45½
50-60 . . . . .	0.48½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.17½
Zinc en lots brisés . . . . .	0.18

### LE FER ET L'ACIER A PRIX SOUTENU

Le marché du fer et de l'acier en barres est bien soutenu, quoique sans changement. Le mouvement est normal pour la saison et le ton général fait prévoir qu'il n'y aura pas de baisse sur aucun de ces produits. Les stocks ne sont pas trop abondants, mais les livraisons sont assez bonnes.

#### Nous cotons:

Acier doux . . . . .	4.55
Acier à machinerie, fini fer . . . . .	4.95
Fer de Norvège . . . . .	13.50 15.00
Acier à ressort . . . . .	5.50
Acier à pneus . . . . .	5.10
Acier à bandes . . . . .	5.80
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.24½
Acier fondu Black Diamond, la lb. . . . .	0.24½

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	4.55
Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .	5.55

### L'ETAIN EST PLUS FAIBLE A LONDRES; L'ALUMINIUM SE MAINTIENT FERME

Métaux en lingots — Le marché de Londres a baissé considérablement pour l'étain, mais en raison des stocks limités sur place, on ne s'attend qu'à peu de changement sur ce marché. Il y a quelque activité dans diverses lignes.

Cuivre — Pas grand intérêt sur ce marché. Les ventes se font sur une base d'environ 23½ pour l'électro et 23 centins pour le casting.

Etain — Une baisse considérable d'environ 50 livres sterling a eu lieu à Londres cette semaine. Malgré cela le marché local se maintient ferme, les stocks sont faibles et les prix varient de 72 à 75 centins la livre.

Aluminium — La rareté est grande et les prix ont atteint 45 centins. On a pu obtenir quelques lots importants cependant à moins de 40 centins.

Antimoine — Il se tient ferme aux environs de 13 centins la livre.

Zinc — Ce métal qui avait faibli quelque peu, s'est de nouveau affermi cette semaine et la base locale est de 12 centins la livre.

Plomb — On ne peut s'en procurer que très peu à n'importe quel prix. Les producteurs ont, dit-on, tout vendu à l'avance. Prix 11¾ à 12 centins la livre.

### LES JOBBERS TROUVENT TOUJOURS LE MARCHÉ DEPOURVU DE TOLE

Tôles — Le marché est toujours dépourvu et les jobbers déclarent qu'il est impossible de donner un prix et de s'y tenir, tellement les quantités disponibles sont incertaines. La base est fermement élevée.

#### Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	7.70
Calibre 12 . . . . .	7.75
Calibre 14 . . . . .	7.80
Calibre 16 . . . . .	8.05
Calibre 18-20 . . . . .	8.05 8.20
Calibre 22-24 . . . . .	8.10 8.25
Calibre 20 . . . . .	8.15
Calibre 28 . . . . .	9.20

#### Tôle galvanisée en feuilles:

10¼ onces . . . . .	11.30
Calibre 28 . . . . .	11.00
Calibre 26 . . . . .	10.75
Calibres 22 et 24 . . . . .	10.35
Calibre 16 . . . . .	10.25
Calibre 18 . . . . .	10.25
Calibre 20 . . . . .	10.25

#### Tôle anglaise:

Calibre 28 . . . . .	11.75
Calibre 26 . . . . .	11.50
Calibre 24 . . . . .	10.90
Calibre 22 . . . . .	10.55
Calibres 18 et 20 . . . . .	10.35

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

### ON LIVRE BEAUCOUP DE CLOUS, MAIS ILS SONT TRES RARES

Les clous standard et les clous coupés sont activement demandés. Les ordres pris à l'avance ont été livrés en quantité, et bien que quelques-uns déclarent une réelle rareté des tailles courantes, d'autres prétendent qu'ils ont été capables de livrer convenablement les ordres qu'ils avaient en mains. Les clous Standard sont basés sur le prix de \$5.50 par keg, et les coupés sur le prix de \$6.35.

### LA CORDE SE VEND BIEN SUR UNE BASE PLUS ELEVEE

Corde et cordage — La corde se vend bien malgré l'augmentation annoncée la semaine dernière. Les augmentations en vigueur au Canada, sont, au dire des manufacturiers, moins fortes que celles faites sur les qualités similaire aux Etats-Unis. Il y a des indices d'une amélioration constante de la production.

La base pour le pur Manille est maintenant de 35½ centins la livre; le Manille Beaver et British, 28 centins, et le Sisal 22½ centins.

### LA SAISON DE NAVIGATION VA FAVORISER LE MOUVEMENT DES GRAISSES

Huiles et graisses — L'approche de l'ouverture de la navigation va donner une grande activité aux compagnies d'huile. La saison actuelle est bonne pour les huiles et on s'attend à ce que les graisses et lubrifiants se vendent bien sous peu.

Le pétrole se vend de 25 à 28 centins le gallon et la gazoline à moteur à 36 centins le gallon.

**TOITURES, CEMENTS,  
PEINTURES INDUSTRIELLES,  
ETC.**

**Barrett**

Le nom "BARRETT" sur un produit aide à édifier votre réputation pour des marchandises honnêtes à des prix raisonnables.

Les articles ci-dessous décrits sont fabriqués par les plus anciens et les plus importants manufacturiers en Canada de toitures et spécialités industrielles et sont recommandés par des milliers de consommateurs satisfaits dans toutes les parties du Dominion.

### Peinture au Carbone Elastique Everjet

**U**NE peinture au carbone d'un noir brillant pour employer sur toutes les surfaces en bois ou métal exposées aux acides, gaz, vapeurs ainsi qu'à de dures conditions de température. Employée en grande quantité et avec satisfaction pour les chaudières, cheminées, machines, tuyaux, toits métalliques, instruments aratoires, etc.

Le métal ne s'use pas, il se rouille. Et la peinture au carbone Elastique Everjet empêche la rouille.

Elle est économique et facile à appliquer; ne se détache pas, ni ne se pèle ou s'écaille, mais forme une couche unie et durable sans bulle ni trou.

Introduite depuis moins de dix ans, la peinture Elastique Everjet est déjà devenue la peinture industrielle la plus populaire sur le marché canadien et est employée en grande quantité par les compagnies de chemins de fer et les grandes entreprises manufacturières.

Mise en barils (environ 40 gallons), ½ barils (environ 20 gallons), bidons de 5 et 10 gallons et boîtes lithographiées de 1 gallon (12 boîtes par caisse).



### Le Ciment Plastique Elastigum à rapiécer



**L**E ciment plastique aux mille usages — résistant, élastique, adhésif, imperméable. Facile à appliquer, colle parfaitement sur les surfaces humides ou sèches.

Inégalé pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, remplir les corniches, doubler les citernes, etc.

Elastigum est un matériel populaire de réparation pour lequel les marchands trouveront une demande extraordinaire cette année.

En boîtes de 1 lb. (24 à la caisse), paquets de 5 lbs (12 à la caisse), paquets de 25 lbs, ½ barils (environ 300 lbs) et barils (environ 600 lbs).

### CREONOID (huile contre les mouches)

Destructeur de poux et préparation pour le soin des vaches

**U**N véritable bienfait pour les fermiers, les éleveurs de bestiaux et de volailles. Détruit les mouches, les poux, les mites et toutes sortes de vermine.

Il est facile à employer et son prix minime est plusieurs fois compensé par la meilleure santé de tous les bestiaux et l'augmentation de la production du beurre et des oeufs.

Creonoid vous fera vite des amis de vos clients de la campagne. C'est une source réelle de bénéfices.

Emballé en boîtes de 1 gallon (12 à la caisse), boîtes de 5 et 10 gallons, ½ barils et barils.



### Ciment liquide Everlastic à toitures



**P**OUR refaire la surface des vieilles toitures usées, caoutchoutées ou en feutre goudronné, voici en plein l'article.

Arrive prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une surface unie, résistante et

durable qui résiste obstinément à la moisissure, aux acides, aux alcalis et aux fumées. Ajoute de nouvelles années de service à un toit usagé à peu de frais.

La rareté et le prix élevé des toitures préparées provoqueront une demande inusitée de matériel pour la réparation des toits cette année.

MONTREAL  
WINNIPEG

TORONTO  
VANCOUVER

The **Barrett** Company  
LIMITED

ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E.,  
SYDNEY, N.E.

# LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provin-  
ces 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 BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

## 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 CHEMIN  
DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité  
Mines de Fer—Wabana, Terre-neuve.—Mines de charbon,  
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines,  
N.-E.—Laminaires, Forges, et Ateliers de Finissage  
à New-Glasgow (N.-E.).

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

## FER GALVANISE

"QUEEN'S



HEAD"

CANADA

Si votre marchand de gros n'en a pas en stock  
écrivez-nous directement

**JOHN LYSAGHT, LIMITED**

560 rue Saint-Paul Ouest . . . . MONTREAL.

## OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

## Feutre et Papier

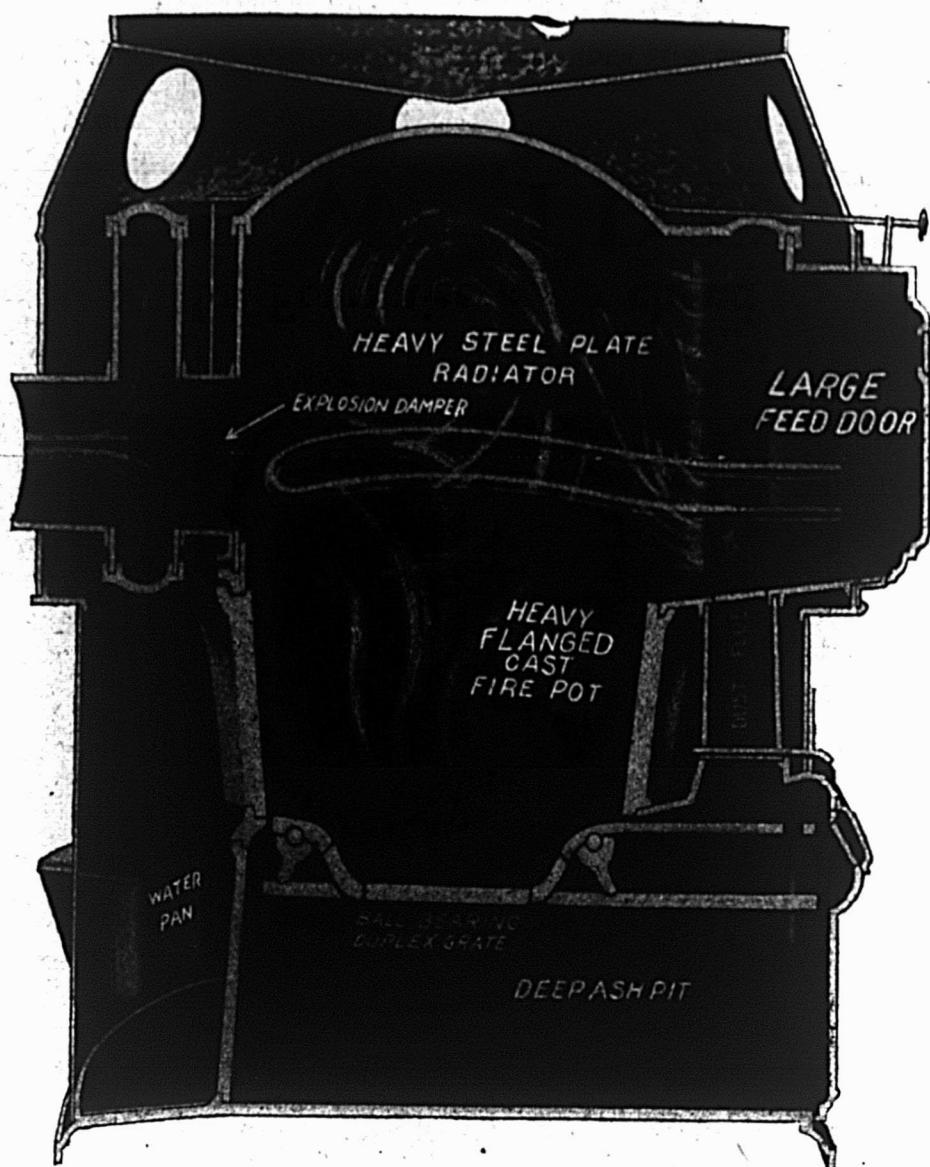
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser.  
2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Dou-  
bler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier  
à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage  
Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favo-  
rite" 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 Mo-  
reau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier,  
Joliette, Qué.



## La Fournaise à air chaud NEW IDEA

*Complètement garantie.*

*Brûle du bois ou du charbon.*

Cette fournaise est faite avec un foyer d'une seule pièce en forte fonte ondulée, qui est garanti pour cinq ans et une grille Duplex à billes. Donne plus de chaleur avec moins de charbon que n'importe quelle autre marque de fournaise. Vous n'aurez aucune difficulté à vendre la

NEW IDEA parce qu'elle a donné un service PLUS que satisfaisant depuis soixante-quinze ans.

Si cela vous intéresse de vous occuper de cette fournaise dans votre ville, écrivez-nous immédiatement pour avoir notre proposition attrayante d'agence.

**THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED**

SUCCESEURS DE

**GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.**

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentant pour l'Est

C. NICHOL et F. G. FRASER, 3552 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

## PERSONNE

n'abandonne jamais les gants Tapatco pour une autre marque. Le marchand qui les vend une fois, les vend toujours. L'homme qui les porte une fois, continue toujours à les demander.

Gantelet à poignet tricoté et dessus à bande en pesanteurs lourde, moyenne et légère.



## NULLE PART

vous ne trouverez un gant de travail qui "remplit le but" aussi complètement que la marque Tapatco. Comparez sa valeur à celle des autres lignes et vous serez enthousiastes pour les offrir à votre clientèle comme les "Gants d'usage". Gants à bouts de cuir et à dessus de cuir, gants et mitaines en jersey en tan, ardoise ou oxfords.

# TAPATCO

REGISTERED TRADE MARK  
BRAND

## GANTS ET MITAINES

THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO., Chatham, Ont.

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois.

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavle. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

### J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

## FOREUSES TORDUES ALESOIRS

# MORROW

Notre garantie absolue que les outils Morrow feront plus de trous avec moins d'aiguisage : c'est justement ce que tient à avoir votre mécanicien, n'est-ce pas ?

Alors, commandez chez votre marchand de gros, mais lorsque vous dites *Morrow* exigez ce nom — n'acceptez pas d'autre marque.

Le commerce de gros est approvisionné par

### F. BACON & CO.,

RUE ST-PAUL - MONTREAL

Usines à

INGERSOLL

CANADA



## Annonce Profitable

**Q**UAND vous faites un étalage de Polarine Imperial dans vos vitrines, sur vos comptoirs ou sur les planchers de vos salles de vente, ou dans vos annonces dans les journaux locaux, vous faites une annonce profitable, car vous désignez votre magasin comme un quartier général pour la bonne lubrification.

Il est avantageux de mettre en avant la Polarine Imperial parce que sa qualité sterling est connue de la grande majorité des automobilistes Canadiens et le fait de mettre votre stock sous leurs yeux leur rappelle leurs besoins.

Pour faire le plus de bénéfice, vous devez vendre la série complète des six tailles des trois qualités pour lubrification des cylindres: Polarine Imperial, Polarine épaisse Imperial et Polarine A Imperial. De même les huiles et graisses: spéciale Polarine Imperial pour transmission et différentiel. Vous devriez vendre également d'après la charte de recommandations Polarine Imperial.

La Polarine Imperial est emballée en boîtes lithographiées scellées de  $\frac{1}{2}$  gallon, 1 gallon et 4 gallons, tonnelets d'acier de  $12\frac{1}{2}$  gallons,  $\frac{1}{2}$  barils et barils de bois ou d'acier. Elle est grandement annoncée dans votre région. Si vous ne vendez pas la Polarine Imperial, le représentant de l'Imperial Oil vous montrera comment vous pouvez faire des profits excessivement satisfaisants avec cette ligne.

Ecrivez au Département général des ventes, 54 rue Church, Toronto, Ontario, pour avoir notre proposition pour les marchands.

**IMPERIAL**  
  
**Polarine**  
MAKES A GOOD CAR BETTER

Trois qualités pour lubrification de cylindres d'automobiles

**POLARINE IMPERIAL**  
 (à corps légèrement moyen)  
**POLARINE EPAISSE IMPERIAL**

(à corps moyennement épais)  
**POLARINE A IMPERIAL**  
 (à corps très épais)

Une de ces qualités est spécialement recommandée pour la bonne lubrification de tout auto ou camion dans votre localité.

Voyez la charte de recommandations Polarine Imperial — exposez-la bien en vue et vendez d'après cette charte.

Pour une lubrification **EFFICACE**

des transmissions et différentiels d'autos vendez  
**L'HUILE A TRANSMISSION POLARINE IMPERIAL**

Dans les cas où la graisse est demandée ou préférée, vendez

**LA GRAISSE "BB" A TRANSMISSION POLARINE IMPERIAL**  
**LA GRAISSE A GOGETS POLARINE IMPERIAL**

# IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

"Sachez la surface et vous  
sachez tout" *(Ramsay & Verne)*

## POUR UN COMMERCE PLUS CONSIDERABLE DE PEINTURE

Avec l'âpre concurrence qui existe dans le commerce de la peinture, il est essentiel que le marchand se spécialise dans les lignes les plus profitables. Les peintures qui jouissent de la confiance publique et dont la vente exige le moins d'efforts sont les

**PEINTURES et VERNIS**

de

# RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés  
pour Peinturer et Vernir convenable-  
ment."

Depuis 78 ans, leur qualité et leur excellente valeur ont valu aux marchands des ventes toujours croissantes. Mettez en évidence les marques Ramsay.

**A. RAMSAY & SON COMPANY,**

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

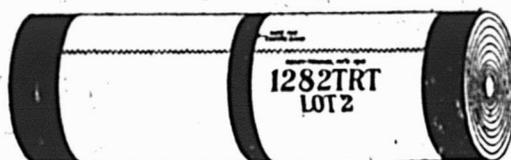
6 Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

On tient à avoir les

## PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce une atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

## Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



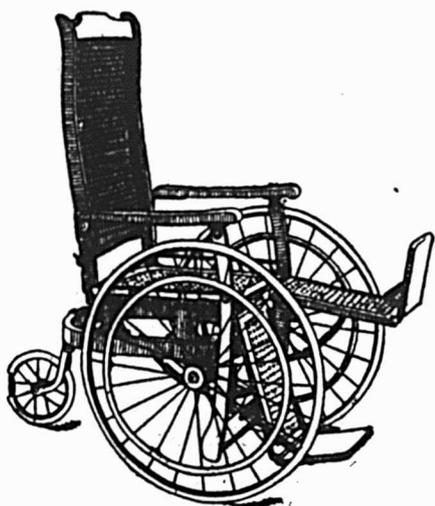
se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

## STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310  
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



## Chaises Roulantes et Chaises d'Invalide GENDRON

Les blessures de la guerre ont créé une demande spéciale pour ces chaises confortables et faciles à diriger. Construites avec soin jusque dans les petits détails pour assurer le confort ou soulager les souffrances du malade, il n'y a pas de meilleures chaises sur le marché.

C'est une ligne recommandable et facile à vendre que le marchand peut offrir avec l'assurance que chaque vente qu'il fera lui vaudra des commandes répétées.

**The Gendron Manufacturing Co., Limited**

137 Duchess Street, Toronto, Canada.



LA PEINTURE PREPAREE

## "GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

**The Georgia Turpentine Co.**

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

**M. le Marchand,**

**Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?**



**Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS...**

**Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.**

**L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.**

**Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.**

*Faites votre cette publicité*

ECRIVEZ A LA

***Canadian Poster Company***

**Edifice Lewis, Montréal**

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

## BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - \$10,000,000  
Capital versé et Réserve - - 7,800,000  
Total de l'Actif - - - - 72,000,000

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRÿ LEMAN, Gérant-général.

291 Succursales et sous-agences en Canada.

41 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

*Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.*

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$5,000,000.00  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS . . . . . 3,000,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS 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 GARNEAU, 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'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-Juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

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

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

### BUREAU-CHEF.

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire:

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires:

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

## OPTIMISME

Le Dr J. W. Robertson, l'une des principales autorités en matières commerciales qui aura bientôt complété la tournée que sous l'instigation du gouvernement et pour le bénéfice des producteurs, il a entreprise à travers tout le Dominion du Canada déclare que durant l'année qui vient de commencer la production augmentera d'une manière considérable en notre pays, tant dans le domaine agricole que dans le domaine industriel.

Les producteurs canadiens se rendront compte de plus en plus qu'une chance exceptionnelle s'offre à eux de faire beaucoup d'argent en accroissant la production. Bien qu'ils en soient arrivés à ces conclusions en ne consultant que leur propre intérêt, en se lançant dans une campagne de surproduction non seulement ils rendront service à leur pays, mais ils fourniront à l'humanité toute entière une aide considérable.

Les agriculteurs constatent, continue le Dr Robertson que leurs produits ont été en grande demande sur les marchés et que s'ils produisent tous les articles dont le besoin est pressant, ils n'en seront pas embarrassés.

Ils se rendront compte également que l'Europe a un besoin considérable de produits alimentaires de toutes sortes.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1880

Capital autorisé . . . . . \$5,000,000  
Capital versé . . . . . 2,000,000  
Réserve . . . . . 2,200,000

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 taux les plus bas

## NORTH AMERICAN ACCIDENT INSURANCE

Un revenu brut des primes de \$523,626 a été rapporté par la North American Accident Insurance Co., dans son bilan présenté à l'assemblée annuelle tenue à Montréal, le 27 février. Des annulations pour \$73,997 et des primes de réassurance pour \$11,709, réduisirent ce revenu à \$437,918 lorsque \$17,327 d'intérêts et de dividendes furent ajoutés, le revenu net total ressortit à \$455,245.

L'actif total ressort à \$446,906, dont \$303,2 en placements. Le capital-actions est de \$91,13 la réserve de \$22,783 et la balance de profits pertes de \$93,680.

# FINANCES

## RECORD DE VENTES DE LA BRANDRAM-HENDERSON LTD.

Le succès avec lequel nombre de maisons industrielles canadiennes ont fait face à la période de reconstruction est mis en évidence par le rapport annuel de Brandram-Henderson, Limited, pour l'année fiscale prenant fin au 31 décembre 1919. La compagnie, non seulement fait rapport d'une augmentation considérable des bénéfices, mais a établi aussi un nouveau record au point de vue des ventes. Cette augmentation des ventes reflète les affaires de la Compagnie tant au pays qu'à l'étranger.

La Compagnie a fait également un important arrangement qui élargira son champ d'exportation en signant un nouveau contrat avec Brandram Bros. & Company, de Londres, Angleterre. D'après un contrat intervenu entre la compagnie canadienne et la maison anglaise, le droit de Brandram-Henderson, Limited, de vendre du blanc de plomb en dehors de certains pays d'Europe définis était différé pour une période de vingt ans, à partir de 1906. Comme résultat de ce contrat supplémentaire conclu par le président, M. George Henderson, la compagnie canadienne sera en mesure d'effectuer la vente du plus grand nombre de ses marques de blanc de plomb aux acheteurs de toutes les parties du monde sauf dans le territoire constituant l'Empire de Russie avant la guerre. Déjà de grosses ventes ont résulté de ce contrat et l'augmentation de production a été en conséquence, ordonnée aux usines de blanc de plomb de Montréal.

D'importance spéciale pour les affaires générales de la Compagnie est aussi l'avis qu'un intérêt a été acheté dans la Pacific White Lead Company, Limited, raffineurs et broyeurs de blanc de plomb, de Vancouver, C. A., et qu'un arrangement a été pris avec cette compagnie par lequel la direction de sa politique de vente et la conduite générale de ses affaires seront assumés par la Brandram-Henderson, Limited.

### Renforcement de la position générale

Un examen de l'état général de l'actif et du passif montre que la compagnie se trouve être actuellement dans une position exceptionnellement forte, le total de l'actif courant s'élevant à \$1,610,703 contre un passif courant de \$339,410 seulement. Les principaux items dans l'actif courant comprennent: marchandises \$1,069,903 et comptes à recevoir \$529,689. Le passif courant comprend principalement les comptes payables pour \$233,136 et les traites payables pour \$61,182.

Il y a une diminution marquée dans le passif courant, car l'an dernier, il s'élevait à \$802,622.

Ceci est dû à l'élimination de l'item "Emprunts des banques" qui l'an dernier se chiffrait à \$444,706. Ce changement a pu se faire, de même que d'autres avantages ont pu être obtenus, par l'émission de \$1,250,000, à 20 ans, 6% d'obligations, dont \$655,000 ont été vendues pendant l'année passée.

### Gains notables de surplus

Le Compte de Profits et Pertes est pour la période de douze mois au 31 décembre et montre des profits nets pour l'année de \$299,736, contre \$238,133, au dernier rapport. Les profits de 1918, d'ailleurs, étaient pour une période de 13 mois. Ces profits, ajoutés à la balance de profits et pertes reportés de l'année précédente, font un total de \$501,519, et une réserve spéciale de \$20,000 pour dépréciation contre une éventualité à laquelle on s'attendait au dernier rapport et qui ne s'est pas produite, ce qui porte le total disponible pour distribution à \$821,255. Ce montant a été distribué comme suit:

Intérêt payé et dû sur obligations . . . . .	\$50,799
Dividendes sur actions privilégiées . . . . .	35,000
Dividendes sur actions ordinaires . . . . .	38,800
Réserve pour dépréciation . . . . .	20,000
Fonds d'amortissement pour rachat d'obligations . . . . .	18,000
Taxe de guerre . . . . .	19,629

Ce qui fait un total de \$182,228 et laisse un solde à reporter au crédit de profits et pertes de \$639,027, contre \$501,518 à la fin de l'année précédente.

En ce qui regarde les conditions commerciales générales, M. George Henderson, président, déclare:—

"Pendant les premiers mois de l'année, les ventes à l'étranger furent décevantes, mais au cours des mois qui suivirent, les conditions s'améliorèrent rapidement, de telle sorte qu'à la fin de l'année, nos envois d'exportation et nos commandes enregistrées représentaient un plus gros pourcentage des ventes totales qu'il n'en fut jamais auparavant. Ceci ne fut en aucune manière attribuable à quelque diminution du commerce domestique, puisque chaque division canadienne fait rapport d'une augmentation semi-annuelle et aussi d'une augmentation pour l'année. "Votre filiale, l'Alberta Linseed Oil Company, Limited, a été maintenue en pleine production tout le long de l'année, sauf pendant quelques semaines au début de l'automne, alors qu'il était impossible d'obtenir de la graine de lin, et elle a été une source de grand avantage pour la compagnie-parente. Vos directeurs considèrent que la position de la compagnie justifie la recommandation de la continuation du présent dividende de sept pour cent sur les actions privilégiées et une augmentation à cinq pour cent du dividende sur les actions ordinaires, payables trimestriellement aux actionnaires inscrits un mois avant les dates des paiements trimestriels".

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincellerie, Verres à Vitres, Peinture, etc. Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 222 à 229 rue St-Paul

Ventes 13 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 815, 816, 817, Edifce

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

129 St-Jacques, MONTREAL.

**ASSURANCE COMMERCIALE**

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social . . . TORONTO

**ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

Actif . . . \$1,308,797.79

Bureau Principal :

179 rue Girouard, St-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 1881

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. B. WAINWRIGHT, 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. Chevallier; 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.

**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.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

# ASSURANCES

## LES CHIFFRES DES ASSURANCES DEMON- TRENT DE FORTES AUGMENTATIONS

Les rapports des compagnies d'assurance-feu pour l'année 1919 montrent, dans l'ensemble, une cote plus faible de pertes et une bonne augmentation d'affaires, ainsi qu'une plus forte marge de profits. Un des points marquants est que beaucoup de compagnies ont été en mesure de faire des affaires sur un pourcentage plus petit de dépenses, en dépit de l'augmentation des salaires et des prix des fournitures, etc.

Les chiffres préliminaires pour les affaires d'assurance-feu pour l'année 1919, qui sont compilés à présent, montrent que l'année a été l'une des plus profitables des cinquante années sur lesquelles s'étendent les chiffres du gouvernement. Les primes reçues s'élèvent à approximativement \$40,000,000, soit une augmentation d'environ \$4,000,000 sur le montant reçu en 1918. Les pertes payées s'élèvent à environ \$16,600,000, comparées à \$19,300,000, la précédente année.

Le pourcentage des pertes payées aux primes reçues est de 41.7 pour 100.

Le pourcentage correspondant pour 1918 était de 53.8 pour 100, et le pourcentage pour les cinquante dernières années est d'environ 59 pour 100. Ceci ne porte pas en compte l'augmentation de la réserve statuaire ou les primes et pertes en suspens. En tenant compte de ces items, le pourcentage des pertes encourues aux primes gagnées est d'environ 45 pour 100.

Le pourcentage des pertes dans les différentes provinces est varié comme de coutume. Dans la majorité des provinces, une réduction notable a été enregistrée. Pour l'Alberta, le pourcentage approximatif des pertes pour 1919 est de 35 pour 100; pour la Colombie Anglaise, de 29 pour 100; pour le Manitoba, de 24 pour 100; pour le Nouveau-Brunswick, de 52 pour 100; pour la Nouvelle-Ecosse, de 51 pour 100; pour l'Ontario, de 41 pour 100; pour l'Île du Prince Edouard, de 47 pour 100; pour la province de Québec, de 51 pour 100; pour la Saskatchewan, de 42 pour 100. Les pourcentages correspondants pour l'an dernier étaient approximativement pour l'Alberta, 45 pour 100; pour la Colombie Anglaise, 30 pour 100; pour le Manitoba, 62 pour 100; pour le Nouveau-Brunswick, 43 pour 100; pour la Nouvelle-Ecosse, 28 pour 100; pour l'Ontario, 59 pour 100; pour l'Île du Prince Edouard, 21 pour 100; pour le Québec, 53 pour 100; pour la Saskatchewan, 49 pour 100.

Pour plusieurs branches d'assurance contre les

sinistres, les chiffres sont particulièrement favorables, les chiffres les plus intéressants étant ceux pour l'assurance contre l'explosion, comprenant émeutes et commotions civiles, pour lesquelles \$514,800 ont été reçus en primes, les pertes ne s'élevant qu'à \$1,152.

Les affaires d'assurance-foin, d'autre part, ont été peu profitables, les primes reçues s'élevant à \$2,680,958, et les pertes payées à \$1,740,158, le pourcentage étant d'environ 65 pour 100.

Le montant d'affaires d'assurance-vie fait et payé en Canada, pour l'année, dépasse de loin le montant émis dans n'importe quelle année précédente, le montant total étant de \$519,864,000, comparé à \$307,280,000 émis en 1918. Le montant total net d'affaires en force a augmenté de \$1,785,061,000 à la fin de 1918, à \$2,180,834,000 à la fin de 1919. Le montant des polices devenues réclamation par décès pendant l'année fut de \$16,939,000, contre \$23,904,000 en 1918. L'assurance-groupe en vigueur à la fin de 1919 s'élevait à \$11,400,000.

Il y a eu une grande augmentation dans le nombre des compagnies licenciées, le nombre total à la fin de 1919 étant de 230, alors que le nombre licencié un an avant était de 214.

Les chiffres donnés ci-dessus ne sont pas entièrement complets, car quelques compagnies n'ont pas encore envoyé tous leurs résultats au ministère. Ces additions ne changeront pas matériellement les pourcentages des pertes, etc., et il demeure évident que 1919 ne fut pas seulement une année phénoménale sous le rapport de l'expansion d'assurance, mais aussi une bonne année sous le rapport des profits. De plus amples détails pourront être obtenus d'ici un mois.

## WAWANESA MUTUAL INSURANCE COMPANY

Le bilan de la Wawanesa Mutual Insurance Co., pour l'année finissant le 31 décembre 1919, montre que la compagnie a renforcé sa position pendant l'année passée. Les polices en force à la fin de l'année étaient de 40,000, et l'assurance en vigueur de \$83,290,110. L'augmentation des affaires pendant l'année s'élevait à \$7,658,573. L'argent en mains et en banque s'élevait à plus de \$92,600, contre \$110,211 l'année précédente. Les placements de la compagnie et les obligations de guerre ont atteint, à présent, la somme de \$235,350. L'actif total est à présent de \$1,437,252.

Il est peut-être intéressant de noter que la Wawanesa n'a pas de rapports avec la Western Mutual Fire Insurance Association ou toute autre combinaison de compagnies mutuelles, mais qu'elle opère indépendamment.

Téléphone Bell: Est 5162.

**E. AUGER**

SELLIER

Valises, Sacs de voyage et toutes sortes d'articles en cuir.

**148, rue Ste-Catherine Est, MONTREAL**

Tél. Lasalle 1873

**I. DUCHESNE**

EPICIER ET BOUCHER

Provisions de toutes sortes, Viandes de choix

**108 rue Forsyth, MONTREAL.**

Téléphone: St-Louis 4368.

**J. D'ARAGON**

EPICIER

License No. 8-641

Bière et Vins

**702, Parc Lafontaine, MONTREAL.**

Téléphone: Vict. 2350

**O. LALONDE**

BOUCHER

**312, Boulevard Monk, Quartier Emard**  
Coin Marie-Anne**MONTREAL.**

Téléphone: Victoria 295

**JOS. GAREAU**

BOUCHER

Viandes, Provisions et Epiceries de choix.

**Coin Blvd. Monk et De Villiers,**  
**Quartier Emard, Montréal.**

Téléphone: Victoria 1153

**MAISON BOUCHARD Inc.**

NOUVEAUTES, MERCERIES, CHAUSSURES

**121-125, Boulevard Monk, MONTREAL.**

Téléphone: Lasalle 412

**Mme Z. DESROCHERS**

Fruits, Légumes, Epiceries et viandes de choix.

**458, rue Hochelaga, MONTREAL.****William Carrier & Fils Enr.**

Farine, Grain, Foin, Provisions, Etc.

**104-108, rue Dalhousie, QUEBEC, P.Q.**

Téléphone Bell: 540

**E. LEGAULT**

BOUCHER

Spécialité: Volailles et Poissons, Viandes de choix,  
Légumes, Etc.**53, 3ème Ave., Dominion Park, Lachine.**

Tél. Bell Rockland 2406, Sonnez 4

**O. GAGNON**

MARCHAND GENERAL

Marchandises sèches, Chaussures, Epiceries, Ferronneries,  
Gazoline, Peintures, Etc.**2202, Boulv. Gouin, Quartier Bordeaux**  
**MONTREAL.**

Téléphone: Calumet 1914

**HENRI GRATTON**

Marchand de bois, charbon, grain et foin.

**1007, Boulv. Crémazie, MONTREAL.**

Téléphone: St-Louis 2950

**C. P. R. HOTEL**

Hector Demers, Propriétaire.

**2501, Boulv. St-Laurent, MONTREAL.**

Hygiène alimentaire. La vraie farine naturelle pour la fabrication du pain du bon vieux temps qui a fait la race forte et vigoureuse! La FARINE NATURELLE moulue sur des meules de pierre et blutée à 85%, afin de conserver tous les principes nutritifs et digestifs du blé. Manufacturée par

**La Cie des Farines Naturelles Enr**

Cette vraie farine naturelle est le complément nécessaire et pratique au célèbre volume du Dr Aurèle Nadeau: "La grande erreur du pain blanc," publié et distribué par le ministère de l'Agriculture de la Province de Québec. Essayez-la de suite. 100 lbs quand mis en sac. Pour être gardée dans un endroit froid et sec.

C. A. PARADIS, Agent et Distributeur

**QUEBEC, P. Q.**

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

## RAPPORT ANNUEL

Messieurs les Actionnaires,

Vos directeurs vous soumettent par les présentes leur treizième rapport annuel avec état de l'actif et du passif et extrait du compte de Profits et Pertes pour l'année finissant au 31 décembre 1919.

Les bénéfices nets se sont élevés à \$299,736.21 qui avec les \$20,000 transférés d'une réserve spéciale pour dépréciation par suite d'une éventualité qui ne s'est pas présentée, et avec la balance de \$501,519.30 reportée de l'année précédente, forment la somme de \$821,255.51 au crédit du compte de Profits et Pertes. Sur cette somme l'intérêt a été payé sur les émissions d'obligations premières et consolidées et une réserve a été faite sur ces deux émissions pour les mois d'octobre, novembre et décembre, se montant au total à \$50,798.79. Le dividende sur les actions de préférence de \$35,000, au taux de sept pour cent et le dividende sur les actions ordinaires de \$20,000, au taux de quatre pour cent ont été payés. Une somme de \$20,000 a été mise en réserve pour dépréciation. Une réserve de \$19,629.61 a été faite pour la taxe de guerre de la quatrième année, et la somme de \$18,000 a été appliquée au fonds d'amortissement. Le total du crédit du compte de Profits et Pertes, après déduction de ces réserves, se monte à \$639,027.11.

Les frais d'entretien et de renouvellement encourus pendant l'année pour toutes les usines de la compagnie ont été chargés aux dépenses d'exploitation.

### EMISSION D'OBLIGATIONS REGLEE

On remarquera une diminution notable des dettes courantes. Celle-ci est due à l'élimination de l'item "Prêts des banques" qui figurait l'an dernier avec un chiffre de \$444,706.64. Ceci a été accompli en même temps que d'autres avantages étaient obtenus par l'émission de \$1,250,000 d'obligations consolidées en or du fonds d'amortissement d'hypothèque, dont \$650,000 ont été vendus au début de l'année 1919. Comme il était prévu dans le dernier rapport, on a disposé de la balance de ces obligations consolidées en mettant \$345,000 en nantissement pour retirer un montant égal d'obligations de première hypothèque, tandis que la balance de \$250,000 est conservée pour être émise à une date subséquente, jusqu'à concurrence de 75% du coût de toute augmentation future du capital.

Vos directeurs sont heureux de rapporter une augmentation des ventes sur une vaste échelle aussi bien dans le pays qu'à l'étranger.

Pendant les premiers mois de l'année, les ventes à l'étranger ont été décevantes, mais à mesure que les mois passaient, la situation s'est rapidement améliorée, si bien qu'à la fin de l'année nos envois d'exportation et nos ordres en mains représentaient un pourcentage du total plus grand que jamais. Cela n'était cependant imputable en aucune façon à une diminution de notre trafic intérieur, car chaque division canadienne a déclaré une augmentation semestrielle ainsi qu'une augmentation pour l'année.

Votre compagnie subsidiaire, The Alberta Linseed Oil Company, Limited, a été maintenue à son plein rendement pendant toute l'année, à l'exception de quelques semaines au début de l'automne, où il a été impossible de se procurer de la graine, et elle a été une source de grands avantages pour la compagnie mère.

### MARCHE PLUS GRAND POUR LE BLANC DE PLOMB

D'après un contrat fait avec Brandram Bros. & Co., Limited, de Londres, Angleterre, à l'époque de la création de votre compagnie, la permission de vendre du blanc de plomb, sec ou à l'huile en dehors de certaines contrées permises, était prohibée pour une période de vingt ans à dater de 1906. En présence de la demande constatée en Grande-Bretagne et d'autres contrées prohibées, il a paru désirable de supprimer ces restrictions si possible. C'est ce qui a été fait à l'occasion d'un récent voyage de votre président à Londres, au moyen d'un contrat supplémentaire avec Brandram Bros. & Co., Limited, qui permet la vente d'un grand nombre de nos marques de blanc de plomb aux acheteurs de toutes les parties du monde, à l'exception des territoires constituant l'ancien empire de Russie avant la guerre.

De grandes ventes sont résultées de ce contrat et en conséquence on a dû augmenter notre production à nos usines de Montréal.

Vos directeurs tiennent aussi à vous aviser qu'un intérêt a été acquis dans la Pacific White Lead Company, Limited, corrodeurs et broyeurs de blanc de plomb de Vancouver, C.-B., et qu'un arrangement a été fait avec cette compagnie par lequel la direction de son département des ventes et la conduite générale de ses affaires seront assumées par votre compagnie.

Vos directeurs considèrent que la situation de la compagnie justifie leur recommandation de continuer le dividende actuel de sept pour cent sur les actions de préférence et de porter à cinq pour cent le dividende sur les actions ordinaires, payables trimestriellement aux actionnaires enregistrés un mois avant la date du paiement trimestriel.

En conclusion, vos directeurs saisissent l'occasion de vous exprimer leur appréciation de la fidélité et de l'efficacité des chefs de services et des autres employés de la compagnie, dont les efforts ont tant fait pour aider au progrès de la compagnie.

Tout ceci est respectueusement soumis de la part des directeurs.

GEORGE HENDERSON,

Président et Gérant Général.

Halifax, 25 mars 1920.

# COWAN'S

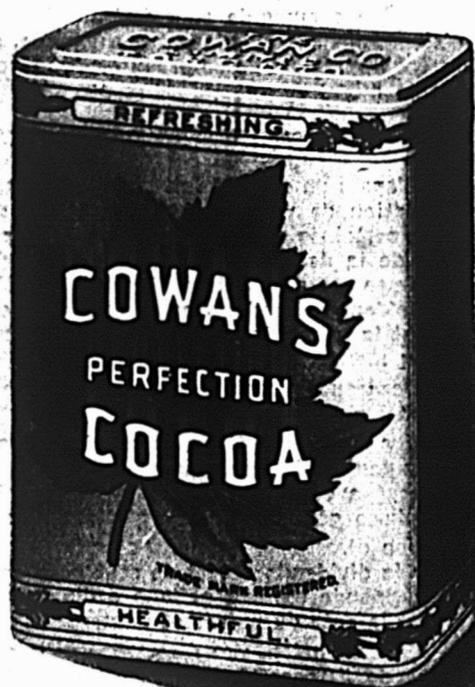
## PERFECTION

# COCOA

### AUX MARCHANDS PROGRESSIFS

**M**ETTEZ cette Marque Canadienne à l'avant et voyez quelles importantes affaires elle vous vaut. Faites-en un étalage bien en vue sur vos rayons. C'est une ligne qui ajoute du prestige à tout magasin. Recommandez le Cacao Perfection de Cowan, parce que vous savez que c'est le plus pur et le meilleur. Une première vente à un client en fait un acheteur fidèle.

Cette illustration montre une grappe de fèves de cacao comme on les trouve sur l'arbre tropical "Cacao Theobroma". Après que les fèves ont été détachées et séchées, elles sont expédiées à la maison Cowan ou, par un procédé spécial de rôtissage, leur arôme parfumé et leur saveur délicieuse sont conservés pour les consommateurs du Cacao Perfection de Cowan.



Fait au Canada dans l'Usine ensoleillée de Cowan  
TORONTO