

# PRIX COURANT

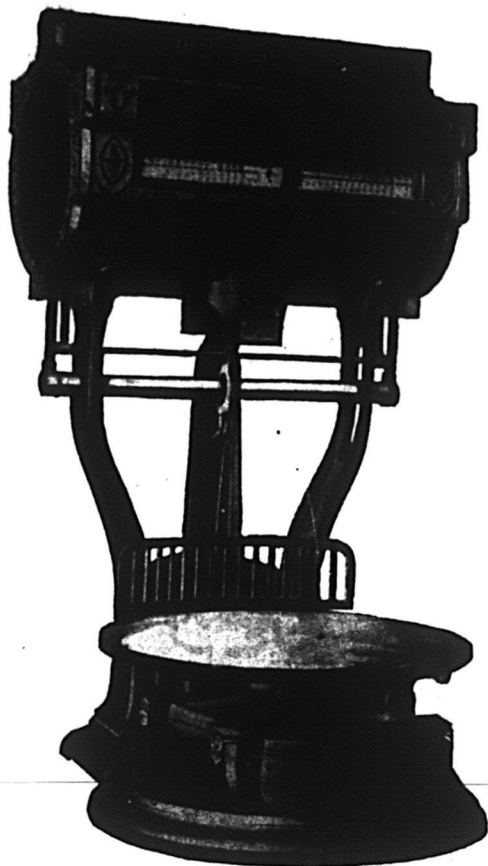
## JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 14 février 1919

Vol. XXXII—No. 7



# 5700!

5,700 Marchands Canadiens actifs et réfléchis ont acheté la fameuse Balance Dayton au cours de 1918. Nous prenons nos dispositions pour en vendre au moins 1,000 de plus durant 1919, ce qui portera notre production à 6,700 ou plus. Les Marchands ont besoin de ces balances. Elles sauvegardent leurs profits. Si vous êtes acheteur d'une Balance — voyez la Dayton. C'est le placement de grande valeur dont l'épicier progressif ne saurait se dispenser.

### Systemes nouveaux--Nous pouvons vous aider

Nous avons beaucoup de suggestions intéressantes relatives à la conduite du magasin, suggestions qui sont le résultat des longues années d'expérience de milliers de détaillants de tout le Canada. Quels sont les problèmes que vous avez à résoudre? Nous pouvons peut-être vous y aider. Ecrivez-nous.

## Dayton Computing Scales

Avenues Royce et Campbell, TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes, à Montréal: 57 Rue Notre-Dame Est.

*Les Balances Dayton sont faites au Canada par des Canadiens avec des Matériaux Canadiens.*

La International Business Machine Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler Hollerith.

"C'est une Dayton—c'est donc la bonne"

Nous avons des copies de suggestions de systèmes prêtes à vous être envoyées. Aimerez-vous à en recevoir? Nous les envoyons gratuitement.

# Frothingham & Workman Limited

*Quincaillerie-Ferronnerie en gros*

*et*

*Marchands de Métaux*

**MONTREAL :: CANADA**

---

Notre assortiment de marchandises pesantes et de tablettes est très considérable et complet; de plus, la qualité en est supérieure.

Les commandes par la poste reçoivent notre meilleure et notre plus prompte attention; notre service d'expédition est de première classe et nous permet par conséquent, de garantir pleine et entière satisfaction à tous pour chaque commande exécutée.

Nous apprécions vivement l'encouragement qui vous nous avez accordé par le passé et nous espérons que vous nous le continuerez dans l'avenir.

Nous correspondons et établissons nos factures en Français, si besoin.



## Les Journaux et Périodiques qui Parlent au Public des Demi-Semelles Neolin

Le magasin qui vend les demi-semelles Neolin ne le fait sans être aidé. Une grande campagne de publicité a fait des semelles Neolin le succès le plus rapide et le facteur dont on parle le plus dans le commerce de la chaussure. La même pensée, le temps et l'argent appuient la campagne de publicité des demi-semelles Neolin.

Faites un étalage des demi-semelles Neolin sur votre comptoir. Vous se-

rez surpris du nombre de gens qui voudront en acheter.

Et n'oubliez pas que l'homme qui est assez économe pour réparer lui-même ses chaussures est un bon acheteur probable des accessoires et des autres outils dont il a besoin pour faire ce travail.

Les demi-semelles Neolin vous arrivent dans un joli carton d'étalage d'une douzaine de dimensions assorties. Commandez-les chez votre marchand de gros.

The Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada, Limited  
TORONTO

# Neolin Half Soles



QUEBEC  
LA CAPITALE AGRICOLE

EXPOSITION PROVINCIALE  
Special

GOLD MEDAL



From The Building Exchange of Quebec.

McArthur, Irwin & Co. Limited

For Paints and Varnishes of the highest  
Standard for Building purposes.

QUEBEC le 11 Sept. 1918

Président

Secrétaire

Marquez d'un X les articles  
qui vous intéressent, et adressez  
ce coupon à McArthur, Irwin,  
Ltd., Montreal

Produits chimiques lourds,  
Fournitures de tannerie,  
Teintures d'aniline,  
Péroxyde d'hydrogène,  
Blanc fixe,  
Insecticides,  
Couleurs Sèches (Lucas),  
Fournitures de buanderie,  
Peintures "Crown Diamond",  
Vernis "Crown Diamond",  
Blanc de fabrique et de moulin,  
Blanc de plomb "Crown Dia-  
mond",  
Kalsomine blanche, bonne qua-  
lité.

Nom .....  
Adresse .....  
Ville .....  
Occupation, .....  
.....

## La Stabilité

d'une manufacture ne se maintient que par la qualité inon-  
testable de ses produits.

C'est en 1842 que fut fondée la maison McArthur, Irwin, Li-  
mited. Ce n'était alors qu'une humble affaire, mais foncière-  
ment honnête et remplie d'ambition. Elle ne visait à rien moins  
qu'à fabriquer des produits d'une qualité telle qu'on en trou-  
verait partout le placement, facile et garanti.

Et, pendant ces trois générations, la maison ne s'est pas écar-  
tée de cet idéal rêvé, il y a soixante dix sept ans, par ses fonda-  
teurs. Aujourd'hui, grâce à la qualité supérieure et à l'uni-  
formité de fabrication qui les ont rendus fameux dès les pre-  
miers jours, les produits McArthur, Irwin, Limited, sont accep-  
tés sans discussion par tous ceux qui les connaissent.

Nous serons heureux de vous fournir des renseignements complets sur  
l'un quelconque des produits inscrits sur le coupon ci-contre. Vous  
comprendrez alors pourquoi les produits McArthur, Irwin, Ltd. sont si  
haute ment appréciés par tous ceux qui en font usage.

# McARTHUR, IRWIN, LIMITED

MONTREAL

FONDEE EN 1842



*Avers*

## Médaille d'Or

décernée à

**McARTHUR, IRWIN, LTD.**

par

L'Association des Constructeurs de  
la ville de Québec



*Revers*

## De nouveaux honneurs pour les peintures "Crown Diamond"

Le banquet annuel de l'Association des Constructeurs de Québec eut lieu dans cette ville le 9 janvier 1919. A l'issue de ce banquet où nous étions les invités d'honneur, M. John Irwin, notre vice-président et directeur-gérant, reçut avec une satisfaction émue des mains de Son Honneur le maire Lavigneur la médaille d'or décernée à notre Compagnie à l'Exposition provinciale de Québec de 1918 pour les Peintures "Crown Diamond" qui portent notre marque de fabrique, et aussi les Vernis Glidden, étiquette verte, dont nous sommes les agents distributeurs pour la Province de Québec.

C'est, à notre avis, le digne couronnement de nos efforts à perfectionner les peintures "Crown Diamond", et nous ne doutons pas que les marchands et les agents qui, d'un bout du Canada à l'autre, détiennent nos produits, ne s'enorgueillissent, comme nous, de ce succès et ne se réjouissent d'apprendre que nos marchandises sont de telle qualité qu'elles l'emportent sur tous leurs concurrents.

Des éloges flatteurs nous ont aussi été adressés à ce banquet. Nous nous efforcrons de nous en rendre dignes et de continuer à les mériter, tant par l'excellence de nos produits que par les avantages offerts au commerce.

Au nombre des convives on remarquait:

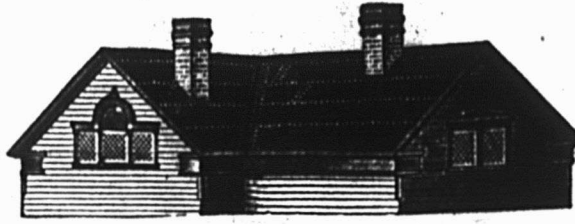
Son Honneur le maire Lavigneur  
M. J. Deane, Québec  
Arthur McArthur, président de l'Association des Constructeurs,  
L. H. Deter, vice-président de l'Association des Constructeurs,  
V. A. Cannon, président du Comité de l'Exposition de Québec,  
Georges Mellet, secrétaire du Comité d'Exposition de Québec,  
John Leonard,  
E. A. Gagnon,  
Gustave Larivière,  
Charles Samard,  
M. G. Gauthier et Leclercq,  
Joseph Gagnon,  
Edgar Clément,  
Joseph Gauthier,  
Joseph Piché,  
Roméo Giguère,  
Willie Brunet,  
Edgar Berthelme,  
Omer Martineau,  
Fred Marois,  
Arthur Richard,  
Emile Laliberté,  
Joseph Pastre,  
David Simson.

# McARTHUR, IRWIN, LIMITED

MONTREAL

FONDEE EN 1842

# "Lewisite" et "Covertite"



## TOUJOURS DESSUS

### La toute meilleure TOITURE

Fournie en 1, 2 et 3 PLIS  
avec ciment et clous

**F** AITE de Laine Pure, de Feu-  
tre et d'Asphalte, et c'est  
tout cela que vous achetez.

Beaucoup de marques se vendent à  
des prix bien plus élevés. Il n'en  
est pas qui soit meilleure et toutes  
sont d'un poids plus léger.

Elle résiste à l'atteinte du feu et  
non seulement supporte la chaleur  
excessive mais ne s'enflamme pas  
aux étincelles ni aux cendres chau-  
des.

Ne contient absolument pas de gou-  
dron et ne teinte ni ne gâte l'eau  
de pluie.



"LEWISITE"

est aussi bonne que n'importe  
quelle toiture et se vend  
à un prix modéré.

Garantie peser 5 livres de  
plus par carré et ce poids  
supplémentaire est tout en  
toiture, non en sable.



"COVERTITE"

est une Toiture de premier  
ordre, vendue à bon marché.  
Prière de vous reporter à la  
page 504 de notre catalogue  
No. 50 pour plus amples ren-  
seignements.

Ce matériel se vend largement au Printemps. Considérez notre  
offre avant d'acheter.

# LEWIS BROS, LIMITED, MONTREAL

Distributeurs en Gros

FOURNITURES D'AUTOMOBILES

Tout en fait de Quincaillerie

FOURNITURES POUR ENTREPRENEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS,  
ARTICLES DE SPORTS, COUTELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURES ET VITRES

# Blanc de Plomb "Green Seal" (Cachet Vert)

Une de nos meilleures  
offres de vente

## Le Peintre

le demande parce qu'il assure  
des résultats parfaits et  
donne toute satisfaction.

Garanti ne contenir que du  
Blanc de Plomb Strictement  
Pur.



Vos clients en parlent et les  
peintres sont à la recherche  
des affaires. Satisfaites les  
deux en étant en mesure de  
leur fournir le meilleur arti-  
cle sur le marché:

## Le Blanc de Plomb "Green Seal" (Cachet Vert) Garanti Pur

Vos affaires et vos profits  
augmenteront du double si  
vous placez sur vos rayons,  
un bon stock de ce Blanc de  
Plomb.

**Pourquoi ne pas vous assurer le bénéfice de notre Agence S.W.?**

Si cela vous intéresse, écrivez-nous aujourd'hui.

### THE SHERWIN-WILLIAMS Co.

of Canada, Limited.

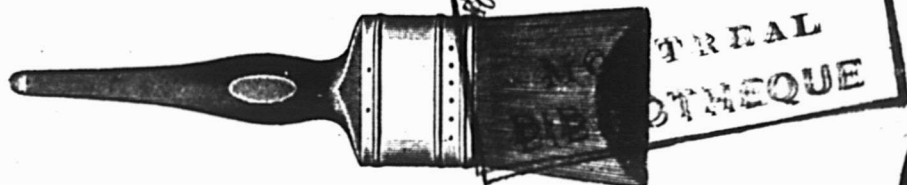


FABRICANTS DE PEINTURE, VERNIS, ET DE COULEURS EN POWDRE

BROYEUR DE GRAINE DE LIN

MANUFACTURES: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES

BUREAUX ET ENTREPÔTS: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER



Nous fabriquons des

# BROSSSES

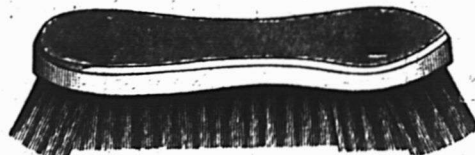
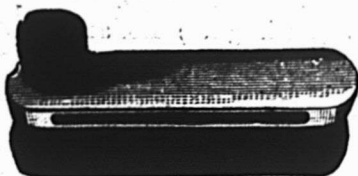
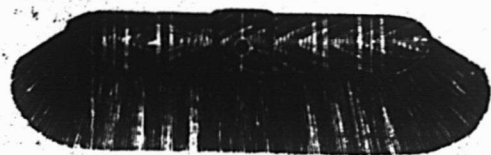
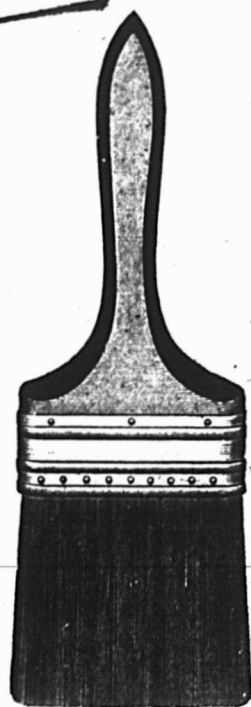
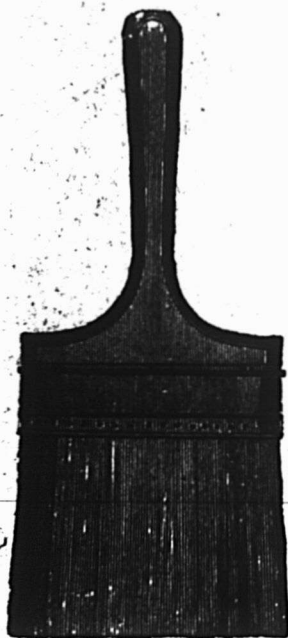
de toutes espèces.

Pourquoi ne pas acheter directement  
DU MANUFACTURIER?

Notre nouveau catalogue est prêt à présent.  
Ecrivez-nous pour vous en procurer un.

## Meakins Brush Co., Limited

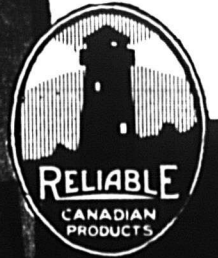
325 rue Craig Ouest, Montréal.



# RELIABLE

TRADE MARK

Canadian Products



Notre campagne de publicité dans les principaux magazines, journaux agricoles, quotidiens et journaux d'industrie canadiens va se continuer durant toute l'année. Nos annonces paraîtront dans une centaine de publications, dont la circulation totale est évaluée à plus de 200,000 exemplaires. Cette campagne de publicité ne manquera pas de donner à nos batteries sèches une large publicité et de leur faire connaître les avantages qu'elles offrent.

DOMINION BATTERY CO., LIMITED  
TORONTO, ONTARIO





# RELIABLE

TRADE MARK

Canadian Products

En pleine lumière



Notre campagne de publicité, dont il est question dans la page précédente, ne manquera pas de créer un gros marché pour les lampes portatives (Flash-light) et les Batteries Sèches portant la marque Reliable.

Des milliers de Canadiens connaissent déjà véritablement les produits Reliable. Ils sont en grande demande actuellement. Une raison de cette popularité est la superbe couleur émaillée de nos lampes portatives, une autre c'est la haute qualité de tous les articles que nous offrons en vente.

Les produits Reliable assurent une plus grosse marge de profits aux marchands que n'importe quelle autre ligne de sorte. Les produits Reliable sont faits par des ouvriers canadiens dans une fabrique canadienne, financée par du capital canadien.

Les Piles Sèches et les batteries d'allumage Reliable sont offertes au commerce, fraîches et débordantes d'énergie. Les marchands qui les vendent savent qu'elles ont bien mérité leur nom RELIABLE (recommandables) et notre devise est: "Robustesse et durabilité".

Les produits Reliable sont en vente chez tous les marchands de gros suivants:

VENDEURS EN GROS DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC:

#### MONTREAL

G. N. Clarke & Co., édifice du Board  
of Trade.  
Faucher et Fils.  
H. W. Petrie of Montreal, Ltd.

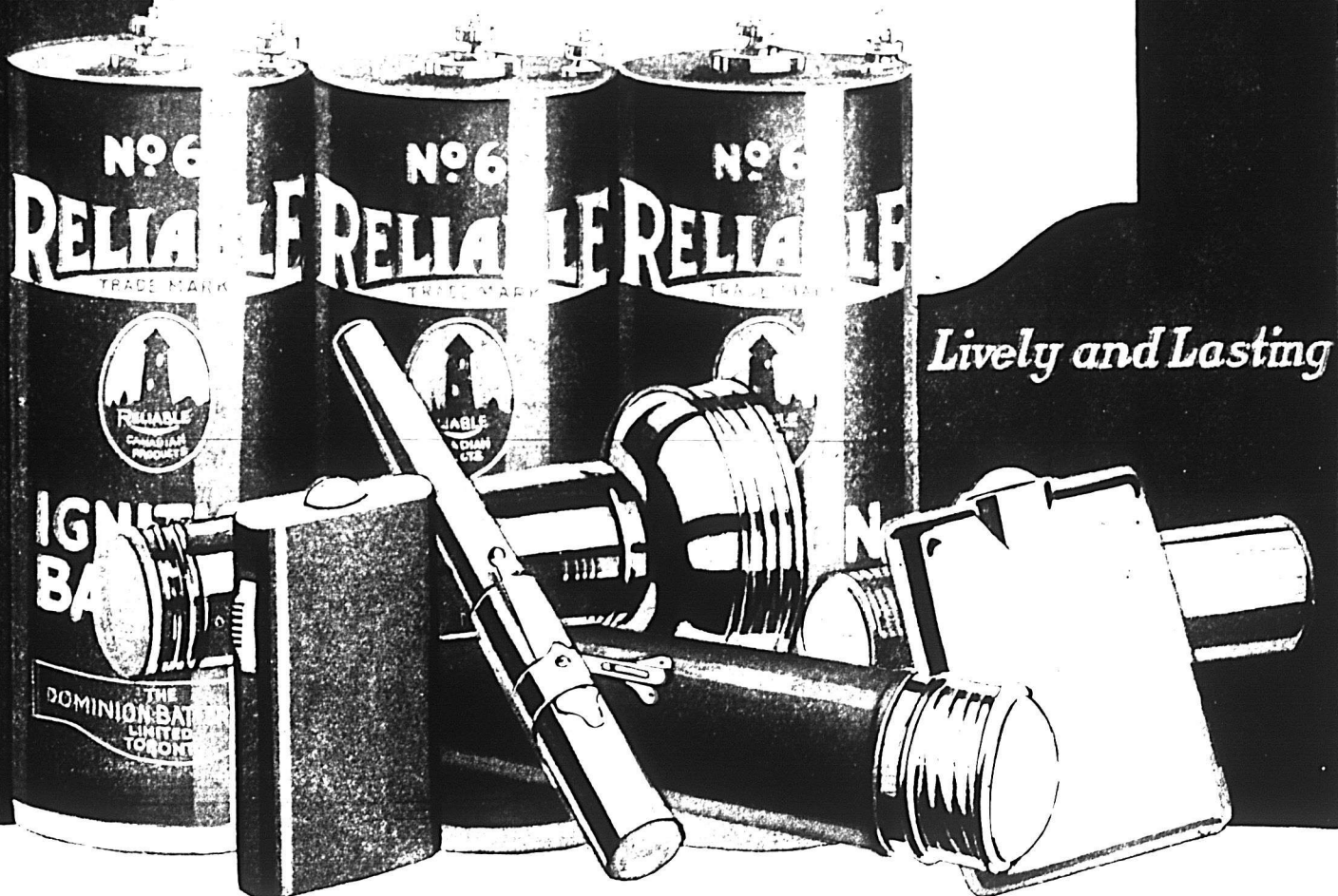
Ludger Gravel et Fils.  
Auer Light Mfg.  
Alex. Prud'homme et Fils, Ltée.  
North American Hardware Supply,  
Ltd.

#### QUEBEC

Chinic Hardware Co.,  
et plusieurs autres dispersés dans tout le Dominion.

DOMINION BATTERY COMPANY LIMITED

Toronto, Canada



## Obtenez Votre Part

du commerce des machines à laver en poussant la vente de la **New Century Junior**. Il y a une demande continuelle pour les machines avec cuve à bascule et planche à laver, dont la **New Century Junior** représente le type le plus perfectionné. Une démonstration veut invariablement dire une vente et une vente assure des années de lavage facile au client.

---

Marche sur coussinets à billes en acier, aidée de puissants ressorts en acier, assurant un fonctionnement facile.

Cuve en cyprès — grande et spacieuse, exempte de toute obstruction à l'intérieur.

Un cercle en acier galvanisé, breveté, à l'intérieur renforce la cuve et l'empêche de se déformer.

L'agitateur est réglable automatiquement.

Durable et superbement finie.



La New Century Junior, "Style B"

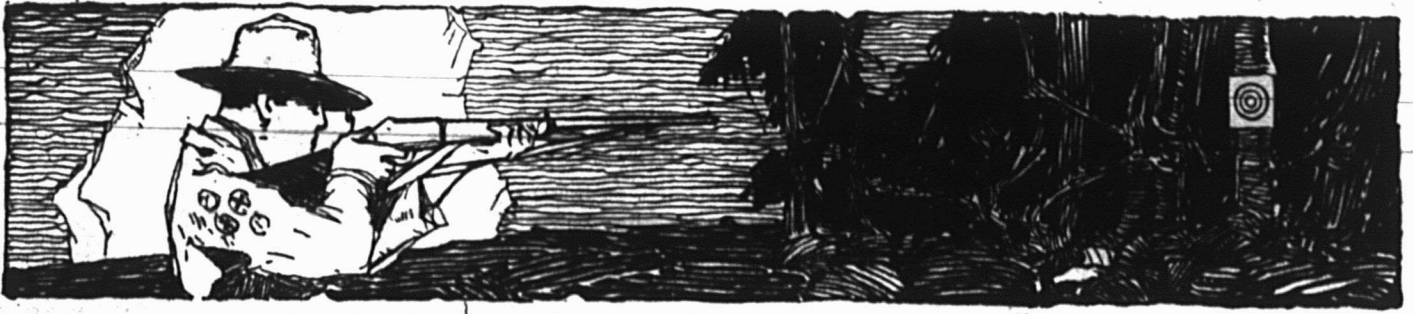
# *Dowswell Lees & Co.,*

LIMITED  
HAMILTON, CANADA

Fabricants de tous les modèles de bonnes machines à laver mues par pouvoir ou à la main — ainsi que des essoreuses portant la marque de la Flèche.

Représentant: John R. Anderson

36-38 Rue St-Dizier, - MONTREAL (P.Q.)



## Garçons, Pratiquez le Tir à la Cible

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

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

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

### 22's Dominion

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

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

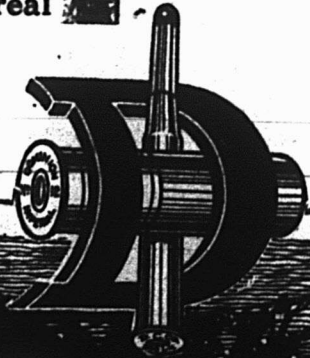
Ce livre, avec un stock complet de toutes les 22's Dominion, vous feront faire de plus gros profits avec vos ventes de cartouches.

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

**Dominion Cartridge Co., Limited**

120 rue St-Jacques

Montréal



# Ferronnerie, Plomberie, Peinture, Vitre

## MARCHE DE MONTREAL

### CLOUS ET BROCHES

Un déclin de 40 cents les 100 livres a marqué le fil de fer barbelé qui se vend à présent \$5.60 les 100 livres. La broche roulée unie est en baisse aussi au prix de \$6.10. La broche galvanisée No 9 est cotée à \$5.30; le No 12, à \$5.55, et le No 13 à \$5.65, tandis que le fil de fer à ressort est coté à \$5.45 et le No. 12 à \$5.60.

La broche molle en acier est encore cotée à \$6.25 les 100 livres. Les clous sont sans changement et se vendent à \$5.50 les 100 livres et les taillés à \$5.35.

### TOLES

Nous cotons:—

Tôle noire en feuilles.

	Les 100 livres		
Calibre 10...	7.25	7.35	8.50
Calibre 12...	7.35	7.40	8.50
Calibre 14...	7.10	7.35	8.20
Calibre 16...	7.20	7.55	8.25
Calibre 18-20...	7.50	8.15	8.30
Calibre 22-24...	7.60	8.20	8.35
Calibre 26...	7.65	8.30	8.40
Calibre 28...	7.75	8.50	8.50

Tôle galvanisée en feuilles:—

10¾ onces	\$9.50	\$10.75
Calibre 28	10.90	10.25
Calibre 26		10.00
Calibre 22 et 24		9.85
Calibre 20		9.65
Calibre 18		9.65
Calibre 16		9.50

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

### NOUVEAUX PRIX DES TUYAUX

Les prix suivants pour tuyaux sont annoncés et sont légèrement au-dessous de ceux précédents: Standard, les 100 pieds, ¼ et ¾ pouce, noir, \$4.68; galvanisé, \$6.81; et pour les autres grandeurs les prix sont comme suit avec le

prix des noirs d'abord et des galvanisés ensuite: ½ pouce, \$6.21, \$7.78; ¾ pouce, \$7.82, \$9.95; 1 pouce, \$11.56, \$14.71; 1¼ pouce, \$15.64, \$19.90; 1½ pouce, \$18.70, \$23.76; 2 pouces, \$25.16, \$32.01; 2½ pouces, \$40.37, \$51.19; 3 pouces, \$52.79, \$66.94; 3½ pouces, \$67.16, \$84.18; 4 pouces, \$79.57, \$99.74.

### HUILE DE LIN

Nous cotons:

1 à 4 barils	1.38	à 1.45
5 à 9 barils	1.37	à 1.45
10 à 25 barils	1.36	1.45
Bouillie, Gall Imp.		
1 à 4 barils	1.40½	à 1.48
5 à 9 barils	1.39½	à 1.48
10 à 25 barils	1.38½	à 1.48

### TEREBENTHINE

Gall. Imp.

1 à 4 barils	\$1.05	à \$1.10
Petits lots	1.12	1.20

(barils en plus).

### MASTIC

5 tonnes 1 tonne moindre

	Les 100 livres		
Standard			
En vrac, en barils.	5.00	5.25	5.60
En vrac, ½ barils.	5.15	5.40	5.75
En vrac, 100 livres	5.85	6.10	6.45
En vrac, 25 livres	6.10	6.35	6.70
En vrac, 12½ liv.	6.35	6.60	6.95
Boîtes 3 et 5 liv...	8.10	8.35	8.70
Boîtes 1 et 3 liv...	8.60	8.85	9.20
Caisses de 100 liv..	7.15	7.40	7.75

Mastic à l'huile de lin pur, \$2.00 les 100 livres en sus des prix ci-hauts.

Mastic pour vitriers, \$1.60 les 100 livres en sus des prix ci-hauts. Conditions: 2% à 15 jours ou 60 jours nets.

### PEINTURES ET VITRES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres. f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze

Liquide-bronze No. 1... \$1.50 \$2.00

Hulle de banane, Gall... \$3.50 \$7.00 f.o.b. Montréal.

Bleu

La livre ... 0.13 0.14

Brosses

Acme 15 livres, chaque ... \$2.25

Acme 20 livres, chaque ... \$2.75

Acme 25 livres, chaque ... \$3.25

Couleurs (Cèches) la livre

Terre d'Ombre brute, No. 1, tonne-

lets de 100 livres ... 0.07

Terre d'Ombre pure, tonnelets de

100 livres ... 0.15

Terre d'Ombre brûlée No. 1, tonne-

lets de 100 livres ... 0.07

Terre d'Ombre pure, tonnelets de

100 livres ... 0.15

Terre de Sienne brute No. 1, tonne-

lets de 100 livres ... 0.07

Terre de Sienne pure, tonnelets de

100 livres ... 0.15

Terre de Sienne brûlée, No. 1, 100

livres ... 0.07

Terre de Sienne brûlée, pure, 100

livres ... 0.15

Vert Imp., tonnelets de 100 livres ... 0.15

Vert Chrome, pur ... 0.85

Chrome jaune... 0.17 0.31

Vert Brunswick, 100 livres ... 0.12

Rouge Indien, Kegs 100 livres ... 0.15

Rouge Indien, No. 1, Kegs 100 liv... 0.06

Rouge Vénitien, brillant supérieur 0.04

Rouge Vénitien No. 1 ... 0.02½

Noir fin, pur sec ... 0.15

Ochre d'Or, 100 livres ... 0.06½

Ochre blanche, 100 livres ... 0.04

Ochre blanche, barils ... 0.03

Ochre jaune, barils ... 0.03½ 0.05

Ochre français, barils ... 0.06

Ochre sapin, 100 livres ... 0.07 0.08

Oxyde rouge canadien, bbls. 0.02 0.02½

Rouge Super Magnetic ... 0.02½ 0.02½

Vermillon ... 0.40

Vermillon anglais ... 2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

### COULEURS A L'HUILE, PURE

boîtes d'une livre

Rouge Vénitien ... 0.31

Rouge Indien ... 0.85

Jaune chrome, pur ... 0.53

Ochre d'or, pur ... 0.30 0.32

Ochre de sapin français, pur 0.25 0.28

Verts, purs ... 0.28 0.35

Terres de Sienne ... 0.32

Terres d'Ombre ... 0.32

Bleu Ultra-marin ... 0.52

Bleu de Prusse ... 1.50

Bleu de Chine ... 1.50

Noir fin ... 0.30

Noir Ivoire ... 0.31

Noir de peintre d'enseigne pur... 0.40

Noir de marine, 5 livres ... 0.20

F.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)

Duralite ... \$8.50

Albagloss ... \$3.50

C. P. Berger

et M

## NOUS SOMMES LES PRINCIPAUX DISTRIBUTEURS

et faisons des Livraisons Immédiates de notre stock complet.

Adressez-nous votre commande ou écrivez-nous pour nous demander notre catalogue

Nous avons acquis notre réputation enviable par notre service efficace



SPIELMAN AGENCIES REGD.

45 RUE ST-ALEXANDRE

MONTREAL



# EVEREADY DAYLO

## Sur Votre Comptoir

—en outre de votre étalage de vitrine et de l'effort de vente bien compris, en coopération avec le nôtre —c'est là la combinaison victorieuse qui produit des ventes et multiplie les profits.

Notre publicité au consommateur, montrant les nombreux usages du DAYLO suscite dans l'esprit du client à venir le besoin du DAYLO dans chaque foyer. Mais le véritable stimulant d'achat—la chose qui lui fait mettre la main à la poche pour en retirer le prix d'achat—c'est les marchandises en étalage.

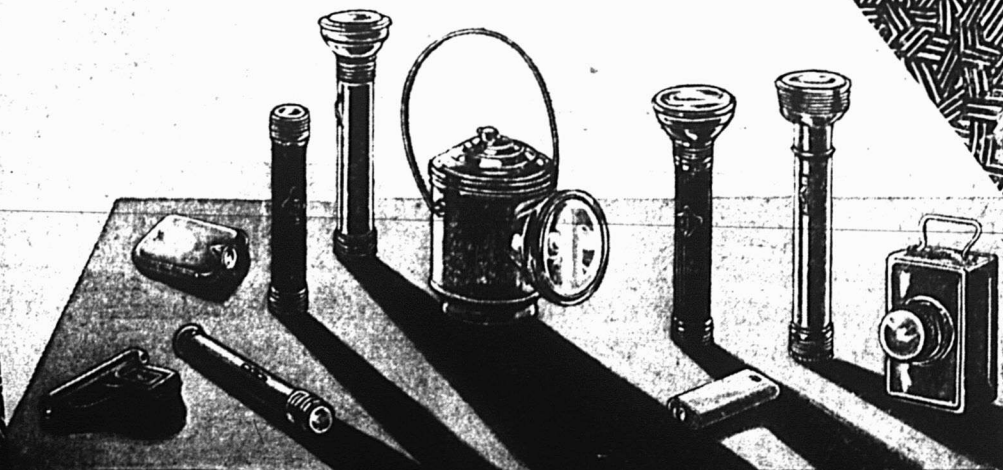
Un étalage de DAYLO en vitrine, dit: "C'est ici l'endroit où l'on peut m'acheter," et sert d'introducteur dans beaucoup de ventes.

Mais l'étalage de comptoir de DAYLO a créé d'énormes ventes parmi les clients qui rentrent au magasin pour y acheter quelque chose d'autre et qui sont captivés et intéressés par l'étalage tandis qu'ils font d'autres emplettes ou qu'ils attendent leur monnaie.

Et n'oubliez pas que les ventes de DAYLO procurent des ventes répétées. Personne n'espère qu'une batterie durera éternellement. Vous pouvez édifier un commerce permanent de Batteries Eveready Tungsten et d'Ampoules Eveready Mazda. Les gros magasins le font en ayant constamment la ligne Eveready en étalage.

Prenez une ligne complète Eveready, poussez-en la vente et obtenez *votre* part de ce commerce.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited  
Toronto Canada



The light that says "There it is!"

**Vert de Paris** la livre  
 En barils environ 600 liv. .0.60¼ 0.61  
 En barillets, 50 et 100 liv. 0.61¼ 0.62  
 En barillets 25 livres. . . .0.62¼ 0.63  
 En paquets d'1 livre, caisse 100 livres . . . .0.64¼ 0.65  
 En paquets d'½ livre, caisse 100 livres. . . . .0.66¼ 0.67  
 En boîtes en fer-blanc 1 livre, caisse 100 livres .0.66¼ 0.67  
 Termes, 1 mois net ou 1 pour 100 à 15 jours.

Vitre	Simple épais-seur	Double épais-seur
Les 100 pieds	22.90	22.90
Au-dessus de 25	\$16.89	24.85
26 à 34	17.60	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.50	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

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

**Glaces**

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85

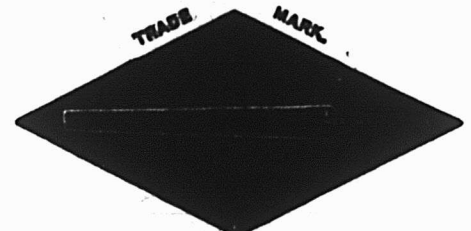
Glaces de 15 à 25 pieds . . . . .1.95  
 Glaces de 25 à 50 pieds . . . . .2.15  
 Glaces de 50 à 75 pieds . . . . .2.20  
 Glaces de 75 à 90 pieds . . . . .2.25  
 Glaces de 90 à 100 pieds . . . . .2.30  
 Glaces de 100 à 120 pieds . . . . .2.60  
 Glaces de 120 à 140 pieds . . . . .2.90  
 Glaces de 101 à 110 de largeur contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .3.00  
 Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .3.40  
 Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque. .3.40  
 Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque. .3.75  
 Escompte au commerce, 25 pour 100  
 Livraisons en ville, 33 1-3 pour 100  
 Clous de vitriers.  
 Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.  
 Peintures Préparées  
 Prix par gallon, base d'1 canistre d'1 gallon.  
 Eléphant, blanche . . . . .4.20  
 Eléphant, couleurs . . . . .3.80  
 B-H Anglaise, blanche . . . . .4.20  
 B-H Anglaise, couleurs . . . . .4.05  
 B-H, à plancher . . . . .3.40  
 B-H, plancher-vestibule . . . . .4.05  
 Minerve, blanche . . . . .4.15  
 Minerve, couleurs . . . . .3.90  
 Crown Diamond, blanche . . . . .4.05  
 Crown Diamond, couleurs . . . . .3.80  
 Crown Diamond, à plancher . . . . .3.80  
 B-H. Fresconette, blanche . . . . .3.35  
 B-H. Fresconette, couleurs . . . . .3.25  
 Moore, couleurs, blanches . . . . .3.75  
 Moore, couleurs, nuances . . . . .3.65  
 More, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .3.00  
 More, peinture de plancher . . . . .3.00  
 Moore, Sani-flat . . . . .3.00

Moore, Mooramel . . . . .6.50  
 Jamieson's & Crown Anchor . . . . .3.55  
 C.P.C. pure, blanche . . . . .4.20  
 C.P.C. pure, couleurs . . . . .4.05  
 O.P.W. marque Canada, blanche . .4.05  
 O.P.W. marque Canada, couleurs .3.75  
 O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .3.50  
 O.P.W. à mur, blanche . . . . .3.35  
 O.P.W. à mur, couleurs . . . . .3.25  
 Ramsay pure, blanche . . . . .4.15  
 Ramsey, pure, couleurs . . . . .3.85  
 Martin-Senour, 100% blanche . . .4.30  
 Martin-Senour, 100% couleurs . . .4.05  
 Martin-Senour, Porch paint . . . .4.05  
 Martin-Senour, Newtons, blanche. .3.35  
 Martin-Senour, peinture à plancher.3.50  
 Martin-Senour, Neutone, blanche.3.35  
 Sherwin-Williams, lanche . . . . .4.20  
 Sherwin-Williams, couleurs. . . .4.05  
 Sherwin-Williams, à plancher . . .3.50  
 Flat Tone, blanche . . . . .3.35  
 Flat Tone, couleurs . . . . .3.25  
 Lowe Bros., H. S. blanche . . . .4.20  
 Lowe Bros., H. S. couleurs . . . .4.05  
 Lowe Bros., Hard drying floor . . .3.50  
 Mellotone, blanche . . . . .3.50  
 Mellotone, couleurs . . . . .3.35  
 Santone, blanche . . . . .3.35  
 Maple Leaf, blanche . . . . .4.20  
 Maple Leaf, couleurs . . . . .4.05  
 Maple Leaf, à plancher . . . . .3.50  
 Percy, préparées, blanches . . .3.15  
 Percy, préparées, couleurs . . . .3.50  
 F.o.b. Montréal, Toronto.  
 Peinture "Green Tree", couleur ordinaire . . . . .3.20  
 Blanche . . . . .3.55  
 Vermillon . . . . .3.75  
 Shellac  
 Blanc pur, gall. . . . .4.75-\$4.90  
 Orange pur, gall. . . . .4.50

## FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1843

Douze Médailles de Récompense aux Expositions INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1905

Grand Prix Spécial MEDAILLE D'OR Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes

### G. & H. BARNETT COMPANY, Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par le Nicholson File Co.



## 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

# VITRE

## C'est le temps de vous assortir de VITRES POUR CHASSIS

Nous pouvons répondre à vos besoins directement de nos entrepôts-succursales et vous faire de prompts envois.

Nous avons en stock et manufacturons: Vitres, Vitres Biseautées, Miroirs, Vitrines, Verre ouvragé, enchâssé dans du plomb, armé et prismatique.

Catalogue et listes de prix envoyés gratuitement sur demande.

*Ecrivez, Téléphonnez ou Télégraphiez ce dont vous avez besoin.*

# HOBBS

# MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

Montréal

Toronto

London

Winnipeg



## Les Clôtures et Barrières "Invincible"

Ne sont vendues que par l'intermédiaire des marchands, à des prix qui sont raisonnables.

Vous pouvez réaliser un bon profit — faire face à la concurrence des maisons vendant par malle et offrir à vos clients des marchandises que vous avez en mains en tenant la Clôture "Invincible".

La Clôture "Invincible" donne depuis de nombreuses années le maximum de satisfaction dans tout le Canada.

Cette bonne clôture est manufacturée entièrement au Canada, depuis le minerai jusqu'au matériel fini. Beaucoup d'autres marques sont simplement bouclées avec du fil de fer importé.

## Nous vous créons des marchés

Notre vaste campagne de publicité dirige les affaires vers votre magasin. Nous adressons en ce moment 75,000 catalogues aux fermiers et complétons en même temps cette publicité par des annonces dans les principaux journaux de ferme.

Echantillons, Prix et Renseignements Complémentaires vous seront gracieusement envoyés sur demande

# THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED

Rue Notre Dame Ouest, MONTREAL

## RENSEIGNEMENTS DU DISTRICT DES TROIS RIVIERES

### BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS- RIVIERES

Semaine du 4 au 10 février.

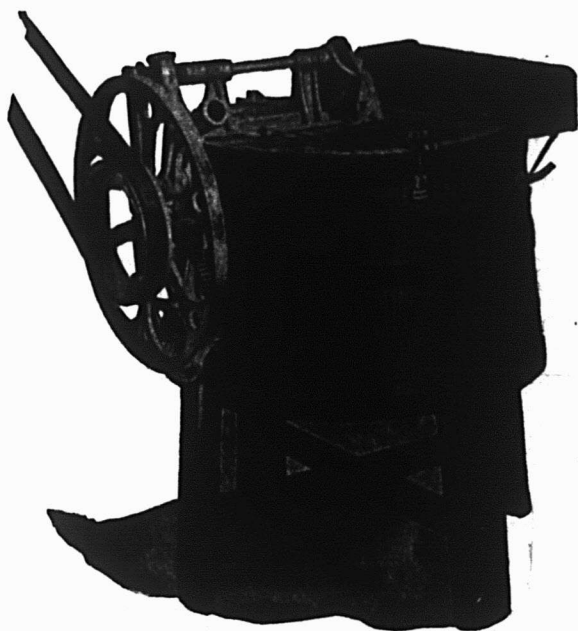
Vente—Mlle Flavie LaBarre à Dr C. DeBlois.  
Obligation—F.-X. Vanasse à Geo. Morrissette.  
Vente—Cooke, Lajole et al., à Gédéon Marcotte.  
Quittance—Dame E. S. de Carufel à Marie Lacroix.  
Quittance—P. A. Gouin à Dame F.-X. Vanasse.  
Vente—C. E. Lavigne à Donat Rocheleau.  
Vente—Dame Elzéar Samson à Chs. B. Teller.  
Cession—Eldora Alarie à Lamarre & Bisson.  
Transport—Chs. Burrill à The Burrill Lumber Co.  
Vente—Elle Boucher à Ernest Godin.  
Obligation—J. F. Bellefeuille à Dame L. E. Boisclair.  
Quittance—Henri Bellefeuille à J. F. Bellefeuille.  
Vente—Irénée Bergeron à Frédéric Brûlé.  
Cession—Narcisse Leblanc à Isaïe Lamy.  
Vente—Joseph Abran à Orphir Lévassieur.  
Quittance—Télesphore Gosselin à Joseph Abran.

Quittance—Veuve Jos. Verrette à Joseph Verreault.  
Vente—Isaïe Lamy à Trois-Rivières Shipyards, Ltd.  
Transport—Veuve E. Leboeuf-Gravel à Dame M. Déry Pellerin.  
Vente—Ellis Bishop et ux à George Peabody Gardner.  
Obligation—Louis Boisvert à Arsène Denoncourt.  
Quittance—P. E. Paneton et fils à J. B. Godbout.  
Quittance—Honoré Sévigny à W. E. Roy.  
Vente — François Villemure à Ephrem Villemure.  
Obligation—Arthur H. Lacerte à Chs. Ed. Girardin.  
Vente—Phyllis Saint-Pierre à Arthur L. Gélinas.  
Vente—Arthur L. Gélinas à Révérend L. E. Duguay.  
Vente—Odilon Saint-Pierre à Cléophas Bussières.  
Quittance—Veuve Odilon Saint-Pierre à Cléophas Bussières.  
Vente—Adem Bellerive à Alphonse Lalberté.  
Quittance—Flavie LaBarre à Adem Bellerive.  
Vente—Edmond Michellin à William Laroche.  
Transport—William Lachance à Pierre Bellemare.  
Vente—La Cie des Terrains Shawinigan Falls à Wellie Larose.  
Obligation—Wellie Larose à J. M. Isola.

Obligation—Herman Lemay à A. M. Isola.  
Quittance—The Shaw. W. & P. C. à Paul Francoeur.  
Quittance—Percepteur du Revenu Succession Jules Gagnon.  
Transport—Ludger Matteau à Arthur Ferron.  
Transport—Wilbrod Garceau à D. M. A. Dauplaise.  
Vente—Médard Leclerc à Evaris Rivard.  
Obligation—Théodore Tanguay Elzéar Paquet.  
Mainlevée—Nap. E. Godin à Théodore Tanguay.  
Quittance—J. A. Leduc à Théodore Tanguay.  
Vente—Veuve Euch. Foucher Pierre Gélinas et al.  
Quittance—Ernest Lacerte à Veuve Euch. Foucher.  
Quittance—Veuve J. C. Martel à Veuve Euch. Foucher.  
Vente à réméré—Adélar Damphouse à Louis Paulhus.  
Vente—Rév. J. A. Moreau à F. A. Verrette.  
Vente—Alice Hélie à Adolphe Hélie.  
Transport—Albert Milot à Uldoric Gélinas.

### JUGEMENTS — COUR SUPÉ- RIEURE

G. Marquis vs. J. R. Beudet, \$103.47.  
Etienne Gosselin vs The Three Rivers Shipyards, \$2,000.



Les Machines à Laver "Connor" sont faites en plusieurs styles: pour marcher soit par l'Electricité, le Gaz, le pouvoir d'Eau, soit pour usage à mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

## Les Machines à Laver

# CONNOR

### Procurent de Gros Profits et des Ventes Faciles

Prenez maintenant en stock une ligne de Machines à Laver de vente rapide et pleinement garantie. Ecrivez-nous aujourd'hui pour détails complets relatifs à notre mode de vente et qui vous assure un plus grand succès. Les Machines à Laver "Connor" sont bien faites — toujours satisfaisantes — et attirent des ventes rapides. N'hésitez pas plus longtemps — écrivez-nous simplement que cela vous intéresse. Notre proposition fera plus que de vous être agréable.

## J. H. CONNOR & SON, Ltd., Ottawa, (Ont.)



## COUR DE CIRCUIT

Alphonse Ed. Désilets vs Jos. O. Ri-  
ard, \$18.40.  
Tessier, Lacoursière & Fortier vs  
Johnny Béland, \$25.00.  
Jean Boisvert vs Arthur Bornais, \$36.-  
35.  
Chs. Borromée Tellier vs Joseph Bour-  
que, \$69.45.  
Donat Lacroix vs Joseph Bourque, \$84.  
Jacques Henri Germain et al vs Au-  
guste Thiffault, \$43.35.  
Joseph Bureau vs Paul Côté, \$56.03.  
Charles H. Flamand vs Georges Mar-  
cotte, \$32.50.

RAPPORT DE LA SEMAINE FI-  
NISSANT LE 8 FEVRIER 1919

## Comté d'Arthabaska

## ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Alphonse Martel vs Donat Pépin, St-  
Paul de Chester, 1re classe.  
Fernine Désilets vs Joseph Bernier,  
es-qualité, Sainte-Clothilde de H.,  
4e classe.

## ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Léonard L. Gale vs Adolphe Gosselin,  
de Victoriaville, \$16.50.  
Bernard Charest vs Amédée Fournier  
fils, Warwick, \$54.50.

## DECLARATION DE SOCIETE

Dalby J. Dustin and Kenneth J. Coote,  
du township de Durham, faisant af-

fares à Lisgar, dit township de Dur-  
ham, comme marchand et épicier  
sous les nom et raison de "Dustin  
& Coote."

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU  
D'ENREGISTREMENT D'AR-  
THABASKA

Du 3 au 8 février

Vente—Louis Boucher à Edouard  
Nadeau, partie 4a, 2e rang, Stanfold,  
\$2,100, \$1,200 acompte.

Transport—Edouard Nadeau à Gé-  
dion Faucher, sur Joseph Coriveau,  
\$1,050.

Transport—Louis Boucher à Cléo-  
phas Faucher, sur Edouard Nadeau,  
\$400.

Vente—Edouard Lavigne à Mme  
Anna Roberge, partie 15b et partie 18,  
6e rang, Stanfold, \$25, payées.

Testament—Mme Aline Poisson à  
Ludger Poisson, 1/2 indivis partie 45,  
Sainte-Hélène.

Hypothèque—Adélar Nault à Jo-  
seph Nault et ux, 339 et 340, Sainte-  
Hélène, \$1,000.

Vente—Roméo Lyonnais à Ernest G.  
Landry, partie 15, 11e rang, Simpson,  
\$1,500, \$200 acompte.

Vente—Dr. J. P. H. Massicotte à  
Horace Pellerin, 476 et 477, Sainte-  
Victoire, \$500, payées.

Vente—Denéry Richer à Herman  
Champagne, 518 et partie ouest 517,  
Bulstrode, \$1,300, \$750 acompte.

Vente—Joseph Hébert à Benjamin  
Bergeron, partie sud-est 280 et 281,  
Horton, \$700 acompte.

Titre—Corporation du comté d'Ar-  
thabaska à Bennett Feeney, 1/2 ouest  
21t, 6e rang, Stanfold, \$20.85, payées.

Titre—La même à Corporation du  
canton de Stanfold, 18c, 4e rang, Stan-  
fold, \$21.45, payées.

Titre—La même à la même, 18a, 3e  
rang, Stanfold, \$7.70 payées.

Titre—La même à Arthur Gilbert,  
partie 17c et partie 17a, 6e rang, Stan-  
fold, \$7.18, payées.

Vente—Cyrille Allaire, fils, à Au-  
guste Dusseault, 284 et 285, Sainte-  
Hélène, \$3,725, \$1,450 acompte.

Vente—Onésime Bolduc à Joseph  
Bolduc, fils, 384 et 387, Warwick, \$5,-  
200, \$3,000 acompte.

Obligation—Henri Caze à Joseph  
Trudel, partie 469, Bulstrode, \$800.

Vente—Frédéric Gagné à Emile Ga-  
gné, 352, Saint-Norbert, \$600, \$400 a-  
compte.

Vente—Frédéric Gagné à Gatien  
Dancause, 356 et partie 355, Saint-  
Norbert, \$2,400, \$1,000 acompte.

Obligation—Edmond Gélinas à Jean  
Lemelin, partie 987 et autres, War-  
wick, \$500.

Vente—Arthur Caillé à Alcide Pol-  
rier, 519, Bulstrode, \$850, payées.

Vente—Georges Hince à Johnny  
Hince, 880, Tingwick, \$850, \$450 a-  
compte.

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

**EN GROS SEULEMENT**

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

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

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

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

**L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)**

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL



LE MARECHAL FOCH

Le vainqueur glorieux de la plus grande guerre du monde qu'a mené nos vaillants soldats à la victoire.

## Les Grandes Figures du Siècle

ALBERT 1er  
JOFFRE

FERDINAND FOCH  
PRESIDENT WILSON

Le globe tout entier a les yeux fixés sur ces grands hommes qui ont écrit la plus grande page de l'Histoire du Monde depuis sa création.

ALBERT 1er, le roi-soldat dont les armées par leur brave résistance donnèrent aux Alliés le temps de se préparer.

JOFFRE, maréchal de France, membre de l'Académie Française qui immortalisa son nom à la bataille de la Marne et sauva Paris, la capitale du monde.

FOCH, le vainqueur glorieux de la plus grande guerre des guerres, sous le commandement suprême duquel nos vaillants Canadiens ont marché à la gloire.

WILSON, l'homme le plus démocratique du monde, parti exprès en Europe pour y répandre les idées démocratiques de notre Continent.

LA MAISON WISINTAINER a édité un magnifique portrait de chacun de ces hommes illustres; son but est de permettre à tout le monde d'en avoir un dans sa maison; c'est pourquoi elle fait l'offre suivante:

Un portrait pour ... .. 75c.  
Deux portraits, au choix, pour ... .. \$1.35  
Trois portraits, au choix, pour ... .. \$2.00  
Quatre portraits au choix, pour ... .. \$2.30  
75 cents additionnels pour l'encadrement fini vieil or.

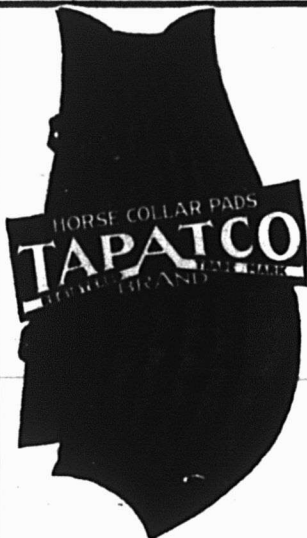
Envoi franco dès réception du montant adressé à

## La Cie Wisintainer & Fils, (Incorporée)

58 BOULEVARD ST. LAURENT, MONTRÉAL

Agents sérieux demandés.

Vente facile et bons profits



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

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

Nouveau Crochet d'Attache Patented

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

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

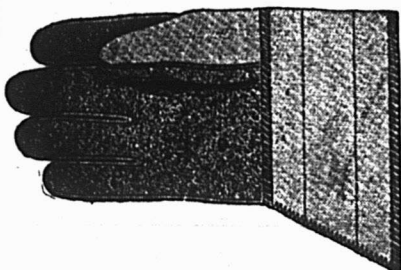
Les Bourrures à Collier

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

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON]

TAPATCO  
REGISTERED BRAND TRADE MARK



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

Faits avec poignets et gantolots tricotés ou à bande, pesant de 4 à 6 onces, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandes-en à votre marchand en gros.

The American Pad & Textile Co.  
CHATHAM, ONT.

## FER EN GUEUSE

pour Fonderie

## MARQUE NIAGARA

Prompts envois du stock et des hauts-fourneaux

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 ST-PAUL OUEST

MONTRÉAL

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

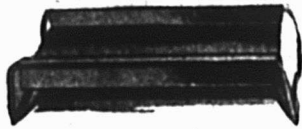
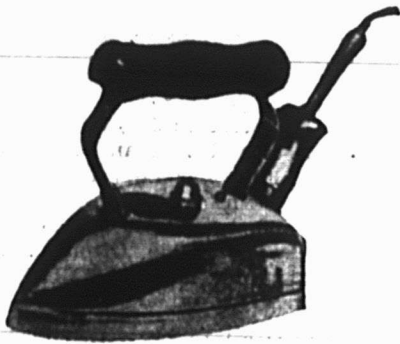
Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTRÉAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.



Le fameux fer à repasser "Canadian Beauty," \$3.25 pièce

# Auer Light Mfg. Co., Ltd.

Maison fondée en 1892

61 RUE ST-SULPICE

(Vis-à-vis l'Eglise Notre Dame)

MONTREAL

## Fournitures Electriques en gros

LAMPES TUNGSTEN  
ET NITROGENE

Adressez-nous vos commandes par lettres qu'elles soient importantes ou petites nous y apporterons notre meilleure attention.

# AUER LIGHT MFG. CO., LTD.

Maison en fondée en 1892

61 RUE ST-SULPICE

(Vis-à-vis l'Eglise Notre Dame)

MONTREAL

# "77"

## ANNÉES

de fabrication

## des Peintures et Vernis

# RAMSAY'S

Cette durée est votre garantie

Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

## A. RAMSAY & SON COMPANY

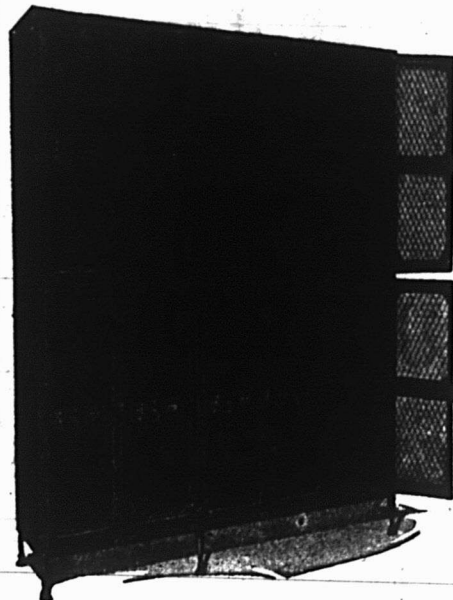
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

## Fournissez des Armoires



à vos employés, car cela signifie une grosse économie de temps pour trouver leurs vêtements, cela prévient les discussions, procure un endroit sûr pour le paquet du repas, pour les outils et les objets personnels.

Procurez-leur des Armoires en Acier. Elles sont à l'épreuve du feu, sûres, sanitaires, à l'abri du vol et indestructibles

Sous le nom bien connu de "Dennisteel", nous offrons la plus belle

ligne qui soit, en fait d'armoires, étagères en acier, etc., toutes faites strictement au Canada. Vous pouvez acheter les Armoires et Etagères "Dennisteel" pour convenir exactement à vos besoins, en grandeurs, styles et finis variés.

Permettez-nous de vous adresser des informations utiles.

THE DENNIS WIRE AND IRON  
WORKS CO. LIMITED

LONDON  
CANADA

Ecrivez-nous en français, en adressant vos lettres à M. F. X. Quenneville

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. H. Migneron vs S. F. Bessette, \$19.  
 J. E. Fortier vs Alph. de Chavigny, \$62.  
 P. Dufour vs Eug. Robitaille, \$77.  
 W. Blais vs Victor Gariépy, \$13.  
 A. Lavallée vs Azarie Vézina, \$14.  
 Beauharnois Electric Co. Ltd. vs A. Gardner, \$18.  
 B. J. Baillet vs D. H. Farmer, \$35.  
 Cohen Ltd vs Pierre Lavertu, \$12.  
 S. Caplan et al vs Lucien Lapalme, \$18.  
 J. Elle vs Lucien Morin, \$52.  
 J. Deshormeaux vs Jos. Allard, \$13.  
 F. Lambert vs Raoul Briard, \$19.  
 C. Bruchési vs Emille Goyette, \$10.  
 G. A. Forest vs Francis Raymond, \$75.  
 G. A. Forest vs Nap. Rinfret, \$30.  
 O. Marin vs A. L. de Buisson, \$13.  
 H. Beaugard vs J. M. Couture, \$50.  
 Maxwell Motor Co vs J. F. Woodcocks.  
 Brandram-Henderson Ltd vs Coull & Lynch, \$60.  
 Beaudoin Ltd vs Nap. Johnson, \$32.  
 F. H. Godin et al vs Veuve Wm. Morin, \$11.  
 Yvone Gaucel vs A. Pervin, \$65.  
 G. A. Forest vs Nap. Desjardins, \$26.  
 J. Paquette vs Can. Tuprentine Co., \$21.  
 A. Côté vs Henri Schetagne, \$60.

Mme C. Rainville et vir vs Omer Harbec, \$73.  
 S. Schachter vs Metrop. Fur Mfg Co., \$67.  
 Veuve T. Parent vs H. Hudon, \$15.  
 A. Handfield vs Geo. Larivière, \$31.  
 A. Dubuc vs Sam. Hamel, Verdun, \$16.  
 Charbonneau Ltée, vs A. E. Ladoucheur, St. Andrews Est, \$54.  
 R. Boissy vs Omer Boulais, Longueuil, \$11.  
 O. Prairie vs Rosario Meunier, Boucherville, \$10.  
 O. Prairie vs Freddy alias Frederic Decelles, Longueuil, \$13.  
 J. C. H. Dussault et al vs J. A. Dufresne, Shawinigan Falls, \$60.  
 J. O. Mousseau vs Nap. Sabourin, \$15.  
 Corona Phonograph Co. vs Jos. Clermont, \$15.  
 Hartt and Adair Coal Co. vs Jos. Versailles, \$39.  
 Windsor Hotel Co. vs J. F. Kelly, \$65.  
 G. L. Alexander vs Jas. T. Upton, \$35.  
 M. Taub vs L. Fischer, \$26.  
 P. Fallet et al vs H. Pépin, \$10.  
 J. Routtenberg et al vs Jos. Brown, \$37.  
 J. Routtenberg et al vs Godefroi Boisvert, \$32.  
 Mme G. Terrault vs Art) Gagné, \$13.  
 Ontario Furniture Co. vs J. O. Léveillé, \$38.  
 G. A. Forest vs Wm. Cullum, \$51.

G. A. Forest vs Emmanuel Gauthier, \$19.  
 G. A. Forest vs Jos. Gascon, \$44.  
 G. A. Forest vs Jean Flourde, \$15.  
 G. A. Forest vs Lucien Viger, \$16.  
 A. Gamache vs J. P. A. Roy, \$20.  
 W. Daoust vs Jack Simpson, \$15.  
 W. Daoust vs Alb. Latour, \$30.  
 J. Bruce Payne Ltd vs Jules Armand, \$71.  
 E. J. Nivel vs F. A. Blacklock, \$20.  
 G. W. Bithell vs J. Pardner, \$45.  
 F. T. Enright vs J. S. Sivalm, \$30.  
 J. B. Major vs E. Robitaille, \$25.  
 J. Marcotte vs Arobal Mfg. Co., \$71.  
 C. Houle vs Stephens Dairy Co., \$71.  
 G. A. Marsan vs Sylva Frappler, \$10.  
 J. A. Primeau vs Donat Dagenais, Sr., \$38.  
 R. Racicot vs Mme Eug. Martel, et vir, \$31.  
 J. E. Morier vs Asad Nackel, \$54.  
 E. Martin vs Médéric Archambault, \$58.  
 Granger Frères, Ltd vs J. K. Lefebvre, Waterloo, \$11.  
 J. Marcuson vs Veuve Jos. Bassenow, Lachine, \$50.  
 A. M. Joncas vs J. J. Grenier, Outremont, \$32.  
 G. O. Messier vs Domina Dulude, St. Pierre, \$55.  
 Massey Harris Co., Ltd vs Ls. Piché, Lonsueuil, \$91.

## Usez de Jugement !

Nombre de gens ne se rendent pas compte des soins qu'ils doivent donner à leurs chevaux. C'est une fausse économie que d'économiser le prix de l'équipement nécessaire pour tenir un cheval en bonne condition pour le travail. Vous faites preuve de bon jugement quand vous recommandez à vos clients les

## BOURRURES contre la sueur

Les BOURRURES DE COLLIER, les COUSSINS et les COUVERTURES POUR LA SELLE, portant la marque VENTIPLEX, guérissent et préviennent les blessures et ils sont indispensables pour le bien-être de tous les chevaux de votre localité.

**Ventiplex**  
FABRIC VENTILATE

Augmentez vos ventes en poussant cet article de qualité. Elles sont garanties donner entière satisfaction. Mentionnez les Ventiplex dans votre prochaine commande.

En vente chez tous les quincailliers et selliers en gros.

Fabriqués par la



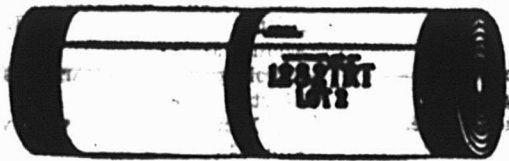
Faites d'un tissu breveté—très résistant et se lavant facilement. Gardent leur forme et leur confort, peu importe le nombre de fois qu'elles sont lavées. Ne se masseront pas sous la selle ou le collier.

**Burlington Windsor Blanket Company, Ltd.**  
793 King West, TORONTO

# Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

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

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



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

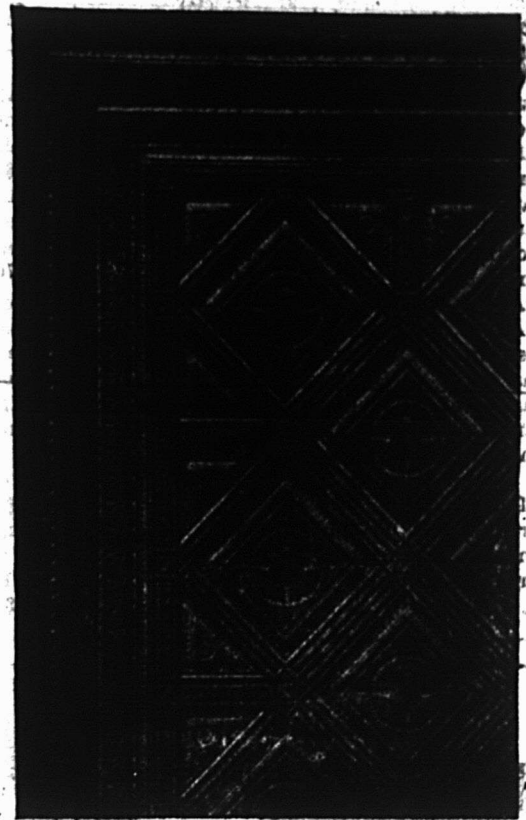
Attendez le voyageur de Stauntons avant de donner votre commande de Papiers à Tapisser.

## STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser  
TORONTO, CANADA

Salles de vente à Montréal: Chambre 310, Bâtisse Mappin et Webb, 10 rue Victoria.

# PEDLAR'S PERFECT METAL CEILINGS AND WALLS



## LE TEMPS DES REPARATIONS EST ARRIVE !

Avec le printemps arrive la question des réparations. Partout on commence à penser aux améliorations ou changements que l'on se propose de faire à ses édifices.

En votre qualité de marchand progressif, toujours prêt à profiter de toutes les occasions pour faire des ventes, vous ne serez pas lent à reconnaître les avantages offerts par les plafonds et les murs en métal Pedlar pour la maison, le magasin, l'église, la maison de pension, l'école, la salle publique, etc.

Un grand nombre de quincalliers font de l'argent en suggérant l'emploi de la tôle Pedlar pour la décoration intérieure de tous les édifices que l'on sait à la veille d'être réparés. Vous pourriez faire la même chose vous aussi. Et avec le choix incomparable que vous offre les dessins Pedlar vous pouvez obtenir une grande partie de la clientèle.

### The Pedlar People Limited

(Maison fondée en 1861)

127 rue Du Pont, QUEBEC

Siège social et fabriques: Oshawa, Ont.  
Succursales: Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Vancouver.

*C'est la bonne—*  
**La Clôture Ornementale Peerless**

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

**Embellissez votre maison avec la Clôture Ornementale Peerless.** Elle est faite en fer de fer solide et rigide, fortement galvanisé et recouvert d'émail de zinc pour prévenir la rouille. Le dessin Peerless donne à votre clôture un style que par la durée, la service et la qualité qui assurent une satisfaction absolue. Elle ne brûle, ne se déforme pas et ne peut s'effondrer par l'usage courant. Adaptez pour clôtures: Écoles, maisons, jardins, clubs, etc. Les ventes ont lieu partout: magasins, écoles, églises, etc. Les ventes ont lieu partout: magasins, écoles, églises, etc.

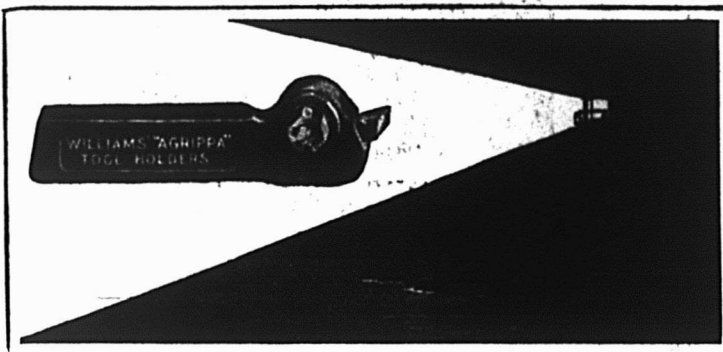
**THE BANWELL-HORNE WIRE FENCE COMPANY, Ltd.**  
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

**LES TRIBUNAUX (suite)****JUGEMENTS EN COUR DE CIR-  
CUIT**

Délia Martel vs J. L. Lacroix, \$36.  
S. Eliasoph vs Morris Eaton, \$90.  
J. Vaillancourt vs T. Boucher, \$12.  
Montreal Light, Heat and Power Co.  
vs. Jos. Paquette, \$31.  
J. M. Aird vs John Bailey, \$16.  
The Lion Vinegar Co., Ltd vs D. Mar-  
tineau, \$12.  
W. B. Dufort vs J. B. Mandeville, \$28.  
W. B. Dufort vs E. Massé, \$68.  
G. Leduc vs Xavier Caron, \$47.  
G. Leduc vs H. Morneau, \$19.  
J. Routtenberg et al vs F. Fialla, \$32.  
J. Routtenberg et al vs Félix Lasa-  
blonnière, \$64.  
Léa Hausher vs F. H. Chapleau, \$30.  
M. Piquette vs Robert Wallace, \$70.  
T. Brault vs A. Parent, \$40.  
E. Lamarre vs Henri Saucisse, \$19.  
J. V. Laplerer vs L. Paquette, \$39.  
T. Rhéaume vs Godfroy Boisvert, \$30.  
J. E. Fortier vs H. E. Pelletier, \$21.  
J. P. Thériault, vs H. Brunette, \$85.  
Cohen Ltd vs H. Brunete, \$85.  
Cohen Ltd vs Rodrigue Limoges, \$19.  
R. Corbell vs A. D. Giroux, \$10.  
S. Caplan et al vs B. Patenaude, \$15.  
S. Caplan et al vs R. O. Grenier, \$20.  
S. Caplan et al vs Paul Desparois, \$37.  
C. Lalonde vs Léon Dufault, \$44.  
Metrop. House Furnish. Co., Ltd., vs  
Pat. Meunier, \$92.  
G. Lonergan vs N. F. Ouellette, \$40.  
A. Racine vs M. Jacques, \$40.  
Deschamps et Kingsley vs O. Cour-  
moyer, \$16.

Deschamps et Kingsley vs W. Garié-  
py, \$12.  
Deschamps et Kingsley vs H. C. St-  
Denis, \$20.  
Deschamps et Kingsley vs Alex. La-  
vigne, \$14.  
Deschamps et Kingsley vs A. Perrault,  
\$22.  
H. Béchard vs Raoul Vézina, \$26.  
R. A. Léonard vs Victor Cartier, \$15.  
H. Hopman vs Vasil Tamashefsky, \$34.  
O. Leduc vs O. Brombey, \$79.  
E. P. Desroches vs Carlo Caluory, \$31.  
R. Narbone vs Martial Barbeau, \$19.  
J. Z. Gagnier vs Eug. de Waele et Ali-  
ce de Waele, \$25.  
S. Lapointe vs Ant. Bélanger, \$22.  
J. B. Payette vs Art. Pelletier, \$99.  
W. B. Dufort vs J. W. Bourgon, \$96.  
W. B. Dufort vs L. A. Gaumont, Qué.,  
\$26.  
Boulter Waugh, Ltd vs Anthony Tho-  
mas Chnadler, \$86.  
C. W. Lindsay Ltd vs Norman Hal-  
nault, \$58.  
Mme B. Deslauriers et vir vs Ls. May-  
hen, Verdun, \$24.  
H. J. Gagné vs Misael Guillotte, Iber-  
ville, \$70.  
P. A. Degroseillers vs Cyrille Pois-  
sant, La Tortue, \$75.  
E. J. Marksgraf vs Andrew Shearer,  
Westmount, \$49.  
L. Latulipep vs G. E. Pierreville, \$46.  
J. B. Sansregret vs J. A. Lachapelle,  
absent, \$55.  
J. Trachtenberg vs Adrien Martel, La-  
chine, \$25.  
J. Routenberg et al vs Edouard La-  
plante, \$16.  
Mme M. Poirier vs Art. et Cyrille Cha-  
tigny, \$60.

A. Langlois vs J. Cantin, \$37.  
C. Deslauriers vs Pierre Lemleux, \$50.  
J. E. Car vs Jas. Quinn, \$14.  
Mme O. Langstaff vs H. Penning, \$81.  
Mme O. Langstaff vs Thos. Rafter,  
\$21.  
A. Mainville vs Alb. Faust, \$21.  
A. Sauvé vs Alb. Valade, \$30.  
W. M. Fisk vs Léo L. Leet, \$64.  
J. W. Léger vs André Lebuis, \$26.  
J. A. Primeau vs A. Marquis, \$13.  
D. de Jerseywhite vs Emille Petronoy,  
\$48.  
J. J. Barrey vs National Ben Frank-  
lin Fire Ins. Co., \$79.  
Cardinal et Cardinal vs J. E. Lusi-  
gnan, \$37.  
Le Collège Sainte-Marie vs Valmond  
Martin, \$25.  
Nap. Landry et Co. vs Ovila Tour-  
ville, \$49.  
Manufacturers Press Ltd vs Chs. A.  
Trudeau, \$23.  
J. Plante vs Nap. Boucher, \$11.  
J. R. Mainville vs Armand Groulx, \$10.  
S. Caplan vs Anthime Vallée, \$58.  
J. Duval vs Henri Toussaint, \$24.  
N. Necllet vs Henri Desormiers, \$50.  
J. Plante vs Wm. Eccles, \$16.  
T. Paquette vs Hubert McLelland,  
\$76.  
McCormick Mfg Co. vs Pappas et  
Emmanuel, \$46.  
J. Y. Laurier vs Geo. Morin, \$20.  
Boudrias Ltée vs J. Dagenais et Cie,  
Farnham, \$15.  
McClary Mfg Co. vs Wm Allard, St-  
Adolphe de Howard, \$21.  
A. Breton vs Jos. Couture, Lorettevil-  
le, \$20.  
P. A. Degroseillers vs Cyrille Pois-  
sant, La Tortue, \$75.

**Mettez-les en Pleine Lumière**

Rien de ce qui est bon ne craint la lumière et il  
n'y a rien que de bon dans les

**Fixe-Outils "Agrippa" de Williams**  
"LES GRIFFES QUI RETIENNENT"

Bonne forme, bon matériel, bonne main d'oeuvre,  
et bon service.

**FIXE-OUTILS POUR**

TOUR RABOT CORDAGE  
FOREUSE CISEAU A FROID NOUEUSE  
TAILLEUSE

Demandez le catalogue—envoi gratis

**J. H. WILLIAMS & CO.**

"La forge à marteau mécanique"

122 Rue Richards, - Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens:

**THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.**

Montréal et Québec

**Quincaillerie de toute sorte****TOUJOURS EN STOCK**

Une attention toute spéciale est portée aux comman-  
des reçues par la poste ou par téléphone.

**THOS. BIRKETT & SON CO.,  
LIMITED**

Marchands de Quincaillerie en gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859  
189



# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation assermentée et audité 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

LE PRIX COURANT, vendredi 14 février 1919

Vol. XXXII—No 7

## La Devanture du Magasin

"L'habit ne fait pas le moine." On le dit parfois, mais on n'y croit pas. Comme le magasin bien éclairé la belle devanture retient le regard des passants; elle produit une impression de force, de richesse, tandis que la boutique à la façade délabrée ou sale repousse les acheteurs. Celle-ci peut vendre de bonnes marchandises, à bas prix, elle n'aura qu'une dixième partie des clients qui viendraient à elle si son aspect extérieur était agréable.

Nous ne voulons pas dire que l'habit doit être beau... et le moine vilain, ou, pour paraphraser, que la devanture doit être alléchante, attirante, et les marchandises mauvaises ou trop chères. Cependant, on a si bien reconnu cette utilité de la belle façade, du bel intérieur, que les grands magasins répandent partout, sur leurs murs du marbre, de l'or et du bronze; dans leur intérieur des glaces, des tapis, des vitraux, le tout abrité sous une immense coupole.

Peu de commerçants peuvent, certainement, supporter une telle dépense. Ce serait, nous en convenons, folie pour celui qui, ne disposant pas de très grands moyens, y consacrerait la plus large fraction de son capital. Le but de cet article est donc d'indiquer en ses points les plus essentiels ce que doit être la devanture.

Pour l'Épicerie, la porte de milieu sera préférée, entre deux vitrines, à la porte de côté accolée à une seule vitrine. Cette pratique facilite la confection des étalages, demande moins de marchandises, permet une plus grande variété de présentation et attire mieux le regard du passant. Les vitrines seront closes par de grandes glaces non étamées, d'une seule pièce.

On a accoutumé de surcharger les glaces de lettres peintes ou rapportés. Outre que cela retire de la lumière, et plus qu'on ne le croit couramment, à l'intérieur du magasin, cela empêche le passant de discerner l'étalage dans tous ses détails. Si l'on juge absolument indispensable de faire figurer quelques mots sur la glace, on les disposera en petits caractères

de cuivre rapportés, à hauteur de l'oeil, sur le côté près de la porte. L'acheteur les verra ainsi plus sûrement, et ne sera ni gêné ni choqué par leur emplacement.

Pour éviter, en hiver, la buée qui obscurcit les glaces, on ménagera à leur partie supérieure un oeillet de ventilation. Des produits spéciaux sont vendus pour faire disparaître cet inconvénient; le commerçant se trouvera bien d'en user.

On a composé différents enduits ou plaques de revêtement, tel le stuc, pour imiter imparfaitement le marbre. Pour une charcuterie, une confiserie aussi (nous ne citons ici que les commerces d'alimentation), le marbre ou ses imitations sont presque indispensables. Pour l'Épicerie, la façade en bois, établie soigneusement, bien mouturée, est la seule véritablement pratique et de confection abordable en tant que prix.

On ne pratiquera pas la haute fantaisie, mais une originalité tranchant sur les magasins environnants pourra être recherchée, à la condition qu'elle ne soit pas criarde ou ne repousse le client par un luxe trop grand qui lui ferait craindre de payer trop cher.

La peinture sera choisie avec un soin tout particulier, elle devra être de bonne composition et ne pas s'écailler au bout de quelques mois. Avant de fixer son choix, le commerçant se trouvera bien de faire quelques promenades dans la ville où il établit son magasin. Il comparera les boutiques entre elles et pourra composer ainsi une disposition ou une teinte inédites. Nous ne pouvons indiquer ici aucune couleur spéciale; c'est affaire de goût, de lieu. Nous écarterons tous les tons trop voyants, de mauvais goût, tels que le rouge vif, le bleu mat, le jaune clair.

Si l'on nous consultait, et en faisant cette réserve que l'exécution fera contraste avec les voisins, nous conseillerions une belle teinte vert foncé, avec filets d'or. Le grenat, non plus, ne nous déplairait pas, mais




**BLACK  
WATCH**

**TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)**

# Black Watch

**IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS**



**BLACK  
WATCH**

c'est une teinte qu'on obtient difficilement en respectant la loi de l'originalité et de la vision. On portera son choix sur une peinture facilement lavable, de façon à rendre aisé le nettoyage et l'enlèvement des taches de boue.

La devanture sera repeinte tous les deux ou trois ans, pour lui conserver son éclat et son pouvoir d'attraction sur le passant.

Disons quelques mots de l'éclairage. Toutes les villes ne possèdent pas encore l'éclairage électrique, le seul qui soit vraiment pratique, propre, sans danger et d'un usage moins coûteux si l'on y apporte un peu d'attention. Faute d'avoir l'électricité, nous emploierons le gaz.

Le nombre de becs sera en rapport avec la grandeur des étalages, mais on n'en posera jamais moins de deux. Pour obtenir une forte projection sur les articles exposés et les mettre en valeur, on installera les becs dans le haut de la vitrine, et on disposera au-dessus des réflecteurs obliques, de telle façon que la lumière prenne une direction analogue à celle des rayons solaires. Il faut éviter d'éblouir les passants en mettant à nu la source de lumière.

Les commerçants qui disposent de l'électricité se trouveront bien de placer de grosses lampes au dehors. Ils pourront suivre les contours de l'étalage, intérieurement, avec des rangées d'ampoules placées dans des gouttières réflectrices.

L'enseigne est au magasin ce que le titre est au livre. Elle sera de même couleur que la devanture, mais placée obliquement par rapport à celle-ci, de façon à ce que les regards des passants la rencontrent sans effort. Un complément indispensable de l'enseigne est le tableau de fer disposé perpendiculairement à la façade du magasin, et qui est vu de loin par les personnes circulant sur le trottoir. Sur cette enseigne figureront uniquement, en grosses lettres, le but du magasin et une énumération aussi courte que possible des produits vendus.

La fermeture de la boutique est fréquemment un sujet d'inquiétude pour le commerçant. On abandonnera l'antique volet de bois pour le rideau de fer, qui clôt rapidement et solidement et protège les glaces des vitrines. Dans quelques grandes villes, les magasins sont uniquement défendus par une grille qu'on pousse le soir. Ceci ne saurait être recommandé que dans les rues très fréquentées, constamment surveillées par la police.

Nous en avons terminé avec l'aspect extérieur du magasin. Qu'il soit gai, accueillant, simple et de bon goût; qu'il soit moderne aussi. L'impression qu'il produira sur les acheteurs paiera cent fois au commerçant la dépense d'installation.

### LES MAISONS VENDANT PAR CATALOGUE NOUS DONNENT DE PRÉCIEUX ENSEIGNEMENTS

Le rapport annuel de Sears, Roebuck & Company nous montre que les ventes brutes de cette grande maison faisant affaires par correspondance ont été de \$25.000.000 de dollars de plus que ceux de l'année précédente, soit une augmentation de \$50.000.000 sur les ventes de 1916. Ces chiffres nous fournissent une indication de la faveur croissante que leur accorde le public.

Il y a tendance de la part de nombreux marchands de considérer ces augmentations avec stupeur et de craindre que leurs jours soient comptés. C'est un tort.

Il n'y a pas à s'effrayer. Les maisons vendant par catalogue enlèvent évidemment des affaires à quelques marchands, mais le chiffre additionnel qu'elles font n'est pas dû à ce fait, mais bien plutôt au développement des besoins. Ces grosses maisons s'efforcent à se créer une clientèle pour leur bénéfice personnel, mais si le marchand local est assez progressif pour adopter des méthodes modernes et pour profiter de la demande croissante créée par ces formidables organisations, il peut en tirer lui-même un joli bénéfice.

La maison vendant par catalogue et correspondant est le meilleur éducateur que le marchand-détaillant ait jamais eu et le commerçant qui sait s'assimiler cet enseignement ne peut manquer de prospérer. Si le marchand local perd du terrain, c'est souvent parce qu'il ne consent pas à faire les efforts nécessaires pour lutter contre la concurrence qui s'infiltré dans sa région.

### LA SITUATION DE LA MARMELADE

Beaucoup de gens semblent être sous l'impression qu'à présent que la guerre est virtuellement finie, les difficultés qui se sont abattues sur le commerce se sont envolées comme par enchantement et que les marchandises vont affluer tandis que le pauvre consommateur n'aura plus à payer les prix élevés qu'il a dû subir depuis quatre ans. Le cas des oranges amères par rapport à la marmelade n'est pas différent de ce qui s'applique à beaucoup d'autres lignes. Les approvisionnements demeurent difficiles à obtenir, les prix n'ont pas fléchi et les prévisions pour la nouvelle conserve en voie de préparation sont pour des prix plus élevés.

Les facteurs qui concourent à cette situation sont nombreux.

Les oranges amères, comme beaucoup d'autres lignes, ne croissent pas en un jour, mais leur culture et leur commercialisation avantageuse dépendent des soins et de l'attention de tous les jours. La situation des oranges amères italiennes négligées pendant la guerre n'est pas du tout encourageante.

Lorsque la situation des manufacturiers canadiens fut expliquée, la Grande-Bretagne consentit à ce que deux petits envois soient faits.

Devant toutes ces difficultés, la question se pose: pourquoi pas obtenir des oranges amères d'Espagne puisqu'il y a tant de difficultés à obtenir celles italiennes? La situation est la même pour ces produits. La Grande-Bretagne est prête à prendre tout le surplus exportable et les mêmes difficultés surgissent pour obtenir ici des livraisons. Au demeurant, la quantité des ornages espagnoles exportables est très limitée.

Un fait intéressant est la probabilité d'arrivages d'oranges de Saint-Domingue. Mais ces oranges seront vendues au consommateur par la voie du commerce et ne seront pas un facteur en ce qui concerne le manufacturier. Les oranges de Saint-Domingue sont quelque peu plus grosses que les variétés européennes et sont très juteuses.

Les citrons entrent pour une partie dans la marmelade d'oranges et sous ce rapport, on peut dire que l'approvisionnement est abondant.

La marmelade de grape fruits s'implante de plus en plus d'autant qu'on a pu, ces dernières années, s'approvisionner plus facilement de ces fruits. Tout donne à penser que la demande en augmentera. On peut s'attendre à ce que le commerce soit largement approvisionné de marmelades, il n'y a pas de craintes à ce sujet, mais les prix semblent devoir rester élevés.



## LES LICENCES NE SERONT PLUS NECESSAIRES

Le 30 janvier a été rendu public un ordre-en-conseil supprimant le système des licences.

L'effet de cette nouvelle décision est d'annuler les réglementations et restrictions portant sur l'emmagasinage et la vente des produits alimentaires. L'épicier n'a donc plus à craindre d'être en contravention avec la loi pour la vente du sucre ou de la farine. Ces réglementations sont choses du passé car elles découlaient toutes du système de licence.

Avec cette nouvelle mesure, les licences actuellement en vigueur deviennent nulles automatiquement, et tout marchand entrant dans le commerce dès cette date, n'aura plus besoin d'obtenir au préalable une licence.

Les règlements actuellement annulés sont:—

Le No. 17, exigeant que l'épicier en gros obtienne une licence.

Le No. 21, exigeant que l'épicier en détail obtienne une licence.

Le No 22, exigeant que le marchand général faisant commerce d'épicerie et d'autres lignes sous restriction obtienne une licence.

Le No. 46, exigeant l'obtention d'une licence pour restaurant.

Le No. 63, fixant le prix du saumon de la Colombie-Anglaise pour les pêcheurs de la côte du Pacifique.

Encore que ces changements fussent inattendus, ils n'en seront pas moins bien accueillis du commerce qui a trouvé, dans beaucoup de cas, que ces réglementations constituaient un lourd fardeau sans aucune compensation apparente.

## M. WALTER PAUL, UN VETERAN DU COMMERCE D'ÉPICERIE, DISPARAIT.

La semaine passée, est mort à son domicile avenue du Parc, un vétérans du commerce d'épicerie de Montréal. M. Walter Paul. Ce décès suscitera de vifs regrets.

M. Paul naquit en Ecosse en 1838, à Killearn, Stirlingshire. A l'âge de 25 ans, il vint au Canada et résida dans la ville de Québec pendant 3 ans. En 1866, il arrivait à Montréal et s'y consacra au commerce d'épicerie. Le premier magasin de M. Paul fut ouvert sur la rue Sainte-Catherine, à l'endroit actuel du magasin à départements de John Murphy. Pendant 30 ans, M. Paul tint un magasin d'épicerie au coin des rues Sainte-Catherine et Metcalfe. En dernier lieu, son commerce était sis au coin de la rue Université et de la Place Burnside.

## LES PREVOYANTS DU CANADA — 1918 —

Malgré la guerre et la grippe, l'Etat d'Affaires des Prévoyants du Canada montre une vigueur et un progrès extraordinaires. En 1918, il a été vendu 9,036 parts de pension, portant à 77,419 le nombre de pensions détenues par les sociétaires actifs. Le grand total de l'Actif du Fonds de Pension est de \$1,463,440.43, propriété absolue des sociétaires et représenté en portefeuille par des valeurs de tout repos.

Ces chiffres se passent de commentaires et nous n'éprouvons aucune contrainte à en glorifier qui de droit, car ils constituent la plus belle récompense pour tous ceux qui inlassablement ont uni leurs efforts pour édifier la belle et patriotique institution que sont Les Prévoyants du Canada.

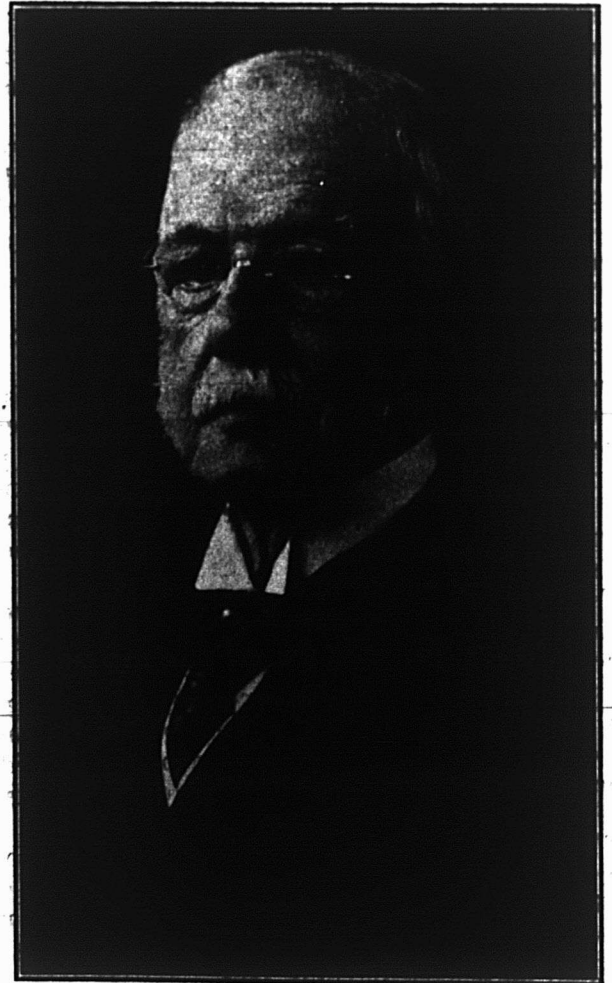
## LE SUCCES DE LA MUTUAL LIFE

Cette année, les rapports financiers des différentes compagnies d'Assurance-Vie seront examinés avec plus d'intérêt que de coutume, du fait de la tension à laquelle ces organisations ont été soumises par suite de la guerre et de l'épidémie d'influenza. Un coup-d'oeil jeté sur le rapport de la Mutual Life Assurance Company of Canada provoquera une agréable surprise même aux amis de cette Compagnie qui avaient espéré un rapport moins favorable dû à la guerre et à l'influenza. Mais la solidité financière de cette Compagnie entretenue pendant des années, a rendu possible le paiement des réclamations extraordinaires tout en laissant un surplus substantiel.

La Mutual Life of Canada détient une réserve dépassant de \$1,210,000 celle requise par le gouvernement, et l'actif excède de \$5,813,000 le montant requis par l'étalon du gouvernement.

## TROIS FABRICANTS DE CONFITURES S'AMALGAMENT

Crosse et Blackwell, Ltd., Jas. Keiller & Sons, Ltd., et E. Lazemby & Son, Ltd., trois grosses maisons anglaises de fabrique de confitures se sont amalgamées pour former la plus grosse organisation du genre du monde entier.



M. Charles Chaput, président de L. Chaput & Co. Limitée, épiciers en gros, dont on a fêté récemment le 77ième anniversaire.

## UN SENTIMENT D'OPTIMISME MANIFESTE PAR M. W. H. COTTINGHAM, PRESIDENT DE THE SHERWIN-WILLIAMS CO.

Il y a quelques jours avait lieu dans mon bureau une assemblée au cours de laquelle nous avons discuté les moyens à prendre pour assurer le succès du gain d'un million par mois.

Après avoir étudié avec soin tous les chiffres et les progrès faits à date, nous sommes convaincus que, bien que le chiffre que l'on cherche à atteindre soit très élevé, nous pouvons arriver et nous allons agir en conséquence.

Nous nous rendons parfaitement compte que ce n'est pas avec des discours, des bulletins ou des vantardises que nous arriverons à ce but. Nous savons aussi que nous devons employer des méthodes intelligentes qui nous feront vendre nos marchandises aux agents et ces derniers à leur tour les passeront à leurs clients.

La première chose à faire c'est de convaincre les membres de notre organisation que le but que nous nous proposons est possible. Ensuite il faudra que ces derniers à leur tour prouvent la même chose à leurs clients.

Nous reconnaissons qu'il y a des obstacles à surmonter, mais avec l'aide de notre habileté, notre énergie et nos ressources, il ne nous font pas peur; ils nous inciteront plutôt à travailler avec plus d'ardeur.

Il n'y a pas de doute que le commerce doit subir une transformation avant de redevenir normal, mais la chose se fera graduellement. L'homme qui hésite et qui attend la baisse des prix ou des conditions plus favorables peut s'attendre à un désappointement.

Les affaires n'ont pas tombé dans le marasme quand la guerre a commencé; le déclin n'a pas été considérable et il n'a pas duré longtemps. Les affaires n'ont fait que changer de débouchés. De nouvelles marchandises sont devenues en plus grande demande, par exemple les fournitures de guerre. Le déclin n'a plutôt affecté que les articles que l'on ne considérait pas essentiels à la poursuite de la guerre.

La même chose se produira avant que les affaires reviennent à leur état normal d'avant-guerre. Le commerce ne tombera pas dans le marasme; il subira plutôt une transformation. La demande pour les marchandises qui n'étaient pas nécessaires en temps de guerre reprendra de nouveau son cours et le commerce redeviendra normal.

C'est du moins ce qui ne manquera pas de se produire dans notre industrie. Quant aux prix, le coût de nos principales matières premières a très peu changé — certains prix même ont été augmentés depuis la signature de l'armistice et nous devons payer des gages très élevés. Par suite, il nous est impossible de réduire nos prix dans le moment et je ne crois pas que la chose puisse se faire d'ici plusieurs mois.

Cela ne nous empêchera pas de poursuivre notre programme d'une production plus considérable que jamais auparavant. Nous croyons qu'il y aura une grosse demande pour nos produits ce printemps et nous nous préparons à y faire face.

A mon avis, ce qu'il faut surtout faire dans le moment c'est inspirer au public la confiance en l'avenir. Le pays n'a jamais été aussi riche. Le public

canadien, en général, n'a jamais été aussi à l'aise. Il ne faut pas oublier aussi qu'il n'y a jamais eu autant de travaux à faire que dans le moment.

Ce qu'il faut présentement c'est de la confiance, du courage et de la mise à exécution. La confiance que le rajustement se fera graduellement et d'une façon continue; le courage de tenir bon quand certaines difficultés se présentent; la mise à exécution de ses projets. Et laissez-moi ajouter, pour nous, la détermination et l'enthousiasme pour pousser l'exécution de nos entreprises, comme nous l'avons toujours fait en dépit de toutes les difficultés.

La campagne d'un million de dollars par mois est facile, comparée à plusieurs de nos entreprises passées, et je n'ai pas le moindre doute en notre habileté d'en faire un succès,—le plus grand succès même que nous ayons encore obtenu.

Nous avons la meilleure proposition que nous ayons encore faite, et nous avons plus de confiance que jamais en notre personnel de vendeurs. Avec cela, nous avons la confiance, le courage et la détermination d'arriver. Je sais ce que nous pouvons faire, et je n'ai jamais été désappointé. Je vous souhaite bonne chance à tous.

W. H. COTTINGHAM,  
Président de The Sherwin-Williams Co.  
Quinze janvier mil neuf cent neuf.

## LA BAISSÉ DES PRIX DE L'ACIER STIMULERA LES AFFAIRES

Pour ce qui a trait à la situation de l'acier au Canada, des changements sont survenus qui indiquent que les acheteurs et les vendeurs semblent devoir s'entendre quant aux prix et que les affaires ne sont pas éloignées de reprendre comme en temps normal. Un bon mouvement se dessine dans ce sens, car il devient évident que la politique de détention et d'attente peut entraîner de dangereux résultats. Les plaques d'acier constituent une des plus fortes lignes importées. Après une activité fébrile pendant la période de guerre, le gouvernement décréait le prix de 10 cents qui prévalut après la signature de l'armistice. Cette semaine l'acier est tombé à six cents la livre, prix qui peut être donné comme base pour plaques d'acier aux entrepositaires canadiens. L'explication de cette baisse est renfermée dans le courant de concurrence et le désir de protéger les consommateurs. Les feuilles d'acier, principalement celles épaisses, suivent invariablement les plaques, et de fait, elles ont subi la baisse.

Les aciéries canadiennes s'attendent à recevoir des commandes importantes du gouvernement pour des rails.

Leurs équipements sont pour la plupart intacts comme lorsqu'elles étaient engagées dans la production de guerre.

C'est dire qu'elles sont capables de produire abondamment. Pittsburgh s'attend à une diminution de production dans ses aciéries. Mais même 50 pour 100 d'opérations à présent signifient plus d'acier que la capacité totale de 1906. Le marché du vieux métal ne montre pas de changement. Les marchands ne manifestent pas le désir d'acheter, même aux prix en baisse, s'attendant à un nouveau déclin.

### LEVEE DES RESTRICTIONS SUR LES IMPORTATIONS DE MUNITIONS

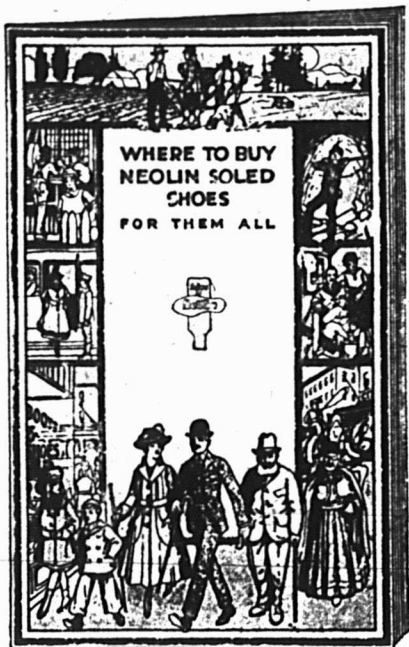
Le Bureau du Commerce de Guerre de Etats-Unis annonce les changements suivants dans la liste des conservations des exportations. Les licences individuelles ne sont plus requises au Canada et à Terre-Neuve pour les articles ci-dessous:—Munitions, X-2; Cartouches et douilles, chargées et non chargées, X-2; balles, en vrac, X-2, charbon, coke, explosifs, X-2; armes à feu de tous genres, X-20a. Les expéditions de ces commodités peuvent être faites sous Licence Spéciale d'Exportation RAC-63.

### PLUS DE DROITS D'ENTREE SUR LES TRACTEURS DE \$1,400 ET MOINS

Des rapports d'Ottawa indiquent que le gouvernement a décidé de prolonger indéfiniment l'Ordre-en-Conseil supprimant les droits sur les tracteurs de ferme d'une valeur de \$1,400 et au-dessous. Cette mesure fut passée dans le but d'augmenter la production, le 1 février courant et devrait expirer le vendredi 7 février. Pendant ce laps de temps, cette levée d'impôts bénéficiera à plus de 10,000 tracteurs qui entrèrent au Canada, et le montant des droits ainsi supprimés fut d'environ deux millions de dollars.

Pendant l'année fiscale 1916-17, 2,000 tracteurs de toutes sortes seulement étaient entrés au Canada.

### UN LIVRE INTERESSANT



“Où acheter les semelles Neolin pour tout le monde”, tel est le titre d'un livre intéressant que vient de publier la Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited. Il donne la liste complète des manufacturiers posant les semelles Neolin à leurs chaussures. Le grand nombre de manufacturiers se servant des semelles Neolin ne manquera pas de faire ouvrir les yeux même des gens qui suivent avec intérêt le succès remporté par les Neolin non

seulement dans le commerce de la chaussure mais chez les clients. On pourra également voir, par les lettres reproduites dans le livre, que le succès de ces semelles est superbe.

Nous comprenons que la Goodyear Tire & Rubber Co. enverra un exemplaire de ce livre à tous les gens intéressés dans le commerce de la chaussure. Il suffira de le demander.

### LA FERMETURE D'USINES PEUT PROVOQUER LA RARETE DU NOIR DE FUMEE

Les vastes usines fabriquant les noirs de fumée à West Virginia ont toutes consenti à fermer leurs portes de manière à arrêter la perte de quinze millions de pieds cubes de gaz par jour. Cette décision est le résultat des efforts de l'administration du combustible et peut avoir un effet considérable sur les conditions du marché du noir de fumée, car la région de West Virginia est devenue une des plus grosses sources d'approvisionnement de cette commodité. Une grande partie du noir de fumée employé au Canada provient des Etats-Unis.

### UNE GROSSE COMMANDE DE VITRE PLACEE PAR LA COMMISSION FRANÇAISE

Les marchands qui, guidés par le calme actuel des affaires en fait de vitres pour fenêtres, situation qui se reproduit chaque année à pareille époque, et qui, anticipant de prochains arrivages de vitres d'Europe, ont vendu à prix réduits, souvent même au-dessous du prix coûtant en manufacture, regretteront probablement ce geste trop hâtif, si l'on en juge par les derniers rapports d'Europe. Il vient en effet d'être placé aux Etats-Unis par le capitaine E. Dulieux, de la Commission Française, une commande de 107,000 caisses de 100 pieds de vitres pour fenêtres dont 80,000 caisses d'épaisseur simple et 27,000 de double épaisseur. Six dimensions dominent dans cette commande, les vitres longues et étroites étant les plus nombreuses. Les conditions exigent l'expédition avant le 15 mars, le paiement comptant à 10 jours. C'est là peut-être la plus belle commande d'exportation jamais placée aux Etats-Unis et elle a été répartie aux principaux manufacturiers et organisations de distribution. Cette commande est l'équivalent de 214,000 caisses de 50 pieds comme utilisées pour la consommation domestique. Il est spécifié que des commandes supplémentaires suivront certainement. Voilà de quoi aider les manufacturiers pendant l'époque de transition entre guerre et paix et qui laisse entrevoir de bons indices d'exportation future.

### LES MARCHANDS DE BICYCLETTES EN FAVEUR DE L'ECONOMIE DE LA LUMIERE DU JOUR

Le Comité Exécutif de l'Association Canadienne des Marchands de Bicyclette s'est prononcée en faveur de l'adoption permanente du système d'économie de la lumière du jour pendant les mois d'été. Cette mesure a prouvé être entièrement au bénéfice des cyclistes. Les marchands de bicyclettes ont décidé aussi de pousser partout le mouvement en faveur des bonnes routes et d'apporter tout leur support à l'amélioration des chemins. Le sujet de la fermeture de bonne heure et des heures régulières d'affaires fut aussi discuté.

Les marchands de bicyclettes d'Ottawa ont décidé de fermer l'après-midi, le samedi pendant juillet et août de cette année. Les marchands de bicyclettes d'Ottawa ferment leurs portes régulièrement à 6 heures 30, chaque soir. Ceux de Brantford ont aussi adopté cette heure excepté pour le samedi.

## LE COMMERCE DU BICYCLE SERA TRES ACTIF CETTE ANNEE.

Tout indique que le commerce du bicycle sera très bon cette année. D'après les manufacturiers, la réduction des prix ne se produira pas encore d'ici quelque temps. Les commandes ont été satisfaisantes et la matière première pour les remplir a été achetée à des prix qui ne feront pas diminuer ceux qui sont en vigueur actuellement. Des rapports reçus des Etats-Unis sont à l'effet que la fabrication des bicycles sera la plus petite enregistrée depuis des années. On attribue cela aux restrictions imposées par le gouvernement pour limiter la fabrication aux fins militaires. Bien que ces restrictions aient été atténuées, elles ne peuvent permettre aux manufacturiers de s'occuper de leur livraison immédiate. Un autre facteur à considérer également ce sont les gages élevés exigés par les ouvriers qui se font une spécialité de la fabrication des bicycles.

## EN DEPIT DE LA CHERTE DU BOIS LA CONSTRUCTION ETABLIRA UN RECORD.

La demande pour le bois de construction sera probablement ce printemps plus considérable que ce que pourra fournir les scieries. Il pourrait en résulter une hausse considérable des prix. Dans certains quartiers, on va jusqu'à prédire qu'elle sera de vingt à trente pour cent. On attribue cette hausse au taux élevé du fret, l'augmentation des gages des bucherons et autres choses qui contribuent à faire hausser le prix de bois. Dans certaines lignes, cette hausse a déjà été constatée. A en juger par les rapports reçus des chantiers, les conditions ne sont pas les mêmes dans plusieurs parties du pays. Dans certaines localités il y a très peu de neige dans la forêt. Dans d'autres le travail de sortir le bois a été de beaucoup facilité. Il ne faut pas oublier non plus que l'exportation sera probablement plus considérable que d'habitude. Les stocks de bois dans les cours des scieries n'ont pas été considérables pendant quelque temps et il ne faut pas compter sur une grosse réserve. Toutes ces conditions auront leur effet sur la construction du printemps et celle de toute l'année. Toutefois, en dépit du coût élevé de certains matériaux, on s'attend à ce que ce printemps soit la plus remarquable période de construction dans l'histoire du pays. Les fabricants d'outils disent que tout indique que les quincailliers feront un gros commerce d'accessoires et de matériaux de construction.

## UNE GRANDE VARIETE DE PORTRAITS MIS EN VENTE PAR WISINTAINER

La Compagnie Wisintainer & Fils, Incorporée, de Montréal, met en vente une série extrêmement variée de portraits d'actualité que nos marchands de campagne et de ville auront avantage à se procurer pour répondre à la demande de leurs clients.

Dans le magnifique assortiment de cette importante maison, nous relevons, en première ligne, les portraits d'Albert 1er, l'héroïque roi de Belgique, du maréchal Joffre le vainqueur de la Marne, du maréchal Foch, l'artisan de la Victoire, du président Wilson, le grand propagateur de nos idées démocratiques en Europe, etc.

## LES HORLOGES ENREGISTREUSES A L'ECOLE.

La question de faire enregistrer aux enfants l'heure de leur entrée et de leur sortie soulève beaucoup d'intérêt. — Les patrons aussi s'intéressent beaucoup à ce mouvement.

Les éducateurs dans toutes les parties du pays discutent actuellement l'idée suggérée par le principal F. P. Gavin, de Windsor, Ontario, de faire enregistrer aux enfants d'école l'heure de leur entrée et de leur sortie, tout comme ils seront obligés de le faire quand il leur faudra gagner leur vie.

Le principal F. P. Gavin mérite des félicitations pour son idée d'inculquer aux écoliers l'importance de la ponctualité.

L'idée du principal Gavin ne manquera pas de faire époque dans l'enseignement. En effet, pourrait-on enseigner choses plus importantes que la valeur du temps et la ponctualité, indispensables aujourd'hui pour le succès en affaires. Bien que certaines commissions scolaires aient déjà imposé à leurs professeurs l'horloge enregistreuse, l'idée émise par le principal Gavin indique clairement qu'au point de vue de la discipline on devrait faire la même chose pour les écoliers.

Avec l'horloge enregistreuse le professeur et les parents sauront si leur enfant est ponctuel ou non et il ne leur restera plus qu'à prendre les moyens de voir à ce que le règlement de l'école touchant l'entrée et la sortie des élèves soit strictement observé. Il sera alors très facile de remédier à bien des abus sous ce rapport.

## UN HABILE ETALAGE DE VITRINE DE QUIN- CAILLERIE

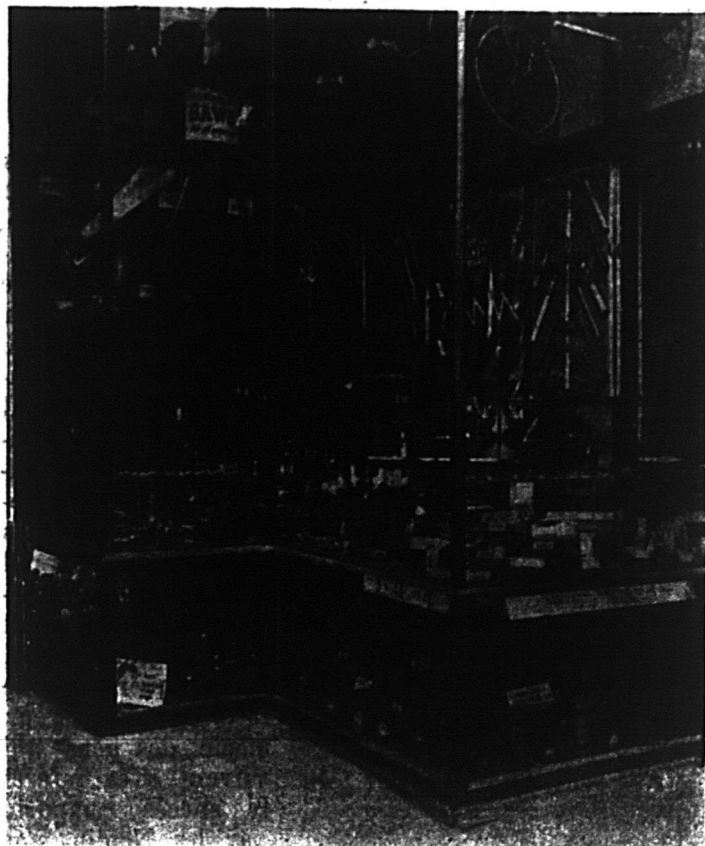


Photo de British & Colonial Press, Ltd.  
Magasin de Bernier Hardware Co., 126 Boulevard Saint-Laurent, Montréal. Vitrine tout en verre même au bas. La partie inférieure est sur fond vert bordé de miroirs qui donnent aux marchandises une apparence double et attrayante. La vitrine est garnie de planchettes en verre pour l'étalage de la quincaillerie légère. Les prix marqués sur certains articles constituent un attrait. Les panneaux des côtés sont changeables.

# Préparez-vous pour le Commerce du Printemps

LE MOIS DE MARS

— et le —

MAGASIN DE QUINCAILLERIE AU DETAIL

**Il faut réduire son stock de marchandises d'hiver. — Se préparer pour le commerce du printemps. — Les conditions du marché et ses perspectives.—La construction. — Avantages qu'offre la vente de la quincaillerie et des accessoires pour constructeurs. — L'art de penser à tous les détails. — La question des salaires et celle d'augmenter ses profits.**

Le dernier mois de l'hiver ne tardera pas à arriver. Le fait que le "mois de mars débute comme un lion et finit comme un mouton" permet souvent de disposer de bonne heure de ses marchandises du printemps.

Il n'y a rien comme de se préparer à ce qui pourrait arriver.

Il y a dans le commerce de la quincaillerie nombre de lignes appropriées à chaque saison. Les marchands intelligents savent cela et ils ont toujours en magasin un assortiment qui leur permet de ne pas laisser passer l'occasion de faire des ventes.

Durant le mois de février, on voit généralement à donner les commandes des marchandises du printemps qui ne sont pas encore rendues au magasin, afin d'être prêt, au mois de mars, à faire face à toutes les demandes que l'on aura pour les marchandises du printemps et du commencement de l'été.

Il faut prendre le temps de déballer, contrôler plaquer et étiqueter les nombreux articles qui sont en si grande demande à la fin de l'hiver. Au mois d'avril le mouvement des marchandises devient général; les clients arrivent en grand nombre et le travail principal du personnel doit être concentré sur la vente au comptoir.

Les marchands qui n'avaient pas donné leurs commandes parce qu'ils escomptaient la baisse à des prix changés veulent à présent avoir leurs marchandises à temps pour répondre aux besoins de leur clientèle.

S'ils avaient étudié, un mois plus tôt, les conditions et les perspectives du marché ils auraient su qu'il était inutile d'attendre une baisse probable des prix des manufacturiers de quincaillerie. La matière est encore rare, tout comme la main-d'oeuvre. Au moment de l'inventaire, les stocks d'articles finis détenus par les manufacturiers étaient extrêmement limités, tout comme chez les marchands de gros et les détaillants eux-mêmes.

Les voyageurs de commerce, qui sont partis au commencement de l'année pour placer les commandes des marchands de gros ont obtenu de bons résultats, ce qui prouve que ces gros acheteurs avaient pris leurs précautions pour faire face au commerce du printemps.

Chez les manufacturiers de peinture et de vernis les campagnes pour les ventes du printemps ont été commencées sans réductions de prix. Pour ces lignes il n'y a pas eu de réduction dans le prix de la matière première et il n'est pas probable que cette réduction arrive avant quelque temps encore.

Généralement, l'histoire se répète. Dans le passé, à la fin d'une guerre, les prix sont restés élevés pendant plusieurs années. Il est donc plausible d'assumer que la baisse, quand elle arrivera, sera graduelle

et les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants n'en souffriront pas trop.

Des rapports reçus de diverses parties du pays indiquent que les détaillants, dans plusieurs commerces, font de gros préparatifs pour le commerce du printemps. Cela est dû au bon commerce des fêtes et dans une plus grande confiance dans l'avenir. Il ne faut pas oublier, également, l'élimination de plusieurs choses qui nuisent au commerce.

D'autres facteurs, comme les chiffres des inventaires aux prix du marché le 1er janvier et le fait que 1918 a été une année durant laquelle les clients ont fait leurs paiements avec une promptitude exceptionnelle, ont clairement démontré que les marchands optimistes devraient envisager l'avenir en toute confiance. En général la question du capital n'embarrasse pas les marchands; les quatre dernières années ont été profitables, surtout pour les gens qui vendent aux fabricants et aux manufacturiers.

## LA CONSTRUCTION

Aucune industrie n'a été plus affectée par la guerre que la construction. On craignait que les bâtisses, érigées quand les gages et les matériaux étaient les plus élevés, ne pourraient donner un revenu suffisant pour subir la concurrence des édifices construits à l'époque où les salaires et les matériaux se vendaient meilleur marché.

La construction a aussi été retardée par les restrictions imposées dans le but de détourner les matières premières vers les fins de guerre et de la difficulté d'obtenir le capital nécessaire. Dans nombre de villes prospères du pays, la construction a été moins considérable en 1918 qu'elle l'avait été durant les dix dernières années.

La reprise de l'activité dans cette industrie est indiquée par les permis de construction émis dernièrement. D'ici quelque temps on peut s'attendre à voir une augmentation continue dans le nombre de constructions. Nombre d'observateurs expérimentés entrevoient une activité sans précédent dans cette industrie. L'histoire des années passées montre que quand une industrie a été gênée pendant assez longtemps, l'élimination des causes de cette restriction est suivie d'un développement extraordinaire.

## OCCASIONS POUR LE QUINCAILLIER AU DETAIL.

Dans plusieurs parties du pays, les marchands de quincaillerie perdent des ventes d'accessoires de construction parce qu'ils ne s'occupent pas de ce commerce. Très souvent ils ne connaissent pas cette industrie et n'ont pas à s'étonner après cela si les entrepreneurs et les constructeurs vont acheter en dehors de leur localité.

Les hommes qui sont assez intelligents pour faire de l'argent dans le commerce de la quincaillerie devraient connaître les besoins du constructeur. Pour plusieurs, toutefois, il ne s'agirait que de faire venir le voyageur d'une fabrique avec sa valise d'échantillons. Ils pourraient se rendre chez le constructeur et prendre sa commande pour les édifices qu'il a à construire. Cela créerait une petite concurrence entre plusieurs manufacturiers et le marchand pourrait retirer une commission de dix ou quinze pour cent sur la commande qu'il placerait de cette manière.

Imaginez, dans une localité prospère de 15,000 âmes, quatre quincailliers, dont pas un ne s'occupe de l'industrie de la construction. Il y aurait là une superbe occasion pour un nouveau venu de s'emparer de ce commerce. Il pourrait très facilement s'entendre avec un gros manufacturier pour avoir la vente exclusive de ses produits dans sa localité.

Le commerce des articles et des accessoires pour constructeurs n'est plus ce qu'il était il y a quelques années. Il a été simplifié. Il n'est plus nécessaire de dépenser beaucoup d'argent pour tenir en stock des échantillons offrant un prix varié aux constructeurs.

Pour le commerce régulier, il serait bon d'avoir un assortiment bien assorti, de façon à ce que la commande entière pour une maison de six mille dollars puisse être livrée promptement. Trois finis devraient suffire. On pourrait garder en stock un assortiment proportionné de garnitures en nickel pour la salle de bain, par exemple.

Il n'est pas nécessaire d'avoir suivi un cours d'architecture pour faire une liste des articles de quincaillerie nécessaires dans un édifice quelconque. Le marchand qui peut préparer une telle liste a une grande supériorité sur ses concurrents, qui doivent avoir recours aux voyageurs de la manufacture. Il commandera le commerce de sa localité pour la simple raison qu'il connaît son affaire et qu'il a en magasin les marchandises dont ont besoin les constructeurs.

Le marchand qui tient à avoir la clientèle des constructeurs suit de près les permis de construction et il va voir les entrepreneurs avant que les travaux soient commencés. Il commencera par leur vendre des pelles, des pics, des brouettes et des oiseaux. Ensuite il leur fournira des clous, des lattes, du papier goudronné, des poulies à chassis, etc. Assez souvent il pourra leur vendre de la chaux, du ciment, du plâtre, de la peinture, du vernis et mêmes des portes et des stores.

Il apprendra vite par expérience à garder en magasin exactement les articles les plus en demande et cela le dispensera de les faire venir de la fabrique. Il économisera bien des dépenses inutiles.

Il arrive souvent que le marchand de quincaillerie qui connaît bien l'industrie de la construction devient le marchand attitré des constructeurs de sa localité. Il achète en grande quantité nombre de lignes. Par exemple, il fait venir au char les poids pour chassis. Le prix qu'il paie en achetant en grande quantité lui permet de vendre meilleur marché que les autres.

Les accessoires d'automobiles permettent également d'augmenter considérablement les affaires du marchand de quincaillerie. Des garages, petits et grands, sont disséminés à présent dans tout le pays. Généralement le propriétaire d'un automobile a de l'argent et il a souvent besoin d'articles de quincaillerie et il les achètera chez le marchand qui lui vend des accessoires pour sa voiture.

Les propriétaires sont aussi une bonne classe à cultiver par le quincaillier.

C'est un fait bien connu que les commis du magasin de quincaillerie ne sont pas aussi bien payés que ceux de la plupart des autres commerces. Il n'y a pas de commerce qui exige une connaissance plus générale des marchandises, leur fabrication et leur usage. Cette connaissance est absolument essentielle pour vendre au client. Le marchand de quincaillerie passe dans sa localité pour un homme intègre et habile et le commerce qu'il fait est basé sur la confiance que le public a

en lui. On ne naît pas bon quincaillier; il faut beaucoup observer et travailler ferme pour réussir. Il faut connaître beaucoup de choses pour vendre d'une façon intelligente les marchandises que l'on garde en stock.

La question du salaire du commis amène celle des prix de la marchandise. Sous ce rapport, il est généralement reconnu que nombre de marchandises vendues dans un magasin de quincaillerie ne donnent pas le pourcentage de profits qu'elles devraient donner. Le marchand est souvent la cause de cet état de choses. Il ne pense pas assez à ses intérêts. Mais les prix élevés des articles de quincaillerie depuis la guerre, la misère qu'il a à garder un personnel d'employés compétents et la façon plus rapide avec laquelle le public achète sans s'occuper de la hausse des prix n'ont pas manqué de faire réfléchir le quincaillier. Il se rend compte que même avec moins de dépenses, il doit continuer à vendre plus cher qu'auparavant pour que lui et ses employés reçoivent une meilleure rémunération pour leur travail.

### UN NOUVEAU METAL POUR LA COUTELLERIE

On annonce de Londres que le professeur Goodwin, président de la Société de chimie industrielle, vient de découvrir un nouvel alliage métallique, intitulé "Festas", composé de fer, de chrome et de cobalt. Il paraît, dit "Il Sole", que des chimistes anglais ont réussi à combiner ces matériaux et en ont obtenu un nouveau métal très facile à travailler et qui convient tout particulièrement aux travaux fins de coutellerie.

### NOUVELLE HEURES DE FERMETURE POUR LES HANGARS A MARCHANDISES DES CHEMINS DE FFR.

La commission de guerre des chemins de fer canadiens vient d'ordonner, à partir du 1er février, que les hangars à marchandises des compagnies de chemins de fer devront être ouverts à 7.30 a.m. et fermés à 5 p.m. excepté le samedi où les heures seront de 7.30 à 1 p.m. Tous les camionneurs qui seront rendus aux hangars à l'heure de la fermeture seront servis. A certains endroits où il faut fermer plus tard par suite de conditions spéciales une demi-heure supplémentaire est accordée à la fin de la journée. Elle sera prise sur l'heure de l'ouverture du matin. En d'autres termes, les hangars seront ouverts à 8 a.m. et fermés à 5.30 p.m., excepté le samedi où la fermeture aura lieu à 1.30 p.m.

Les anciennes heures étaient de 7.30 a.m. à 5 p.m. dans l'ouest et de 5.30 ou 6 p.m. dans l'est.

### LES MAISONS AMERICAINES REDUISENT LE PRIX DE LA TOILE D'EMBALLAGE

Le commerce de la toile d'emballage (burlap) a été tranquille cette semaine et comme il n'y a pas eu de demande, les prix ont continué à baisser. A en juger par les rapports faits par les représentants du commerce, une manipulation considérable des prix pour les toiles d'emballage indiquées a eu lieu dans le but apparent de disposer des marchandises, et les réductions répétées des prix pour ces marchandises a eu pour résultat une baisse générale sur tout le marché.

### LES FABRICANTS DE POÊLES DU CANADA FABRIQUERONT LES DEUX DIMENSIONS.

Les manufacturiers de poêles des Etats-Unis travaillent à l'élimination du rond Numéro 9 sur les poêles de cuisine et sur les ranges. En faisant cela ils continuent la politique d'économie adoptée durant la guerre et nombre de maisons pensent à limiter leur fabrication aux poêles à 8 ronds. Les manufacturiers canadiens déclarent qu'ils vont continuer à fabriquer les deux modèles, vu qu'il leur faut répondre à la demande de la ville et à celle de la campagne, où le Numéro 9 est en plus grande demande. Les ventes des poêles Numéro 8 est pour ainsi dire limitée à la ville et les manufacturiers déclarent que les ventes ne cessent de diminuer à la ville à cause de la popularité des poêles à gaz et à l'électricité. L'idée qui a présidé à la fabrication des poêles à 9 ronds était la commodité qu'ils accordaient pour les ustensiles à fond profond. Ces ustensiles sont encore très employés à la campagne. A la ville, les ustensiles à fond plat sont plus généralement employés.

### LES RESTRICTIONS AMERICAINES RESTENT SUR LE FER-BLANC ET LA JUTE

Le Commission de guerre des Etats-Unis annonce que la surveillance exercée jusqu'ici par les associations de diverses industries touchant la distribution des matières premières a été supprimée, excepté toutefois, pour le fer-blanc et la jute.

Quant à toutes les autres commodités, dont la distribution était contrôlée par les associations commerciales, des licences pour l'importation peuvent maintenant être obtenues sans que l'on exige l'endossement des connaissements par une association. Les percepteurs des frais de douane ont reçu instruction de permettre l'entrée des marchandises sans l'endossement par les associations. Par suite, il ne sera plus nécessaire pour les importateurs d'envoyer leur licence à la commission de guerre pour y faire retrancher cette restriction.

### LA VENTE DES OUTILS DE JARDIN SERA PROBABLEMENT CONSIDERABLE.

L'impulsion que le petit jardin a reçue durant la guerre et particulièrement l'an dernier sera encore plus considérable cette année. Les manufacturiers d'outils de jardin et les graineteries se préparent pour un gros commerce et à en juger par les commandes déjà placées ils ne seront pas désappointés. Les milliers de gens qui ont avec succès remédié au coût élevé de la vie et découvert l'agrément de cultiver leurs légumes en arrière de leur maison se proposent de faire encore la même chose cette année. L'an dernier, les marchands de quincaillerie ont vendu de grosses quantités de graines de semence et d'outils de jardin et tout indique que leurs ventes seront égales, si non plus considérables cette année. Dans nombre de localités, les citoyens qui avaient demandé des lots vacants pour leur jardin, non seulement cherchent à avoir les mêmes terrains, mais ils en veulent de plus grands encore.

### UN BEL ETALAGE DE COMPTOIRS DE QUINCAILLERIE



Photo de British & Colonial Press, Ltd.

Magasin de Philbin & Co., 862 Sainte-Catherine Ouest, Montréal. Le commerce de Philbin & Co. date de 50 ans et est aujourd'hui un des plus importants du genre. La photo ci-dessus est une vue du rez-de-chaussée. A noter l'arrangement net et compact du stock qui fournit de nombreuses suggestions d'achats au visiteur.

Plus de 75 pour cent de la population adulte de la Province de Québec est en faveur de l'octroi de licences spéciales, pour la vente de la bière,

# La Question est Aujourd'hui Soumise au Peuple

A lui de dire s'il entend boire encore  
de la Bière après le 1er Mai  
prochain.

Pendant cinq ans les Brasseurs de la Province de Québec ont redoublé d'efforts pour défendre les intérêts du public et promouvoir les intérêts de la vraie tempérance.

Pour enrayer la vague de prohibition et empêcher la suppression de la bière, par acte du parlement, ils ont dépensé des sommes énormes.

Ils ne peuvent faire davantage.

**AU PUBLIC MAINTENANT DE DIRE S'IL Y A LIEU DE CONTINUER DANS LA PROVINCE DE QUEBEC LA MANUFACTURE ET LA VENTE DE CE BREUVAGE DELICIEUX ET BIENFAISANT QU'EST LA BIÈRE.**

Que chacun réponde pour soi et sans retard.

N'attendez pas, pour protester, que la loi de prohibition totale projetée soit en vigueur.

Ne Perdez pas un seul Instant.

*Télégraphiez ou écrivez au Premier Ministre  
aujourd'hui même à Québec et à Ottawa.*



'Soyons Canadiens avant tout'

**L'ASSOCIATION DES  
BRASSEURS DE LA  
PROVINCE DE QUEBEC**

55, rue St-François-Xavier, Montréal



# The Mutual Life Assurance Company

Fondée en  
1869

of Canada

Bureau Principal  
Waterloo (Ont.)

## ETAT FINANCIER

pour l'année terminée le 31 décembre, 1918

### COMPTE DE CAISSE

REVENU	DEBOURSES
Actif net au Grand Livre— au 31 décembre 1917 .....	Réclamations pour décès et incapacité....
.....\$30,499,558.36	.....\$ 1,553,077.60
Primes (net) .....	Dotations échues .....
..... 5,021,518.20	..... 479,958.62
Intérêts, Loyers, etc. ....	Polices rachetées .....
..... 1,999,584.87	..... 409,374.69
	Surplus .....
	..... 838,466.15
	Annuités .....
	..... 10,541.40
	.....
	.....\$ 3,291,418.46
	Dépenses, taxes, etc. ....
	..... 1,182,735.23
	Balance d'actif net au Grand Livre— au 31 décembre 1918 .....
	..... 33,046,507.74
	.....
	.....\$37,520,661.43
	.....
	.....\$37,520,661.43

### FEUILLE DE BALANCE

ACTIF	PASSIF
Hypothèques .....	Réserve 3½ % et 3% de base .....
.....\$13,921,438.73	.....\$27,782,269.66
Débitures et actions .....	Réserve spéciale des placements .....
..... 13,457,486.89	..... 389,469.51
Prêts sur polices .....	Réserve pour réclamations mortuaires non rapportées .....
..... 4,488,148.06	..... 35,000.00
Immeubles .....	Valeurs de rachats sur polices déchués ..
..... 800,506.70	..... 1,095.55
Obligations sur primes .....	Réclamations mortuaires non réglées ..
..... 36,886.99	..... 585,066.66
Argent en banque .....	Dotations échues non réglées .....
..... 457,988.12	..... 11,282.00
Argent au bureau principal .....	Dividendes dûs aux porteurs de police ..
..... 727.22	..... 107,048.99
Primes différées .....	Dividendes alloués aux polices à dividendes différés, émises depuis le 1er janvier 1911 .....
..... 662,577.77	..... 325,542.27
Intérêts accrus, etc. ....	Dividendes alloués aux polices à dividendes accumulatifs autres que les polices à dividendes différés .....
..... 929,976.11	..... 665,064.39
	Dû au compte des frais de bureaux et ho- noraires de médecins .....
	..... 25,874.47
	Taxes et loyers accrus .....
	..... 49,782.92
	Primes et intérêts payés d'avance ..
	..... 58,286.11
	Balances du crédit au Grand Livre .....
	..... 116,674.97
	Surplus au 31 décembre 1918 .....
	..... 4,603,279.09
	.....
	.....\$34,755,736.59
	.....
	.....\$34,755,736.59

Surplus sur Etalon de Réserve du Gouvernement, Evaluation..... \$5,813,956.70

Audité et trouvé correct,  
J. M. SCULLY, F.C.A.,  
Auditeur.

CHS. RUBY,  
Gérant-général.

Waterloo, 28 janvier 1919.

### ETAT COMPARATIF

	1917	1918	AUGMENTATION
Revenu .....	\$ 6,424,516	\$ 7,021,103	\$ 596,588
Payé aux porteurs de polices .....	2,513,991	3,291,418	777,427
Actif .....	32,165,432	34,755,737	2,590,305
Dépenses au Revenu Total .....	17.65%	16.84%	.81%
Nouvelles assurances .....	20,124,563	21,541,069	1,417,506
Assurances en vigueur .....	123,511,314	137,640,614	14,129,300

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

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



## On peut toujours se fier aux Aliments Marins Marque Brunswick

*C'est là un point important qui crée des ventes pendant toute l'année. Regarnissez vos stocks des produits suivants:*



1/4 SARDINES A L'HUILE  
1/4 SARDINES A LA MOUTARDE  
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

KIPPERED HERRING (Hareng saur)  
HARENG SAUCE AUX TOMATES  
CLAMS  
SCALLOPS

**Vous ne courez aucun risque en prenant en stock les Aliments Marins de la Marque Brunswick, dont les qualités de goût délicieux et de nourriture hygiénique plaisent aux plus difficiles.**

**Notre épicier en gros tient la marque Brunswick.**

**CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)**

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 1-603

# Le Marché de l'Alimentation

## VINAIGRE, AMIDONS, BISCUITS EN BAISSÉ

Le vinaigre est en baisse de 4½ cents le gallon sur les différentes variétés et la base en est de 15½ cents à 25 cents le gallon suivant qualité.

Les amidons de différentes sortes sont en baisse de ½ cent la livre. Les divers biscuits sont moins chers d'environ 2 cents la livre.

## MIEL — PRODUITS D'ÉRABLE

Sirop d'érable:—

Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse . . . . .	\$15.10
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse . . . . .	17.10
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse . . . . .	18.50
Sucre d'érable (nominal)..	0.30
à . . . . .	0.35

Miel clover:—

Comb (fancy) . . . . .	0.30
Comb (No. 1) . . . . .	0.28
En boîtes, 60 livres . . . . .	0.26
En seaux 30 livres . . . . .	0.27
En seaux 10 livres . . . . .	0.28
En seaux 5 livres . . . . .	0.28
Miel buckwheat — boîtes ou barils . . . . .	0.23

## FRUITS

Pommes:—

Baldwins No. 1 . . . . .	8.00	10.00
Blenheims . . . . .	5.00	5.50
Greenings . . . . .	8.00	10.00
McIntosh rouges (supérieures) . . . . .	8.50	10.00
Grovensteins No. 1. . . . .	4.50	5.50
Spys . . . . .	8.00	10.00
Russets . . . . .	8.00	
Kings No. 1 . . . . .	8.00	10.00
Kings No. 2 . . . . .	8.00	
Wagners . . . . .	8.00	
Pommes (en boîtes) . . . . .	3.50	3.75
Bananes, (grosses de fantaisie) régime . . . . .	4.50	4.90
Cranberries, baril . . . . .	20.00	25.00
Cranberries, gallon . . . . .	1.00	1.25

Grapes:—

Spanish Almeria, keg (épaisses) . . . . .	9.00
do (moyennes) . . . . .	7.50
Emperor, keg . . . . .	7.50
Grapefruit (fancy Porto Rico) . . . . .	5.50
Citrons (fancy nouveaux de Malaga) . . . . .	6.00
Citrons (Californie) . . . . .	5.25

Poires (Calif.) grandeur 110. . . . .	5.50
Oranges Porto Rico . . . . .	4.50
Oranges Florida . . . . .	5.00
Oranges Calif. (gros-seur 200) . . . . .	6.00
Oranges (Calif.) 100-126 . . . . .	5.50
Oranges mexicaines . . . . .	5.00

## LEGUMES

Le prix des pois verts s'est élevé. Ils se vendent actuellement à \$5.00 le panier. La laitue de Boston est un peu moins chère à \$4.00 la boîte. Les pommes de terre maintiennent leurs prix de \$1.60 à \$1.90 le sac, selon qualité.

## LE FOIN PRESSE

Foin No. 1 mil, \$25.00. No 1 légèrement mélangé de trèfle. \$24; foin No. 2 mil, de \$22 à \$23; No 2 mélangé de trèfle. \$23; et foin No 3 mil, \$22, la tonne, ex-voie.

## LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien, extra No. 3 . . . . .	0.75½
Avoine d'alimentation No. 1 . . . . .	0.74
Avoine de l'Ontario No 2 blanche . . . . .	0.71½
Orge du Manitoba . . . . .	0.89

le boisseau ex-magasin.

## LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

La farine de blé de printemps standard du Gouvernement s'est vendue en lots de chars à \$11.15 le baril, en sacs, frets Montréal. tandis que les lots de 50 à 100 sacs se sont vendus à \$11.25 et les plus petites quantités à \$11.35 livrées, le tout avec 10c de moins par baril pour comptant sur place.

Le marché de la farine de blé d'hiver demeure calme, la demande n'étant que pour de petits lots. Les ventes se font de \$10.50 à \$10.60 le baril en sacs neufs de coton et à \$10.30 en sacs de jute de seconde main ex-magasin. Les affaires sont calmes en farine de blé d'Inde et le marché est en détente de \$9.60 à \$9.80; la farine de seigle se vend à \$10.50 le baril en sac, livré au commerce.

## LE FROMAGE

Les affaires en petits fromages pour le compte domestique continuent à être bonnes et les prix sont fermes à 25c le No 1; 24½c le No. 2; 24c le No. 3.

## LES OEUFS

Nous cotons:—

Strictement frais . . . . .	0.55
Choix des glacières . . . . .	0.50
No. 1 des glacières . . . . .	0.47

## BEURRE

Beurre supérieur de crèmerie . . . . .	0.51½	0.52
Beurre fin de crèmerie . . . . .	0.51	0.51½
Beurre supérieur de ferme . . . . .	0.43	0.44
Beurre fin de ferme . . . . .	0.42	0.42½

## LES SAINDOUX

Saindoux purs:—

Tierces, 400 liv., la liv. . . . .	0.27	0.28
Tubs, 50 liv., la liv. . . . .	0.28	0.28½
Seaux, 20 liv., la liv. . . . .	0.28	0.28½
Briques, 1 livre . . . . .	0.29	

## MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres ½ ou ¼ baril, ¼c de plus la livre. . . . .	0.06¾
Kegs . . . . .	0.07¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse . . . . .	4.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	5.15
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse . . . . .	5.85
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz., à la caisse . . . . .	5.80
2 galls., seau 20 liv., chaque . . . . .	2.00
3 galls., seau 38½ liv., chaque . . . . .	3.15
5 galls., seau 65 liv., chaque . . . . .	5.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:—	
Boîtes de 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .	5.05
Boîtes de 5 livres, 1 doz., à la caisse, le caisse . . . . .	5.65
Boîtes de 10 livres, ½ doz., à la caisse, la caisse . . . . .	5.35
Boîtes de 20 livres, ¼ doz., à la caisse, la caisse . . . . .	5.30
Sirop de canne (crystal Diamond):—	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .	7.00
½ barils, les 100 livres . . . . .	10.00

Barils, les 100 livres . . . . .	9.75
Mélasses de la Barbade—	
Prix pour l'île de	
Montréal	
Puncheons . . . . .	1.05 1.08
Barils . . . . .	1.08 1.11
½ barils . . . . .	1.10 1.13
Pour les territoires en dehors,	
les prix varient de 3c en-dessous.	

**FRITURES**

Tierces, 400 livres, la li-		
vre . . . . .	0.25½	0.25¾
Cuves, 50 liv., la liv. .	0.25¾	0.26
Seaux, 20 liv., la liv. .	0.26	0.26¼
Briques, 1 livre . . . . .	0.27	0.28¼

**LES FEVES — LES POIS**

Nous cotons:		
Fèves Canadiennes, triées à la		
main, le boisseau . . . . .	5.50	5.70
Columbia Anglaise . . . . .	6.00	6.60
Fèves brunes . . . . .	6.00	6.00
Japonaises . . . . .	6.50	7.00
Yellow Eyes . . . . .	7.00	7.50
Rangoon, le boisseau . . . . .	6.00	6.50
Lima, la livre . . . . .	0.17	0.19
Kidney . . . . .	7.50	8.00
Pois blancs, à soupe,		
le boisseau . . . . .	4.00	4.50
Pois split, nouvelle ré-		
colte, la livre . . . . .	0.06½	0.07

**LES SUCRES**

Nous cotons:—	100 livres	
Atlantic, extra granulé . . . . .	9.95	
Acadia, extra granulé . . . . .	9.95	
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	9.95	
Canada, extra granulé . . . . .	9.95	
Dominion, crystal granulé . . . . .	9.95	
Jaune No. 1 . . . . .	9.50	9.55
Jaune No 2 . . . . .	9.45	9.55
Jaune No 3 . . . . .	9.35	9.45
En poudre, barils . . . . .	10.05	10.20
En morceaux Paris, barils		
à . . . . .	10.55	

**LES JAMBONS ET BACONS**

On a coté dans le gros: bacons pour breakfast, 39 à 40c la livre; bacon Windsor de choix, de 42 à 43c et bacon désossé, de 44 à 45c. Jambons de 8 à 10 livres, à 35c la livre; de 12 à 15 livres, de 32 à 33c et de poids plus lourds, à 31c.

**LES CAFES**

Cafés rôtis:—	la livre	
Bogotas . . . . .	0.38	0.41
Jamaïque . . . . .	0.31	à 0.34
Maracaïbo. . . . .	0.33½	à 0.36
Mocha . . . . .	0.37	à 0.41
Mexicain . . . . .	0.37	à 0.39
Rio . . . . .	0.30	à 0.32
Santos . . . . .	0.33	à 0.35
Cacao—		
En vrac, barils 200 liv., la liv. .	0.24	
En vrac, barils 100 liv., la liv. .	0.25	
En vrac, barils 50 liv., la liv. .	0.26	
Prunes Greengage (sirop lé-		

**RIZ ET TAPIOCA**

Nous cotons:—	les 100 liv.	
Caroline . . . . .	12.50	15.00 16.50
Siam No. 2 . . . . .	9.00	9.75
Siam (fancy) . . . . .	10.50	11.00
Rangoon "B" . . . . .	8.70	9.25
Rangoon "CC" . . . . .	8.40	8.85
Mandarin . . . . .	10.00	
Pakling . . . . .	8.60	8.70
Tapioca la livre (graines) . . . . .	0.13½	
à . . . . .	0.14	
Tapioca la livre (pearl) . . . . .	0.13½	
à . . . . .	0.14	
Tapioca la livre (flake) . . . . .	0.12½	

**MARGARINE**

Prints, selon qualité, la		
livre . . . . .	0.32	à 0.34
Tubs, la livre . . . . .	0.30	

**LES CONSERVES**

Clams No 1 . . . . .	2.25	
Saumon Sockeye:—		
"Clover Leaf", boîtes plates		
½ livre . . . . .	2.40	2.45
boîtes plates, (1 livre) . . . . .	4.62½	
Chums, boîtes 1 livre . . . . .	2.05	2.15
Pinks, boîtes 1 livre . . . . .	2.25	
Cohoes, boîtes 1 livre . . . . .	4.35	
Red Springs, boîtes 1 livre . . . . .	4.60	
Saumon de Gaspé, marque Nio-		
bé, (caisse de 4 douz.) la		
douz. . . . .	2.25	
Sardines canadiennes (caisse) . . . . .	6.75	
à . . . . .	7.00	
Sardines norvégiennes, la cais-		
se de 100 "¼ s" . . . . .	20.00	
Homards, boîtes ½ livre la		
douz. . . . .	3.60	3.65

**Légumes en conserves**

Asperges (Américaines), Mam-		
moth, vertes, la douz. . . . .	4.00	
Tomates, 1s . . . . .	0.95	
Tomates, 3s . . . . .	2.00	2.02½
Tomates E.U. (2s.) . . . . .	1.40	1.50
Tomates, 2½s. . . . .	1.90	1.92½
Pois, standards . . . . .	1.45	1.47½
Pois, early June . . . . .	1.57½	1.60
Fèves, golden wax . . . . .	1.95	1.97½
Fèves, Refugees . . . . .	1.95	2.00
Blé-d'Inde, 2s. la douz. . . . .	2.20	2.27½
Epinards, (E.U.) 3s. . . . .	3.00	
Epinards (E.U.) gallons . . . . .	10.00	
Blé-d'Inde (en épis), boîtes de		
un gallon, la douz. . . . .	7.80	8.30
Framboises rouges, 2s. . . . .	4.00	4.17½
Simcoes . . . . .	2.75	
Cerises rouges, 2s. . . . .	2.60	2.90
Fraises, 1918 (2s.) . . . . .	4.00	
Rhubarbe, 2½s. . . . .	2.60	
Blueberries, 2s. la douz. . . . .	1.85	
Blueberries, gallon . . . . .	7.00	
Pumpkins 2s. . . . .	0.85	
Pumpkins 2½s . . . . .	1.00	1.10
Carottes, tranchées, 2s. . . . .	1.45	1.75
Pommes (gallons) . . . . .	4.00	5.00
Pêches (2s) sirop épais 250 . . . . .	2.70	
Poires No. 2 . . . . .	2.75	
Ananas, 2s . . . . .	3.10	3.50
Ananas (graté), 2s . . . . .	2.90	

ger) . . . . .	2.25
Prunes Lombard (2s) sirop	
épais . . . . .	2.05

**HUILE D'OLIVES—OLIVES**

Le gall.	
Huile d'olive pure, boîtes 1	
gallon . . . . .	\$7.50
Huile d'olives, boîtes ¼ gall. . . . .	8.00
Huile d'olives, boîtes 5 gall. . . . .	7.00
Huile à salade, barils 50 galls. . . . .	2.50
Olives en barils, gall. . . . .	1.35
Olives Reines, gall. . . . .	1.45

**VOLAILLE**

Poulets à rôtir (3-5 livres) . . . . .	0.38
Poulets à rôtir (engraissés au	
lait) . . . . .	0.43
Canards, Brome Lake . . . . .	0.47
Canards, jeunes domestiques . . . . .	0.40
Dindes, la livre . . . . .	0.43
Oies . . . . .	0.30
Poules, vieilles . . . . .	0.36

**LE THE**

Ceylan et Indes—		
Pekoe, Souchongs, la livre . . . . .	0.47	
à . . . . .	0.49	
Pekoes, la livre . . . . .	0.51	0.54
Orange Pekoes . . . . .	0.55	0.57
Thés du Japon—		
Choix . . . . .	0.65	0.70
Première cueillette . . . . .	0.53	0.58
Java—		
Pekoes . . . . .	0.41	0.43
Orange Pekoes, lots dépa-		
reillés . . . . .	0.43	0.45

**FRUITS SECS**

Nous cotons:—		
Abricots, choix . . . . .	0.26	0.28
Abricots, fancy . . . . .	0.30	
Pommes évaporées . . . . .	0.16	0.18
Poires . . . . .	0.24	0.25
Pelures de citron (anciennes) . . . . .	0.46	
Pelures de citron (nouvelles) . . . . .	0.47	
. . . . .	0.48	
Pelures d'orange (nouvelles) . . . . .	0.42	
à . . . . .	0.48	
Pelures de lemon (nouvelles) . . . . .	0.40	
à . . . . .	0.41	
Raisins—		
Malaga, boîtes de table de 22 li-		
vres, 3 couronnes, \$5.50; 4 cou-		
ronnes, \$6.75; 5 couronnes, \$7-		
50.		
Muscatsels, loose, 2 couronnes.		
la livre . . . . .	0.14	
Muscatsels, loose, 3 couronnes.		
la livre . . . . .	0.15	
Figues portugaises (mats) . . . . .	0.13	
Figues fancy, de Californie:		
Paquets 16 onces, (10 paq.) . . . . .	1.75	
Paquets 10 onces, (12 paq.) . . . . .	1.45	
Paquets 8 onces, (20 paq.) . . . . .	2.00	
à . . . . .	2.60	
Paquets 6 onces, (50 paq.) . . . . .	3.60	
à . . . . .	4.75	
Paquets 4 onces, (70 paq.) . . . . .	3.70	
à . . . . .	5.00	

# Catsup aux Tomates

## Marque AYLMEER

Une Ligne Populaire—d'une Demande Régulière—Profitable

**BOUTEILLES EN VERRE**

8 onces—12 onces—17 onces

2 Douzaines à la Caisse

**Cruches en VERRE et en  
TERRE**

1 Gallon

4 à la Caisse

*En vente chez votre marchand de gros  
ou directement*

# DOMINION CANNERS Limited

HAMILTON, CANADA

**PRIX COURANTS**

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

**WALTER BAKER & CO., LTD.**

Chocolat Premium, pains de ¼ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre . . . . .0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres. .0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres . . . . .0.35

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . . . .1.50

Caracas Tablets cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . . . .0.80

Caracas Assortis 32 paquets par boîte, la boîte . . . . .1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.30

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 le livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.29

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre . . . . .0.38

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

**BRODIE & HARVIE, LIMITED**

Farines préparées de Brodie. "La doz XXX" (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres . . . . .2.90  
Paquets de 6 livres . . . . .5.70  
Superb, paquets de 3 livres . . . . .2.80  
Paquets de 6 livres . . . . .5.50  
Crescent, paquets de 3 livres . . . . .2.85  
Paquets de 6 livres . . . . .5.60  
Buckwheat, paquets de 1½ livres. 1.75

— — — 3 livres. — — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv... Paquets de 5 livres . . . . .

Pancake, paquets de 1½ livre . . . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets . . . . .0.00

Pancake, paquets de 1½ livre. Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

**HENRI JONAS & CIE**

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" . . . . . Manquant  
Vermicelle — . . . . . —  
Sphaggetti — . . . . . —  
Alphabets — . . . . . —

Nouilles — . . . . . —  
Coquilles — . . . . . —  
Petites Pâtes — . . . . . —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.00

2 oz. Rondes Quintessences 2.41

2½ oz. — — — 2.71

5 oz. — — — 4.64

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.15

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles . . . . .0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London . . . . .0.65

2 oz. — . . . . .0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

ou gallon, de . . . . .8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

**Pour Faire de l'Argent**

Il faut choisir un placement sûr et

**PAYANT DE GROS INTERETS**

Les gens sages font travailler leur argent. 6-7-8 pour cent n'est pas assez pour des revenus pour vous. Faites un placement rémunérateur et garanti par une double sûreté qui vous permettra de doubler votre argent en trois ans et sans aucune possibilité de perte. Venez nous voir, ce que nous avons à vous offrir est une proposition sérieuse et très payante. C'est un important contrat de bois que nous avons avec une puissante compagnie pour plusieurs années, rapportant de gros profits.

Nous acceptons toute somme de \$50.00 ou plus, soit en argent, bons de la Victoire, débetures, etc., et nous donnons comme sûreté, en plus de notre contrat et de nos scieries qui seront construites, des garanties immobilières.

Doublez votre argent en trois ans

**The Canadian Export and Transportation Company,**

129 rue des Commissaires Ouest

**MONTREAL**

Chambre 6—Bureau ouvert de 9 a.m. à 5 p.m.



**"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.**

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand." Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers **LIMITED.**

**MONTREAL**

## Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

### Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS."

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

### Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur leur table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre, en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

### La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

### Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

## HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

**Vernis à chaussures.** La douz  
 Marque Froment, manquant.  
 Marque Jonas, manquant.  
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau  
 \$3.25.

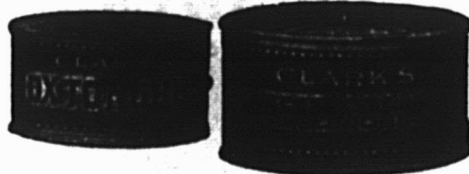
**Moutarde Française "Jonas" La gr**  
 Pony 3 doz. à la caisse \$13.00  
 Small 8 — —  
 Medium 2 — —  
 Large 2 — —manquant  
 No. 64 Jars 1 — —manquant  
 No. 65 Jars 1 — —  
 No. 66 Jars 1 — —  
 No. 67 Jars 1 — —manquant  
 No. 68 Jars 1 — —manquant  
 No. 69 Jars 1 — —manquant  
 Melasse Jugs 1 — —manquant  
 Jarres. ¼ gal. 1 — —manquant  
 Jarres. ¼ gal. 1 — —manquant  
 Pts Perfect Seal, 1 doz., à \$32.00 par  
 grosse.  
 Qrts. Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par  
 grosse.

**Poudre Limonade "Mesina" Jonas**  
 Petites boîtes, 2 douzaines par caisse  
 \$15.00 la grosse.  
 Grandes boîtes, 2 douzaines par caisse.  
 \$36.00 la grosse.  
 Sauce Worcestershire . . . . . 15.00  
 "Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse,  
 1 douzaines par caisse.

**W. CLARK, LIMITED,**  
 Montréal.

Corned Beef Compressé . . . ¼s. 2.90  
 Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.90  
 Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25  
 — — — — — 6s. 34.75  
 Corned Beef Compressé . . . 14s.  
 Roast Beef . . . . . ¼s. 2.90  
 Roast . . . . . 1s. 4.80  
 Roast . . . . . 2s. 9.25  
 Roast . . . . . 6s. 34.75

Boeuf bouilli . . . . . 1s. 4.80  
 Boeuf bouilli . . . . . 2s. 9.25  
 Boeuf bouilli . . . . . 6s. 34.75  
 Veau en gelée . . . . . ¼s. 0.00  
 Veau en gelée . . . . . 1s. 0.00  
 Fèves au lard, Sauce Chili, éti-  
 quettes rouge et dorée, 4 douzai-  
 nes à la caisse, la douzaine .0.90  
 do, 4 douzaines, la douz. . . . . 1.25  
 do, grosses boîtes, 2 douzaines, la  
 douzaine . . . . . 2.20  
 — à la Végétarienne, avec sauce  
 tomates, boîtes de 42 livres . . . 2.25  
 — au lard, grandeur 1½ . . . . .  
 Sauce Chili, la douzaine . . . . . 1.90

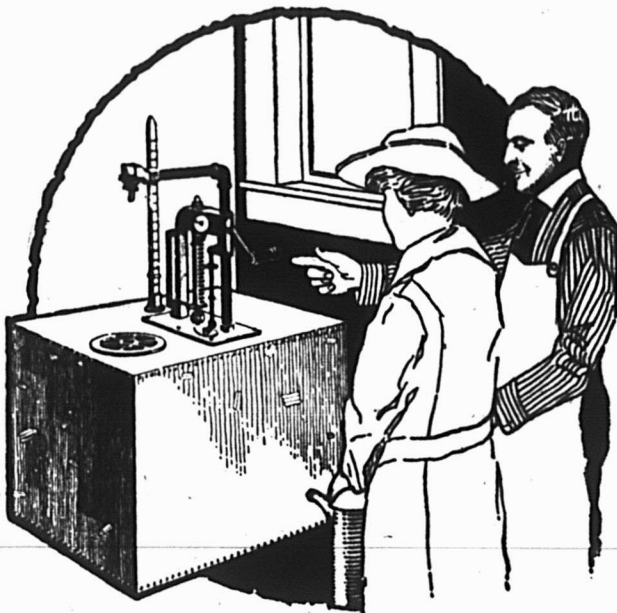


Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.90  
 Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90  
 Boeuf fumé en tranches, boîtes de  
 fer-blanc . . . . . 3.40  
 Boeuf fumé en tranches, pots en  
 verre . . . . . 1s. 3.90  
 — — — en verre . . . . . ¼s. 1.80  
 — — — en verre . . . . . 2.80  
 Langue, jambon et pâté de veau  
 . . . . . ¼s. 2.35  
 Jambon et pâté de veau . . ¼s. 2.35  
 Viandes en pots épicées, boîtes en  
 fer-blanc, boeuf, jambon, langue  
 veau gibier . . . . . ¼s. 0.75  
 — — — en fer-blanc, boeuf,  
 jambon, langue, veau, gibier. ¼s. 1.40

— — — de verre, poulet, jam-  
 bon, langue . . . . . ¼s. 2.40  
 Langues . . . . . ¼s.  
 — . . . . . 1s.  
 — de boeuf, boîtes en fer-  
 blanc . . . . . ¼s. 3.90  
 — — — . . . . . 1s. 8.40  
 — — — . . . . . ¼s. 13.40  
 — — — . . . . . 2s. 17.20  
 — en pots de verre . . . . .  
 — de boeuf pots de verre,  
 . . . . . size 1½ 14.50  
 . . . . . 2s. 19.70  
**Mince Meat en "tins" cache-**  
**tées hermétiquement . . . . .**



Mince Meat . . . . . 1s. 2.90  
 Mince Meat . . . . . 2s. 4.00  
 Mince Meat . . . . . 5s. 12.90  
 En seaux de 25 livres . . . . . 0.17  
 En cuves . . . . . 0.16  
 Sous verre . . . . . 3.25  
**CANADIAN BOILED DINNER**  
 1s. . . . . 2.40  
 2s. . . . . 5.90  
 Mince meat.—  
**KETCHUP AUX TOMATES**  
 Boutelles 8 onces . . . . . 2.20  
 Boutelles 12 onces . . . . . 2.75  
 Boutelles 16 onces . . . . . 3.40  
**BEURRE DE PEANUT**  
 Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 3 1.40



# Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du système Bowser pour l'emmagasinage de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez à aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

**Systèmes**  
**BOWSER**  
ESTABLISHED 1898

**pour l'emmagasinage  
 de l'Huile et de  
 la Gazoline**

**S. F. BOWSER & CO., Inc.**  
**TORONTO (ONT.)**

BUREAUX DE VENTES DANS  
 TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS  
 PARTOUT



## Les Remèdes Chamberlain contre la Toux

Deux splendides remèdes dont beaucoup de gens ont entendu parler et qu'ils demandent—c'est une confiance acquise par le mérite.

Ce sont des producteurs de profits pour ceux qui en gardent un bon approvisionnement.

## TABLETTES CHAMBERLAIN

*Avez-vous votre fourniture d'accessoires publicitaires pour aider à la vente, cartes de comptoirs, etc.?*

Chamberlain Medicine Co., Limited, Toronto

## Balai "Somme"

tel est le nom de

### Notre Nouveau Balai

Ce nom commémore le balayage des Allemands par les Alliés à la Bataille de la Somme.

### "Some coup de Balai"

comme on dirait en "Canayen"

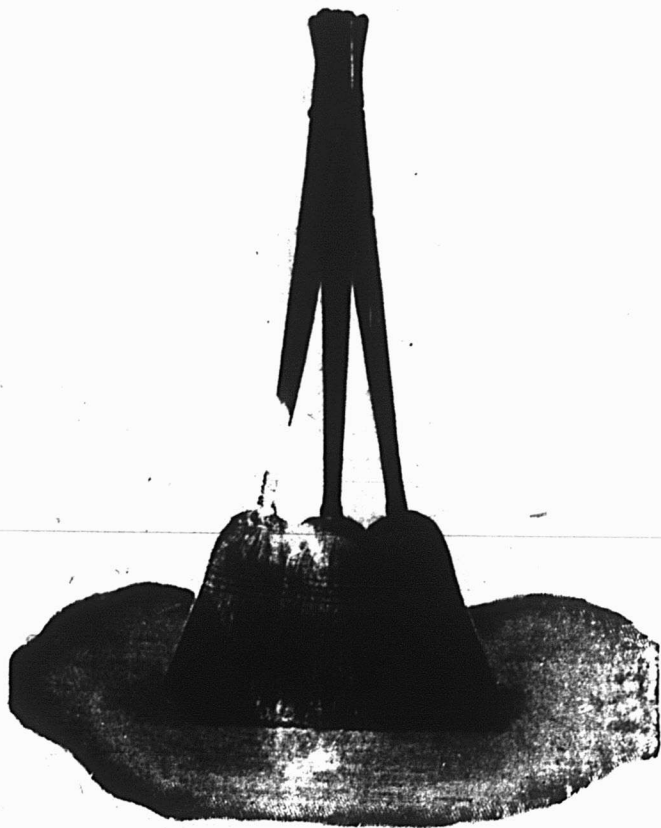
Notre balai "Somme" est un balai léger de qualité parfaite, pour tapis à

**\$10.50 la douzaine**

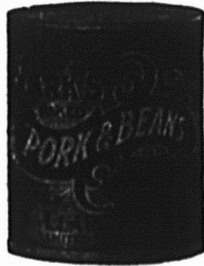
Livraison n'importe où par lots de six douzaines.

**The Parker Broom Co.,**  
OTTAWA

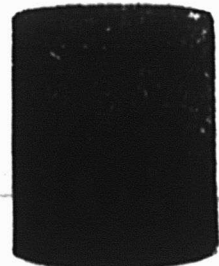
Toute maison de gros peut vous en fournir.



# Les Fèves au Lard de CLARK



avec Sauce Nature,  
Chili ou  
aux Tomates sont  
des



## PRODUITS DE VENTE CERTAINE

Ils ne "moisissent" pas sur vos rayons. Leur vente est assurée par la QUALITE Clark, la REPUTATION Clark et la PUBLICITE CLARK.

N'ayez pas peur D'ACHETER A PRESENT.

Les Fèves au Lard de Clark sont favorites et se vendront quelque puissent être les conditions.

W. CLARK, LIMITED, - - - - MONTREAL

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



VICTORIA PAPER  
& TWINE CO.  
LIMITED

Connue d'un Océan à l'autre.

PAPIER A ENVELOPPER DE TOUTES  
DESCRIPTIONS

PAPIERS-TISSUS--PAPIER-TOILETTE  
—FICELLE—PLATS A BEURRE  
RITESHape

Qualité Garantie

DIVISION DE L'EST DU CANADA

Département des Ventes et Magasins

382 rue Notre-Dame Ouest  
117 rue Saint-Maurice  
MONTREAL

NEW-YORK, BUFFALO, BALTIMORE, ROCHESTER, CLEVELAND,  
PITTSBURG, RICHMOND, MONTREAL ET TORONTO.

Nous avons été les premiers à introduire au  
Canada le Papier Craft.

Vendez la

# POUDRE

A

# PATE

## "Cook's Favorite"

Prix et escomptes sur demande

### Cafés, Thés et Epices

## J. J. DUFFY & CO.

117 rue Saint-Paul Ouest. MONTREAL

TELEPHONE. MAIN 58

Beurre de Peanut, 17 . . . . . 0.20  
 Seaux, 24 livres . . . . . 0.28  
 Seaux, 12 livres . . . . . 0.29  
 Seaux ' livres . . . . . 0.31  
 Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine . . . . . 10.00  
 Clark Fluid Beef Cordial, bouteille de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz. . . . . 5.00  
 Feves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines à la caisse, la douzaine ind. . . . . 0.90  
 do., 4 douz. la douz. . . . . 1s. 1.25  
 do., 2 douz., la douz., . . . . . 2s. 2.30

**FEVES AU LARD.**

Etiquette rose, caisse de 4 douz., la douz., in . . . . . 0.85  
 do., 4 douz., à la caisse, douz. . . . . 1.15  
 do., 2 douz., à la caisse, la douz. 1.95  
 do., grosses boîtes, 6s. 1 douz., la douz. . . . . 10.00  
 do., grosses boîtes 12s, ½ douz., la douz. . . . . 18.00  
 Pork and Beans, Tomato, 1½ . . . . . 1.90  
 Pork and Beans, plain, 1½ . . . . . 1.65  
 Veau en gelée . . . . . 0.00  
 Hachis de Corned Beef . . . . . ½s. 1.90  
 Hachis de Corned Beef . . . . . 1s. 3.90  
 Hachis de Corned Beef . . . . . 2s. 5.90  
 Beefsteak et oignons . . . . . ½s. 2.90  
 Beefsteak et oignons . . . . . 1s. 4.90  
 Beefsteak et oignons . . . . . 2s. 8.90  
 Saucisse de Cambridge . . . . . 1s. 4.40  
 Saucisse de Cambridge . . . . . 2s. 8.40

**KLIM**

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse . . . . . 5.85

Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse . . . . . 8.40  
 Boîtes d'Hotel, 6 de 10 livres, la caisse . . . . . 18.75

**CHURCH & DWIGHT**

Cow Brand Baking Soda.



ment.  
 Empaqueté comme suit:  
 Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . . . \$3.45  
 Caisse de 60 paquets de 1 livre . . . \$3.45  
 — — 120 — de ½ livre . . . 3.65  
 — — 30 — de 1 livre . . .  
 et 60 paquets mélangés ¼ livre 3.65

**PRODUITS B. T. BABBITTS**

Nous cotons:  
 Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets . . . . . 5.65



Nettoyeur Babbitt, caisse de 50 paquets . . . . . 3.10  
 Nettoyeur Babbitt, (Kosher), caisse de 50 paquets . . . . . 3.10  
 Lessive Pure Babbitt, caisse de 4 douzaines . . . . . 5.95

Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.

**BALAIS DE PARKER BROOM CO.**

Spécial, 21 livres . . . . . 8.25  
 Rideau, 22 à 23 livres . . . . . 9.00  
 No. 3, 24 à 25 livres . . . . . 10.00  
 Electric, 24 à 25 livres . . . . . 10.50  
 Carpet, 27 livres . . . . . 11.25  
 Somme, 21' livres . . . . . 10.50  
 Daisy, 25 livres . . . . . 13.00  
 Parker, 27 livres . . . . . 15.00  
 Lady Grey, 29 à 30 livres . . . . . 16.00  
 Heavy Warehouse, 30 livres . . . . . 11.25  
 Plain Warehouse, 30 livres . . . . . 10.75  
 Prix nets; fret payé par lots de six douzaines et plus.

**THE CANADA STARCH CO., LTD.**

Manufacturier des Marques Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv.  
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . . . 0.09¼  
 — White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre . . . 0.09¼  
 Empois, No. 1. Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . . . 0.10¼  
 Kegs No. 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres) . . . . . 0.09¼  
 Barils d'Empois Blanc No. 1 (200 livres) . . . . . 0.10¼  
 Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (30 livres) . . . . . 0.11¼  
 Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . . . 0.12¼  
 — — (36 liv.) . . . . .  
 boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12¼

# Le Signe de la Popularité

Rien ne saurait indiquer plus fidèlement le degré de popularité d'un article que le CHIFFRE DE SES VENTES. Sous ce rapport, POSTUM établit un record remarquable.

Chaque jour, aussi, quelques nouveaux fervents de ce breuvage-céréale vraiment délicieux expriment de vive-voix ou par lettre leur contentement et leur satisfaction. Vous, M. l'épicier, vous pouvez facilement augmenter vos ventes et vos profits en faisant un superbe étalage des paquets de Postum sur vos tables, sur votre comptoir ou dans votre vitrine.



Des ventes continuelles, beaucoup de publicité et une vente garantie, voilà ce que vous avez avec

# POSTUM



## BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de  
bons clients et  
les conservent

Ce sont les produits  
sur lesquels on peut  
le plus compter, ven-  
dus avec une garan-  
tie réelle de pureté et  
de qualité supérieu-  
re; préparés en conformité  
avec les lois des produits ali-  
mentaires purs; ils se vendent  
couramment et assurent un ra-  
pide écoulement de stock.

**WALKER BAKER & CO. Limited**

Montréal, Canada  
Dorchester, Mass.  
Fondée en 1780

Licence de la Commission des Vivres  
du Canada No. 11-690

## Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

## voines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

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

**BRODIE & HARVIE Limited**  
Montréal Téléph. Main 436

## Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

**P. POULIN & CIE**

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions  
Demandez les prix par lettre.

TARIFS DE LOCATION  
DES CAMIONS-  
AUTOMOBILES  
\$2.00 de l'heure  
\$8.00 la 1-2 Journée  
\$15.00 la journée  
\$80.00 la semaine

SERVICE DE NUIT AUSSI  
**MOTOR CARTAGE**  
(CAMIONNAGE PAR AUTO)  
Uptown 2009  
403 rue Bleury, MONTREAL

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

### D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 284

TENEZ EN STOCK  
LES SAUCISSES  
ETIQUETTES



**C. & L. Enr.**

Les meilleures sur le  
marché et les plus  
appréciées.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et  
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-  
cisse au Saugé, Saucisson de Boulo-  
gne et à l'ail et jambon pressé.

TOUJOURS LES MEILLEURES  
Vendez-les et ayez des clients satis-  
faits

**COTE & LAPOINTE Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE  
MONTREAL  
Tél. Lasalle 92.



Le ministère des Travaux publics re-  
cevra jusqu'à midi, mercredi, le 16  
avril 1919, des soumissions pour la  
construction d'un pont public en acier  
sur la rivière Ottawa, entre Ottawa,  
province d'Ontario et Hull, province de  
Québec, lesquelles soumissions devront  
être cachetées, adressées au soussigné,  
et porter sur leur enveloppe, en sus de  
l'adresse, les mots: "Soumission pour  
un pont entre Ottawa et Hull."

On peut consulter les plans, les for-  
mules de contrat et se procurer des de-  
vis et des formules de soumission au  
ministère des Travaux publics, à Otta-  
wa, aux bureaux des ingénieurs de dis-  
trict, à l'édifice Shaughnessy, 137 rue  
McGill, Montréal, P.Q.; à l'édifice Equi-  
ty, Toronto, Ont., et au bureau de pos-  
te, Hamilton, Ont.

Un chèque égal à 10 pour cent du  
montant de la soumission, fait à l'or-  
dre du ministre des Travaux publics et  
accepté par une banque à charte devra  
accompagner chaque soumission. On  
acceptera aussi comme garantie, des  
bons des emprunts de guerre du Domi-  
nion, ou des bons d'emprunts et des  
chèques pour compléter le montant re-  
quis.

Remarque.—On peut se procurer au  
ministère des Travaux publics des tracés  
bleus (blue prints) en fournissant  
un chèque de banque, accepté, pour la  
somme de \$25, payable à l'ordre du mi-  
nistre des Travaux publics. Ce chèque  
sera remis si le soumissionnaire offre  
une soumission régulière.

Par ordre,  
R. C. DESROCHERS,  
Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,  
Ottawa, 3 février 1919.

## JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-  
phie, relief et gaufrage, fabrication  
de livres de comptabilité. Formules  
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME  
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

## New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan American. Taux, à partir de \$2.00

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

## GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

10 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL  
Téléphone MAIN 2701-9  
adresse télégraphique - "GONTHLEY"

# SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

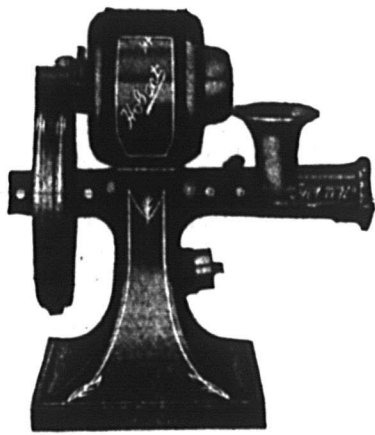
# Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop. SHERBROOKE P.Q.

Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur  
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.





MODELE No 25

C'est le moment d'installer un

## Hache-Viande Electrique Hobart

pour faire du hachis ou de la saucisse. L'économie de temps et de matériel rembourse le prix d'achat. Vendu à termes faciles, par paiements mensuels. Il y a dix grandeurs et modèles différents dans la ligne Hobart; de ¼ à 5 H.P.

Ecrivez-nous pour catalogues et prix.

AUSSI ( Moulins à café  
Broyeurs d'os  
Malaxeurs de gâteaux  
Machines à couper en tranches,

## THE HOBART MFG. CO.

de TROY, OHIO.

Bureaux principaux au Canada

149 RUE CHURCH, TORONTO

Représentant pour Montréal: A. W. Shell, 440 Avenue Mount Stephen. Téléphone Westmount 7827.

Voici le bon  
Sel pour que veulent  
vos clients---

# Century SALT

Fait par le procédé perfection-  
né du vide. Bien annoncé.  
Apprécié partout.

Pour un "sel spécial" offrez SIFTO---il  
coule facilement par tous les temps

*Si votre marchand de gros ne peut vous en approvisionner  
Ecrivez à*

**DOMINION SALT CO., LIMITED, Sarnia, Ont.**  
MANUFACTURIERS ET EXPEDITEURS

Kegs Silver Gloss, gros cristaux  
(100 livres) . . . . . 0.10¼  
Benson's Enamel (eau froide) (40  
liv.) à la caisse . . . . . 3.25  
Celluloid . . . . .  
Caisse contenant 45 boîtes en  
carton, par caisse . . . . . 4.40  
Empois de cuisine.  
W. T. Benson's and Co.'s Cele-  
brated Prepared Corn (40 liv.) 0.11¼  
Canada Pure Corn Starch (40 li-  
vres) . . . . . 0.10¼  
Farine de pomme de terre raffi-  
née Casco, (20 liv.), paquets  
de 1 livre . . . . . 0.20  
(boîte de 20 liv., ¼c. en plus (ex-  
cepté pour la farine de pomme  
de terre)

### Sirop de blé-d'Inde Marque Crown

Par caisse.

Jarres parfaitement cachetées, 3  
livres, 1 douz., en caisse . . . . 4.00  
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-  
se . . . . . 4.55  
Boîtes de 5 liv., 1 doz., en caisse 5.15  
— 10 liv., ½ doz., en caisse . . . 4.85  
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse . . 4.80  
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont  
une anse en fil de fer).

Barils, environ 700 livres . . . . 0.06¼  
Demi-baril, environ 350 livres . . 0.07  
Quart de baril, environ 175 liv. . 0.07¼  
Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé  
jusqu'à 50 cents par cent. Le sur-  
plus sera marqué sur la facture.  
Seaux en bois de 2 gals., 25 liv.  
chaque . . . . . 2.15  
— — — 3 gals., 38¼ liv., cha-  
que . . . . . 3.25

— — — 5 gals., 65 liv., cha-  
que . . . . . 5.25  
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily  
White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines . 5.05  
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. . 5.65  
Boîtes de 10 livres, 1-2 douzaine. 5.35  
Boîtes de 20 livres, ¼ de douzaine 5.30  
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une  
anse en fil de fer.)

Fret payé pour 5 caisses de sirop ou  
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou  
10 boîtes assorties de sirop et d'em-  
pois jusqu'à toute station de chemin  
de fer dans les provinces de Québec  
et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault  
Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et  
Mattawa et jusqu'à tous les ports des  
lacs pendant la saison de navigation.  
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-  
compte pour paiement d'avance.

### BORDEN MILK CO., LIMITED MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-  
lian, (cette dernière ville comprise).  
dans les provinces d'Ontario, de Qué-  
bec et Maritimes.



**LAIT CONDENSE**  
La caisse  
Marque Eagle, 48  
boîtes . . . . . 9.25  
— Reindeer, 48  
boîtes . . . . . 8.95  
— Silver Cow,  
48 boîtes . . . . . 8.40  
— "Gold Seal"  
et "Purity", 48  
boîtes . . . . . 8.25

Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 8.25  
— "Challenge", "Clover", 48  
boîtes . . . . . 7.75



Lait Evaporé  
Marques St-Charles,  
Jersey, Peerless,  
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.65  
"Tall", 48 boîtes . . . . 6.75  
"Family", 48 boîtes . . . 5.75  
"Small", 48 boîtes . . . 2.90

### CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24  
boîtes . . . . . 6.25  
Marque Reindeer, "Petite", 48 boi-  
tes . . . . . 6.50  
Marque Regal, 24 boîtes . . . . 5.90  
Cacao Marque Reindeer —  
24 grandes boîtes . . . . . 6.25  
Cacao Marque Reindeer, petites  
boîtes . . . . . 6.50  
L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE.  
Montréal.

### "PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien  
Etiquette Rouge, paquets de 1 li-  
vre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.52  
Etiquette Rouge, paquets de ½ li-  
vre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.58  
Etiquette Rouge, paquets ¼ livre,  
c-s 29¼ livres, la livre . . . . . 0.60  
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,  
c-s 30 livres, la livre . . . . . 0.65  
Etiquette Argent, paquets de ½ liv-  
vre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.65  
Etiquette Argent, paquets de ¼  
livre, c-s 29¼ livres, la livre . . . 0.67  
"PRIMUS"

Thé Vert, Naturel, non celeré  
Etiquette Rouge, paquets de 1 li-  
vre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.58

**E. W. GILLETT CO., LTD.**

Liste de prix révisée



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

**Levain en Tablettes "Royal"**

Caisse 36 paquets, à la caisse...\$1.70

**Poudre à Pâte Magic**



La doz.	
6 doz. de 2 oz.	\$0.85
4 doz. de 4 oz.	1.35
4 doz. de 6 oz.	1.80
4 doz. de 8 oz.	2.35
4 doz. de 12 oz.	2.90
2 doz. de 12 oz.	3.00
4 doz. de 1 lb.	3.70
2 doz. de 1 lb.	3.80
1 doz. de 2 1/2 lbs.	8.90
1/2 doz. de 5 lbs.	16.10
2 doz. de 6 oz.	à la cse
1 doz. de 12 oz.	
1 doz. de 16 oz.	10.40

Vendue en canistre seulement.

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



**LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT**

La caisse

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

**Soda "Magic" 1**

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 4.80  
5 caisses . . . . . 4.75  
No 5 caisse de 100 paquets de 10 oz. . . . . 5.40  
5 caisses . . . . . 5.34  
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"  
Caques de 100 livres, par caque . . . 5.70



Barils de 400 livres, par baril...16.10

**Crème de Tartre "Gillett"**

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

4 doz. ppts 1/4 lb. Assortis . . . 27.00  
2 doz. ppts 1/2 lb.

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

**Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett.**

Franco dans Québec et Ontario  
La livre

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

**JELL-O**

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 doz. 5.40  
Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Orange, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Framboise, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Fraises, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Chocolat, caises de 2 doz. . . . . 2.70  
Cerise, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 21ème classe.

**POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O**

Faites au Canada

Caisse assortie contenant 2 doz. 2.70  
Chocolat, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Fraise, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Sans essence, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 21ème classe.

**LES TRIBUNAUX (suite)**

**JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT**

- L. Latulippe vs J. E. Allié, Pierreville, \$45.
- Mme B. Deslauriers et vir vs Ls. Mayhew, Verdun, \$39.
- E. J. Margraf vs Andrew Shearer, Westmount, \$49.
- J. A. Dorais vs Paul Quiry, Verdun, \$11.
- R. Boissy vs Chs. Adams, Saint-Lambert, \$55.

**JUGEMENTS EN COUR-SUPÉRIEURE**

- Isaac Lahitt vs Ogilvie Flour Mills Co., Ltd., Montréal, \$1,291.
- Howard Murchie vs Gus. Pearson, Montréal, \$62.
- C. E. Gagnon vs Ovide Brassard, Montréal, \$425.
- Julia Rocheleau vs Ovila Charbonneau, Côte-des-Neiges, 1re classe.
- L. Moquin et al vs Wm. Karp, Montréal, \$186.
- Westmount Motors Ltd vs John Morrow, Montréal, \$217.
- A. P. Simar vs Anna Poole Beardsley, et Mme A. P. Simar, Montréal, \$199.
- M. Paquette vs Henri Paquette, Montréal, \$463.
- H. Hébert & Co. vs Jos. Payette, Montréal, \$176.
- Banque Nationale vs J. A. Ribeau, Sainte-Anne-de-Bellevue, Marcellin

- Pilon, Lachine et succession Jos. Dubreuil, Sainte Anne-de-Bellevue, \$700.
- Thos. Davidson Mfg. Co. Ltd vs J. M. Lemieux, Charney, \$132.
- Cie Auvents Marchands Ltée vs T. P. Tansey, Montréal, \$229.
- O. B. Meunier et Co. vs A. L. Beaulieu, Montréal, \$150.
- Camille Martel vs Alfred Giroux, Lachine, \$406.
- Larivière Inc. vs W. Lachance, Shawinigan, \$131.
- E. Gauthier vs Wm. G. Cole, Montréal, \$61.
- Royal Trust Co. vs U. H. Dandurand, Montréal, \$347,257.
- Jos. Coulombe vs J. E. Belavance, Bic, \$145.
- Appleford Coun. Check Book Co., Ltd. vs J. B. Picard, Montréal, \$189.
- A. Racine Ltd vs vs L. Kauffman, Montréal, \$2,732.
- J. Solomon vs Sam Sem Goldenberg, Montréal, \$107.
- Ind. Land Co. of Montreal, Ltd vs P. Gravel, Montréal, \$1,390.
- G. W. Faust vs D. Joron, Montréal, \$300.
- G. W. Faust vs Jos. Dupuys, et Vict. Lefebvre, Montréal, 4e classe.
- C. P. R. vs Standard Steel Co., Ltd, Montréal, \$1,166.
- J. M. Hill vs J. B. Corciran, Montréal, \$298.
- Int. Harvester Co., Ltd vs F. Taillon, Saint-Guillaume, \$1,280.
- Jos. Verville vs R. Bonneau, Montréal, \$118.

- Lamontagne Ltd vs P. H. Marcheldon, Makanik, \$710.
- Montreal Star Publishing Co., Ltd vs Léon Archambault, Montréal, \$254.
- Slater Shoe Co., Ltd vs H. Clark, Montréal, \$400.
- J. H. Geoffrion vs P. E. Viau, Montréal, \$220.
- Florida St-Amour vs Imperial Tobacco Co., Ltd., Montréal, \$500.
- Alma Nadeau vs J. A. Lachapelle, Montréal, \$1,603.
- Latour et Guindon vs Virginia Gibouleau, Montréal, \$1,027.
- J. L. Sabbath vs Ovide Brossard, Montréal, \$311.
- E. E. Roberge vs Montreal Locomotive Works, Ltd., Montréal, \$500.

**VENTES PAR HUISSIER**

- J. L. Viau, Chas. Desjardins et vir, 15 février, 10 a.m., 2276 Ontario, Lauzon.
- Hamilton Co., W. B. Gilmour, 15 février, 11 a.m., 366 Sainte-Catherine-Ouest, Lafontaine.
- G. A. Archambault, Donat Valliquette, 17 février, 1 p.m., 888c Saint-André, Coutu.
- W. H. Puzé, Ovila Charbonneau, 18 février, 10 a.m., 1324 Côte des Neiges Road, Coutu.
- A. H. Deland, S. Beauchamp, 15 février, 10 a.m., 501 Rachel Est, Desroches.
- M. Selony, M. Goldford, 15 février, 10 a.m., 1144 Saint-Urbain, Robitaille.
- Julia Burdge et vir, Mme L. Vézina, Arthur Gaudet, 17 février, 10 a.m., 554 Parc Lafontaine, Coutu.

La réputation de Heinz pour la pureté,  
la propreté et la réelle valeur nutritive  
garantit la qualité des

# Fèves Rôties de HEINZ

Servez-vous des cartes d'annon-  
ces pour faire un étalage de ce  
produit alimentaire sain et nour-  
rissant et recommandez-le à vos  
clients.

**FEVES ROTIES AU LARD ET A LA SAUCE  
AUX TOMATES.**

**FEVES ROTIES AU LARD SANS SAUCE  
AUX TOMATES**

**FEVES ROTIES A LA SAUCE AUX TOMA-  
TES SANS LARD**

# 57

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont  
empaquetés au Canada



## Un Savon Dur Pur

Le Savon *SURPRISE* a de mer-  
veilleuses qualités d'usage, en outre  
de ses autres marques de mérite.

### The St. Croix Soap Mfg. Co.

ST. STEPHEN, N. B.



# "Okeh"

est un nouveau

# FAUX-COL ARROW

de forme ajustable

Cluett, Peabody & Company of Canada, Limited  
MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

## Voulez-vous gagner de l'argent extra?

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

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

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

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

Profitez de notre offre elle est avantageuse.

### McLean Daily Reports, Limited

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

INCORPORÉE 1855

# LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé . . . . . \$4,000,000  
Fonds de Réserve . . . . . 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL.

97 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général

## LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN  
GROS AGENT DE SUCCES  
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

Vice-Président: W-F. CARSELEY, 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 Itée.

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

BUREAU DE CONTROLE  
(Commissaires-censeurs)

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

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

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

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAR SE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYEJ

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

## BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000  
Capital versé et fonds de réserve . . . . . 7,700,000  
Total de l'actif . . . . . 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques  
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada  
—42 Bureaux de Quartiers—

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

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



# Assurances et Cartes d'Affaires

## Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol, le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

### VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol, Attelages, Responsabilité de Patrons et Publique, Garantie de Contrats, Cautionnements Judiciaires, Fidélité des Employés.

### LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,  
Directeur-Gérant.

Tel. Main 1626

## \$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

## \$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

### NOTRE NOUVELLE POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

*Demandez-nous des renseignements*

CANADA LIFE ASSURANCE  
COMPANY  
Bureau principal, - TORONTO

## 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 prénoméral.

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**  
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de... \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

## ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacramento

Téléphone Main 553 MONTREAL

### La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$59,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

### Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, 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.



### Maison fondée en 1870 AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes  
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

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

## GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS  
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice  
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL  
Téléphone Bell Main 4012.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

## Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
P. J. Perrin et J. R. Macdonald,  
gérants conjoints.

Main 7080

## PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-  
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL.

## L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

## BRITISH COLONIAL FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé  
\$2,000,000.00

Capital Souscrit  
\$1,000,000.00

Capital Versé  
\$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)  
\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

## GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

## Table Alphabétique des Annonces

American Everready . 13	Canadian Postum Cere- al . . . . . 43	Garand, Terroux & Cie 49	Montbriand, L.-R. . . . 49
American Pad & Tex- tile . . . . . 18	Chamberlain Medicine Co. . . . . 41	Georgia Turpentine . . 14	Motor Cartage. . . . . 44
Assurance Mont-Royal 49	Church & Dwight . . . 38	Gillett, E. W. . . . . 34	Mutual Life Ins. Co. . . 33
Association de Bras- seurs . . . . . 32	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce 49	Goodyear Rubber Inc. 3	Nova Scotia Steel Co. 48
Auer Light Mfg. Co. . 19	Clark, Wm. . . . . 42	Gonthier & Midgley . . 44	Ottawa Paint Work . . . . . . . Couverture
Baker (Walter) . . . . 44	Cluett, Peabody . . . . 47	Heinz . . . . . 47	Parker Broom Co. . . . 41
Banque d'Epargne . . 50	Connor Sons, John . . 16	Hébert, L.-H. . . . . 17	Paquet et Bonnier . . 49
Banque d'Hochelega . 48	Connors Bros. . . . . 34	Hobart Mfg. Co. . . . . 45	Pedlar People Co. . . 21
Banque Nationale. . . 48	Côté et Lapointe . . . 44	Hobbs . . . . . 15	P. Poulin & Cie . . . 44
Banque Molson. . . . 48	Couillard, Auguste . . 49	Imperial Tobacco . . . 23	Prévoyants (Les) du Canada. . . . . Lecture
Banque Provinciale. . 48	Dennis Wire . . . . . 19	Internation Time . . . . . . . . Couverture	Ramsay & Son . . . . . 19
Banwell Hoxie . . . . 21	Dominion Battery Co. 8-9	Jonas & Cie, H. . . . . 39	Sherwin-Williams Co. . 7
Barnett Co. . . . . 14	Dom. Canners (Ltd.). 37	La Prévoyance . . . . 49	Spielman Agencies . . 12
Brandram-Henderson . . . . . . . Couverture	Dominion Cartridge Co. . . . . 11	Leslie & Co., A. C. . . . 18	Stauntons, Ltd. . . . 21
Birkett & Sons . . . . 22	Dominion Salt. . . . . 45	Lewis Bros. . . . . 6	Steel of Canada . . . 15
Bowser . . . . . 40	Duffy, J. J. & Co. . . . 42	Liverpool-Manitoba . . 49	Sun Life of Canada . . 49
British Colonial Fire . 49	Dowswell, Lees & Co. 10	London Bolt . . . . . 22	Victoria Paper & Twine Co., Ltd. . . . . 42
Brodeur, A. . . . . 44	Esinhart & Evans. . . 49	Mathieu (Cie. J.-L.) . . 44	Western Ass. Co. . . . 49
Brodie & Harvie . . . 44	Fontaine, Henri . . . . 44	McArthur . . . . . 18	Williams Co., J. H. . . 22
Burlington Windsor Blanket . . . . . 20	Fortier, Joseph . . . . 44	McArthur, Irwin, Ltd. 4-5	Wisintainer, L. E. & Fils . . . . . 18
Canadia Life Assurance Co. . . . . 49	Frothingham & Work- man. . . . . Couverture	Meakins Brush Co., Ltd. . . . . 7	
Canada Export and Transp. . . . . 38	Gagnon & L'Heureux. 49	MacLean Daily Reports 47	
		Ministère des Travaux Publics . . . . . 44	

# PATRONS

## QUI LIREZ CES LIGNES

N'est-ce pas que vous verriez avec une grande satisfaction que l'augmentation de salaire que vous donnez à vos employés soit en partie placée par eux à

# L'EPARGNE?

Encouragez-les de toutes vos forces à cette bonne pratique et soyez persuadés, que vos employés économes seront les plus fidèles.

## LA BANQUE D'EPARGNE

DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

fondée pour eux, leur donne la sécurité la plus certaine et leur réserve toujours le meilleur accueil.

A. P. LESPERANCE,  
Gérant-Général.



QUAND vous vendez de la Peinture Anglaise B-H, vous vous épargnez le trouble d'argumenter sur sa qualité. Collée visiblement sur chaque boîte, se trouve l'Étiquette de Garantie, signée par le président de Brandram-Henderson Limited, qui écarte tout doute sur la qualité de la

**Peinture "Anglaise" B-H** 70% de Blanc de Plomb Pur  
30% de Blanc de Zinc Pur  
100% de Peinture Pure

Indiquez la garantie. Mieux encore, mentionnez l'un de vos clients qui a employé la Peinture "Anglaise" B-H pour sa maison. Vous pouvez être sûr qu'il en fera les plus grands éloges, comme tout autre qui s'est servi de la B-H.

En dépit de sa qualité supérieure, vous pouvez vendre la Peinture "Anglaise" B-H à un prix aussi bon marché qu'aucune autre ligne supérieure et faire autant de profit.

Considérant ses avantages de qualité et son égalité de prix, la Peinture "Anglaise" B-H semble être toute indiquée comme la ligne logique que vous devez tenir. Et si vous ajoutez à cela la publicité soutenue faite pour la Peinture "Anglaise" B-H, les raisons deviennent sans réplique.

S'il n'y a pas d'Agent B-H dans votre ville, saisissez-en l'opportunité. Ne la laissez pas échapper! Ecrivez de suite à notre succursale la plus proche et permettez-nous de placer sous vos yeux notre intéressante proposition.

**BRANDRAM-HENDERSON LIMITED**

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

La Peinture est comme un Sourire, elle ne s'efface pas

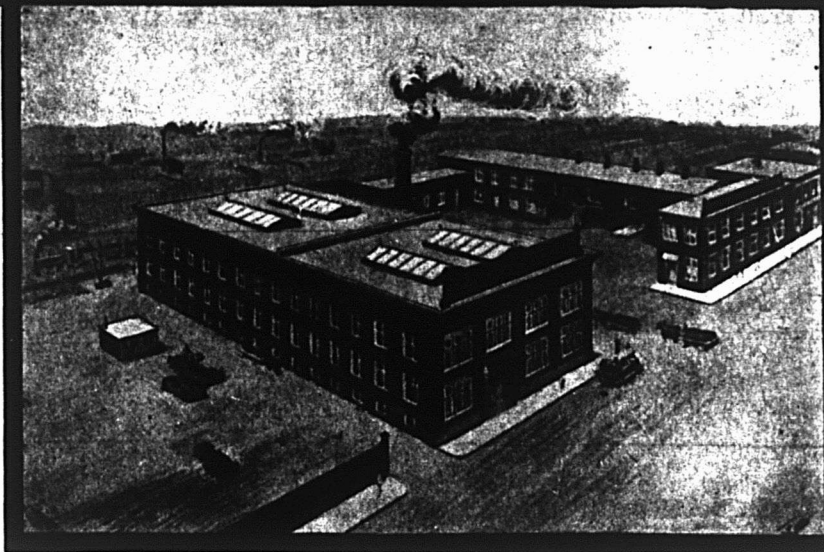


## QUELQUES NOUVELLES

Vous savez sans doute que la GUERRE est finie, mais vous IGNOREZ peut-être que l'assortiment de peintures et vernis O.P.W. n'a pas son égal. Vous AIMERIEZ à SAVOIR, probablement, que nous distribuons pour 1919 ce que l'on peut considérer comme la perle des calendriers et que vous pouvez en obtenir gratuitement sur demande.

Rappelez-vous que vous ne prendrez qu'une minute de votre temps pour vous METTRE AU COURANT de l'excellence de notre peinture.

PROFITEZ  
DE L'OCCASION  
PRESENTE



Veillez] en prendre note en demandant des calendriers, veuillez nous dire si vous les voulez en Français ou en Anglais car nous avons les deux.

# OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

TORONTO

OTTAWA

VANCOUVER