

PRIX COURRIANT

DU COMMERCE

Les meilleures études
Commerciales
Cote Vier et St-Hubert



"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" *Revue de l'Arrière*

LE POUVOIR DU PINCEAU

Le marchand qui tient les produits B-H, a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décrépidité.

Toute construction, en bois ou en métal, finit par montrer, avec le temps, l'effet inévitable de l'usure et de la destruction, et pour combattre ces éléments il y a un protecteur de surface reconnu et recommandable.

Le public en général apprend de tous côtés que la peinture sert à préserver aussi bien qu'à embellir et une demande plus grande en est la conséquence naturelle.

La Qualité B-H se vend d'elle-même

L'immense publicité que nous donnons nous-mêmes à tous les produits B-H ne nous servirait de rien, n'était la qualité merveilleuse qui entre dans chaque boîte portant notre nom.

Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B-H est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

Prenez-vous votre part de bénéfices sur ce volume d'affaires toujours croissant?

SINON, ECRIVEZ POUR AVOIR LA PROPOSITION D'AGENCE B-H.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

MEDICINE HAT

HALIFAX

CALGARY

ST. JOHN

EDMONTON

TORONTO

VANCOUVER

WINNIPEG

"Nettoye en même temps qu'il polit"

O-Cedar
Polish

**RÉPOND A TOUS LES
BESOINS du COMMERCE**

*S'écoule rapidement
Se vend facilement
Est donc particulièrement profitable*

Une demande constante et toujours
croissante basée sur une qualité réelle et
sur une publicité permanente et véridi-
que.

CHANNELL Limited, TORONTO



VOICI LES "SEMELLES D'AUTO"

Toute enveloppe d'automobile a le droit d'être appelée un "pneu" — qu'elle soit bonne, mauvaise ou quelconque.

Le mot "pneu" ne contient rien qui indique l'origine de l'enveloppe, son caractère, sa valeur, son millage ou son degré de confiance.

Ce sont là d'amples raisons qui nous ont fait désirer un nom distinctif pour les enveloppes — construites pour donner un millage plus grand que la moyenne—les "Semelles d'auto" Ames Holden.

Un nom qui les distinguera de la foule des pneus ordinaires — qui indiquera leur supériorité — les fera immédiatement reconnaître comme les pneus qui donnent le millage le moins coûteux — "Semelles d'auto" Ames-Holden.

La méthode qui se trouve derrière les "Semelles d'auto" Ames-Holden est aussi distinctive que leur nom — méthode qui accorde une très grande considération aux détaillants — qui tient aux bonnes relations et à la bienveillance, sans réglementation vexante et sans paperasserie.

La réputation de millage extraordinaire établie par les "Semelles d'Auto" Ames-Holden fait l'objet de toutes les conversations. La vente et la distribution augmentent rapidement. Nous avons une bonne proposition à vous faire pour votre territoire — proposition que vous aurez plaisir à examiner et à mettre à profit. Ecrivez-nous.

"SEMELLES D'AUTO" AMES HOLDEN

PNEUS CORD ET FABRIC DANS TOUTES
LES DIMENSIONS COURANTES

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London,
Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Vancouver

Notre garantie n'a aucune limite de temps ni de millage.



Les
chambres
à air
grises
et
rouges
AMES
HOLDEN
augmentent
le millage
donné
par les
"Semelles
d'Auto"

C'est le Principe

qui a été la cause de cette expansion

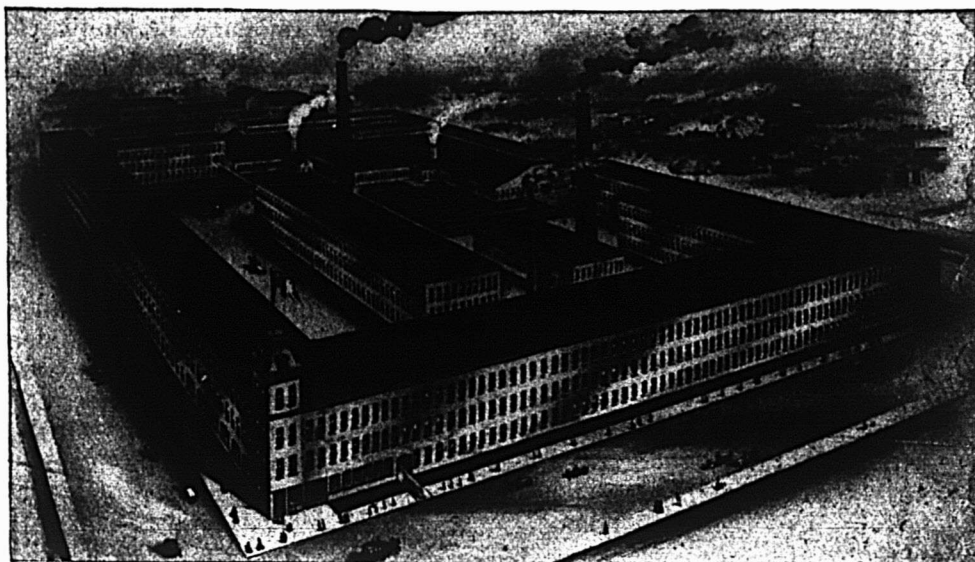


En l'année 1864

Nous nous sommes ardemment efforcés depuis près de soixante ans de mettre à la disposition du public en général une ligne de marchandises que nos agents puissent consciencieusement recommander et libéralement garantir comme un produit du plus grand mérite.

Le **Principe** essentiel de cette maison, est, **d'abord, ensuite et toujours** de n'offrir à ses clients que des articles d'un mérite irréfutable et d'avoir toujours présent à l'esprit le bien-être de ses pratiques.

NOUS CHERCHONS A PLAIRE.



En l'année 1920

Notre ligne de poêles, cuisinières et fournaïses **JEWEL** est sans égale.

Nos **BALANCES Imperial Standard et Champion Jewel** sont le fruit d'une longue expérience.

Notre fabrique est le foyer de mécaniciens experts.

Ecrivez pour avoir nos gros catalogues illustrés.

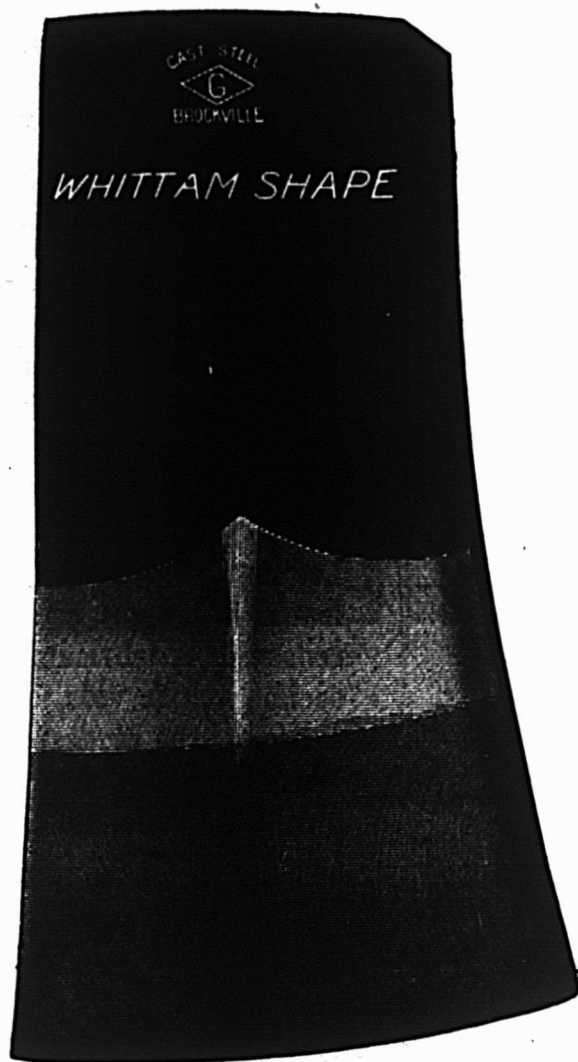
The Burrow-Stewart and Milne Company, Ltd.
HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

John R. Anderson, 36 rue Saint-Dizier, - - - Montréal, P.Q.

CANADA
 FOUNDRIES & FORGINGS
 LIMITED

Lorsqu'un homme a besoin d'une bonne hache



Parlez-lui des haches de Smart

Usines James Smart

Brockville

Canada



Essoreuses marque Arrow

Les Essoreuses

sont une ligne principale pour le quincaillier et il devrait les mettre en évidence dans son magasin pour avoir toute sa part de ce commerce profitable.

Les Essoreuses portant la marque DOWSWELL ont un renom bien établi depuis 35 ans, parce que ce sont de BONNES ESSOREUSES.

Les bonnes essoreuses doivent avoir de bons rouleaux. Dans nos usines munies de tous les appareils pour la fabrication du caoutchouc, calandres, séchoir par le vide, etc., nous prenons le produit à l'état brut et des épreuves quotidiennes prouvent que nos rouleaux donneront un service bien plus long que la période donnée dans notre garantie.

Que vaut pour vous le fait de ne pas avoir de réclamations?

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA

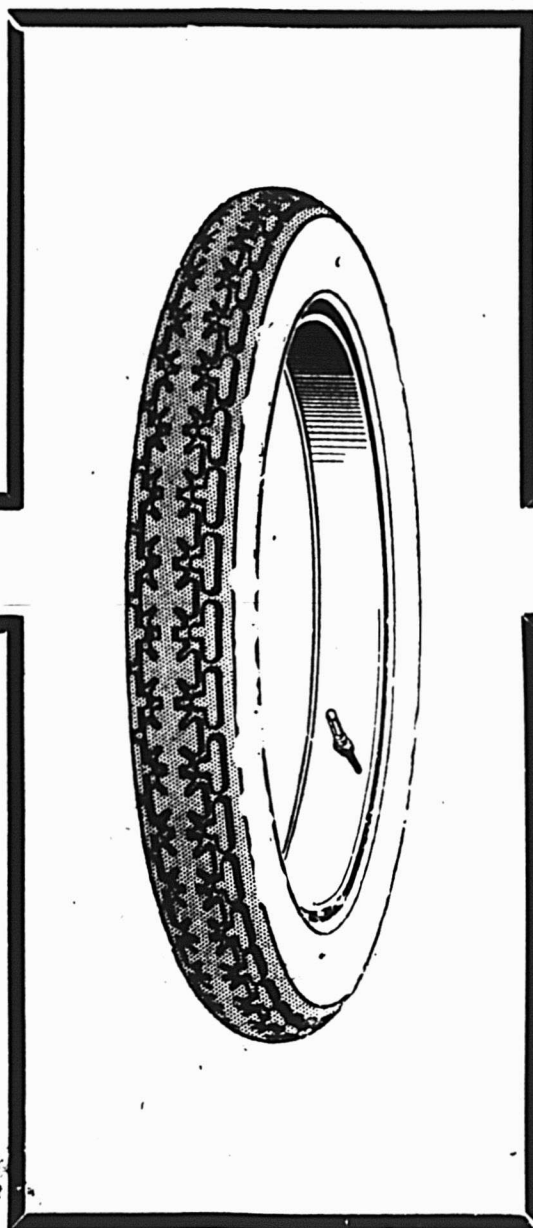
Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par moteur. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:
HARRY F. MOULDEN & SON,
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
JOHN R. ANDERSON,
Montréal, Qué.

Etablissez votre commerce d'accessoires autour des Pneus Gutta Percha

Votre succès en 1921 dépend des marchandises que vous tenez. Lorsque vous achetez votre stock de pneus et d'accessoires, choisissez les articles qui ont la confiance du public automobiliste. Etablissez votre commerce futur autour des lignes qui porte la marque de qualité "Gutta Percha". Le prix est moins important que la satisfaction, mais nous assurons au détaillant que le prix donne satisfaction tout autant que les pneus.



Le record extraordinaire de milléage obtenu en 1920 par les pneus Gutta Percha Cord & Fabric les a fait nommer "Les Pneus qui donnent satisfaction". Les détaillants qui tiennent actuellement les pneus et accessoires Gutta Percha établissent un commerce qu'ils conserveront aussi longtemps qu'ils tiendront ces articles. Les détaillants qui ont tenu les pneus "Gutta Percha" la saison dernière sont bien placés pour un gros trafic avec des clients satisfaits pour 1921.

Chambres à air

faites en pur caoutchouc par des experts et complètement éprouvées avant de quitter la fabrique.

Pièces Ajax

Se placent avec vos deux mains. La pièce ne s'arrache pas et ne glisse pas par friction.

Weldacut

Pour boucher de petites coupures dans la semelle des pneus ou pour réparer les chambres à air.

Tapis de marche pied

Les tapis durables en caoutchouc empêchent de glisser sur le marche pied et ajoutent à l'apparence de votre voiture.

Doublures

Renforcent les enveloppes usées et ajoutent de nouveaux milles à la durée d'un pneu.

Pièces pour éclatement

Convenables pour éclatement ou coupures sur les jantes. La chambre à air ne fuira plus à la même place.

Poudre de talc

Empêche la chambre à air de se surchauffer et d'adhérer à l'enveloppe.

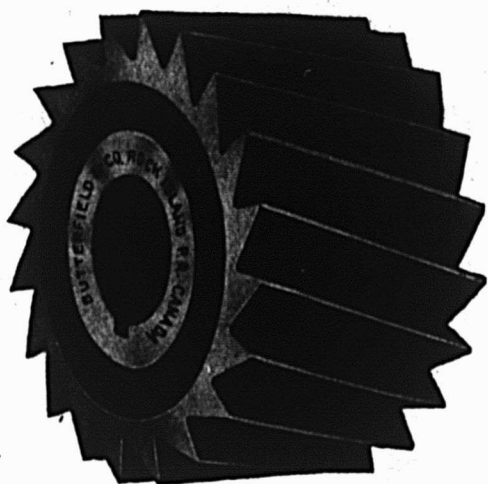
Caoutchoucs pour pédales

Le pied ne glisse pas sur les pédales munies de caoutchoucs. Le contact parfait du pied assure un contrôle rapide.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE : TORONTO

Succursales: Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



Les Outils

BUTTERFIELD

*Se vendent parce qu'ils
sont bons*

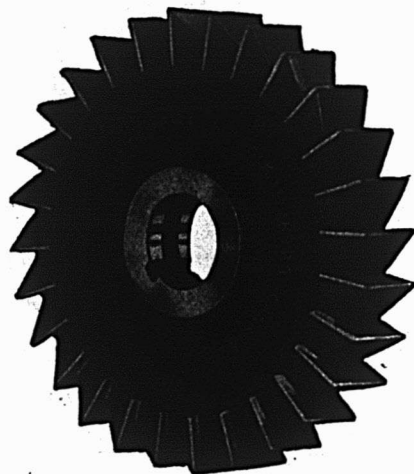
Les mécaniciens aiment les outils Butterfield. Ils les aiment parce qu'ils les ont trouvés dignes de confiance et de recommandation dans le travail pratique. Les ouvriers aux pièces préfèrent les Butterfield parce qu'ils signifient plus de production et plus de paye. Les mêmes raisons qui convainquent l'ouvrier aux pièces sont essentielles pour le manufacturier. Lui aussi désire une plus grande production qui signifie pour lui plus de ventes et plus de bénéfices avec un prix de revient proportionnellement plus bas.

Butterfield & Company, *Division*

**Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.**

REPRESENTANTS A L'ETRANGER:

Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleshill St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigfr. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobei & Co., Yokohama; Grèce: Stephen C. Stephenson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays-Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine, Afrique du Sud: H. Parker Wood, Cape Town, Durban et Johannesburg.





Toujours au faite

De plus d'une façon la Paroid Neponset, la fameuse toiture préparée est "toujours au faite". Non seulement elle couvre littéralement le Canada industriel, mais encore elle est au faite de tous les autres matériaux de toiture pour la qualité et la durée.

Lorsque cela vient au toit, l'homme qui finance la construction d'une usine industrielle, l'architecte qui la conçoit et le constructeur qui entreprend les travaux, tous demandent la

PAROID NEPONSET

Il est grandement reconnu qu'aucun autre matériel à toiture sur le marché ne peut offrir la solidité de la Paroid Neponset. Les épreuves les plus rigoureuses ont prouvé sa résistance au feu et à l'eau. Elle est faite en feutre entièrement saturé d'asphalte de la meilleure qualité possible, enduit de composition Neponset et recouvert d'ardoise ou de talc en poudre.

Les détaillants qui tiennent la Paroid Neponset et les autres produits Neponset pour la construction, ont notre garantie de donner satisfaction aux clients. Lorsqu'il y a de bonnes affaires en vue, des vendeurs experts aident à conclure la vente, si on le désire. De plus nos prix aux détaillants leur donnent l'occasion de bénéfices extraordinairement attrayants.

AUTRES PRODUITS NEPONSET POUR LA CONSTRUCTION

Bardeaux jumeaux Neponset (même matériel que la Paroid, pour couvrir les habitations, écoles, églises et bâtiments publics); Papier à construction noir imperméable Neponset, couverture anti-gelée et feutre amortisseur de son Neponset, Feutres asphaltes Neponset; Peinture et ciment plastique Neponset.

Ecrivez pour avoir échantillons et prix.

BIRD & SON LIMITED

HAMILTON

ONTARIO

Usines: HAMILTON, ONT.

PONT ROUGE, P. Q.

Adresse à Montréal: 87 Rue St-Antoine.

NEPONSET ROOFS



---D'après l'expérience d'un quincaillier

"Pour montrer à mes clients quelle belle peinture je vendais, j'ai fait peindre la devanture de mon magasin — c'était le plus bel ouvrage que puisse faire un peintre. Regardez-la maintenant, quelques mois sont à peine passés et c'est tout juste s'il reste un vestige de peinture — c'est pourquoi j'ai changé ma ligne de peinture."

Ceci est la conséquence de n'avoir pas employé une bonne qualité d'huile de lin. La base ou la qualité durable de toute peinture est subordonnée à la qualité de l'huile de lin employée. Vous trouverez que là où l'huile de lin marque Livingston est employée, la peinture a des qualités de durée bien au dessus de la moyenne.

Pour l'amour du bon Dieu, insistez pour avoir la marque Livingston.

The Dominion Linseed Oil Company, Limited

BADEN MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Marque Livingston

HUILE DE LIN

"LA SORTE QU'EMPLOYAIT VOTRE GRAND-PERE"



Le poêle de cuisine New Falcon

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 19½.
Dimension du dessus 48½ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 19½.
Dimension du dessus 45 x 27.

**THE BEACH FOUNDRY
CO., Limited**

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et
Vancouver.

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément, sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.



RESERVOIRS

VITRO

SANS TROUBLE

Pour Votre Satisfaction Insistez pour avoir Vitro

Un point dans la longue liste des avantages du Vitro est la composition spéciale, non poreuse dont sont moulés avec tant de soin les réservoirs Vitro.

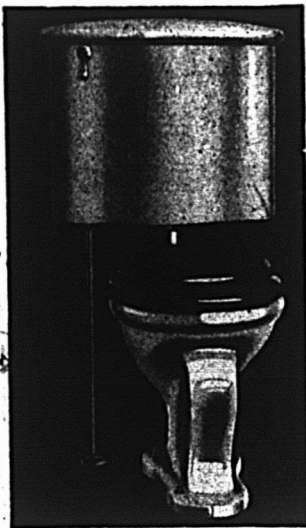
Un point important, en vérité, mais non pas la seule raison qui ait fait gagner au Vitro le titre de "Réservoir sans trouble".

Le public et les plombiers du Canada savent que leur satisfaction et leur bénéfice ont dépendu du choix du réservoir Vitro. Ils **doivent** savoir que le nom Vitro s'applique à un **réservoir complet** accessoires compris, que des années d'expérience ont perfectionné.

C'est ce réservoir complet Vitro qui a fait gagner dans le passé des milliers de dollars aux plombiers Canadiens, et c'est ce réservoir complet Vitro qui doit continuer à faire de même à l'avenir.

Il n'y a qu'un seul réservoir Vitro. Il est fait d'un bout à l'autre pour éviter le trouble. Et il est fait exclusivement en Canada par

GALT BRASS CO., LIMITED
GALT, CANADA.



COMBINAISON ACAJOU
VITRO.

GLIDDEN

EVERYWHERE ON EVERYTHING

Pourquoi vous devriez vendre le Jap-a-lac.

Avant tout à cause de la valeur qu'il représente pour vos clients. Ils obtiennent plus pour chaque dollar dépensé en Jap-a-lac qu'avec tout autre fini domestique. La satisfaction du client est, après tout, votre plus grand appoint.

C'est à cause de cette qualité que la marque de fabrique Jap-a-lac est devenue si familière au foyer. Elle représente une valeur reconnue dans tout le Dominion. Son nom est familier aux acheteurs en général et le produit qu'elle représente est accepté d'emblée partout où il est offert en vente. Avec cette confiance acquise d'avance, la vente est rendue facile. De bons profits et des profits continus sont assurés.

La réputation de Jap-a-lac se répercute sur tout votre commerce. Elle ajoute un prestige qui vous est chaque jour précieux. Si vous ne tenez pas une ligne complète de Jap-a-lac, écrivez immédiatement pour avoir notre proposition au détaillant.

THE GLIDDEN COMPANY LTD.

TORONTO, Ont.

Succursales à Montréal et Winnipeg.





**“L'épreuve de
la température”**

Le temps seul prouve que le meilleur est en fin de compte le moins cher. Pour la durée et la qualité, employez

**LE MASTIC
“STELCO”**

Fabriqué par le procédé spécial qui nous est propre, pour moudre le blanc d'Espagne séché au four avec des huiles de choix.

Emballé en boîtes, tonnelets métalliques ou barils.

Pointes en Zinc pour Vitriers

Mises en paquets d'une demi-livre. Prix sur demande.

The **STEEL COMPANY OF CANADA**
LIMITED MONTREAL

La fournaise
Souvenir
est différente
parce que



elle donnera à
vos clients
entière satisfaction

Fournaise à Air Chaud **SOUVENIR**

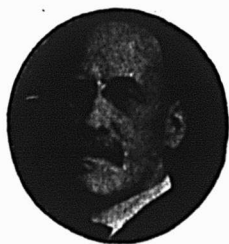
Brûle du charbon ou du bois

Exactement la dimension voulue pour les petites maisons, d'un prix modique vous laissant un beau bénéfice à vous, M. le marchand. Ecrivez pour avoir notre catalogue comprenant notre ligne complète de poêles, cuisinières, fournaises et quincaillerie pour constructeurs.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication



WM E. WRIGHT DIT :

**“Il y a cinq bonnes raisons
pour lesquelles la qualité du**

Galon de biais de Wright

a été constamment maintenue et pour lesquelles elle sera tenue au même niveau élevé pendant de nombreuses années à venir. Ces cinq raisons sont mes cinq fils, tous directeurs de la Compagnie et consacrant tout leur temps à sa prospérité.



W. F. WRIGHT,
Vice Prés.



F. W. WRIGHT,
Secrétaire Trésorier.



H. L. WRIGHT,
Gérant des ventes.



J. T. WRIGHT,
Surintendant de la
fabrique.



C. A. WRIGHT,
Assistant Surintendant
de la fabrique.

Il peut être intéressant pour quelques-uns de nos amis de savoir qu'une troisième génération de Wright grandit actuellement et deviendra avec le temps capable de continuer les affaires de la maison.

Wm. E. Wright & Sons, Co., Fabricants

315-317 Church Street, New-York.

STOCK DANS TOUTES LES AGENCES

CHICAGO
R. C. Taft,
223 W. Jackson Boulevard

ST. LOUIS
Geo. F. Anderson & Son,
613 North Broadway

PHILADELPHIE
James F. McCarriar,
1011 Chesnut Street



VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE.

ARTHABASKA

Dame Vitaline Durocher vs Wilfrid Jodoin. Vente à la porte de l'église paroissiale de Notre-Dame du Bon Conseil le 4 février 1921 à midi.

BEAUCE

J. L. Omer Côté vs Elzéar Champagne. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Evariste le 8 février 1921 à 10 heures du matin.

GASPE

Donatien Emmanuel Bernier vs François Lizotte. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Madeleine, le 24 janvier 1921 à 3 heures de l'après-midi.

IBERVILLE

Egbert G. Mahon vs Aimé Bédard. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Rémi le 8 février 1921 à 11 heures du matin.

JOLIETTE

Roy O. Campbell vs Dame Olive Brisson. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Gabriel de Brandon, le premier février 1921 à 1 heure de l'après-midi.

MONTMAGNY

Alfred Picard vs Godfroy Aubin. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Camille de Bellechasse, le 27 janvier 1921 à 10 heures du matin.

MONTREAL

Guillaume Gélinas à Cléophas Laurin. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 10 février 1921 à 11 heures du matin.

Joseph Arthur Trudeau vs Eléodore Massé et al. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 10 février 1921 à 10 heures du matin.

Paul Alfred Degroseilliers vs Dame Robertine Morin. Vente au bureau du shérif de Montréal le 10 février 1921 à midi.

La ville de Montréal-Est vs A. E. Savoie. Vente au bureau du shérif de Montréal le 10 février 1921 à 2 heures de l'après-midi.

Emile Gravel vs Dame Louisa Drummond ès-qual et al. Vente au bureau du shérif de Montréal le 10 février 1921 à 3 heures de l'après-midi.

Arthur Angrignon vs J. Pierre Arcade Hamel. Vente au bureau du shérif de Montréal le 20 janvier 1921, à 11 heures du matin.

QUEBEC

Albert Patry vs Oscar Clément. Vente au bureau du shérif de Québec le 28 janvier 1921 à 10 heures du matin.

RICHELIEU

Elizabeth Champagne vs Elphège Champagne. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Joseph de Sorel le 8 février 1921 à 10 heures du matin.

ST-FRANÇOIS

A. Desfossé vs Ceolfrid Breault. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Alphonse de Windsor (Stornway) le 8 février 1921 à 2 heures de l'après-midi.

Une arme pour mettre fin au ralentissement

Un ralentissement dans votre commerce ordinaire ne doit pas signifier un ralentissement de vos bénéfices. Qu'importe si quelques lignes s'écoulent lentement. N'y a-t-il pas les avenues inexplorées des affaires?

Il doit y avoir de la construction ou des réparations en cours dans votre ville ou votre localité. Avez-vous songé à l'escalier de sauvetage pour l'école ou la fabrique, aux grillages en broche pour fenêtres, aux ouvrages métalliques autour de l'ascenseur ou pour protéger une machine dangereuse, à la cage du caissier et aux triangles de cuivre pour la banque, l'église ou le théâtre?



Grilles plantées en fer.



Cloison en broche pour salle de stock.

Nous fabriquons également les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffrets, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

ECRIVEZ POUR AVOIR LES PROSPECTUS.

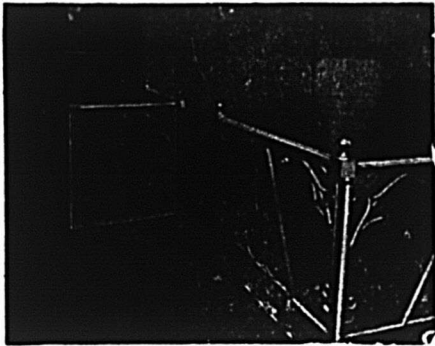
Nous recherchons des quincalliers actifs qui nous procurent des ordres. Nous sommes les plus importants fabricants de ces lignes au Canada.

VOUS OBTENEZ LA COMMANDE, NOUS GARANTISSONS UNE PROMPTE LIVRAISON.

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

LONDON
CANADA

Hamilton,
Winnipeg,
Vancouver,
Calgary.



Fournitures d'église.

Halifax,
Montréal,
Ottawa,
Toronto.



VIKO



Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminium

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada. Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Specialty Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec

BISSONNETTE & BISSONNETTE, 54 Rue Notre-Dame Est,

Chambre 18, - - - - -

MONTREAL



Rien de Meilleur que les Brosses

SIMMS

La supériorité des Simms sur les autres brosses et balais est le résultat de 54 années d'efforts consciencieux pour produire une ligne de brosses et balais qui soient parfaits comme matériel et comme construction.

Une garantie de qualité accompagnée chacun de nos produits.

| | |
|---------------------|----------------------|
| Brosses | Brosses à chaussures |
| Petits balais | Brosses à poêles |
| Pinceaux à peinture | Brosses à plancher |
| | Brosses à savonner |

Chacun des articles ci-dessus est d'une vente certaine et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Mettez en stock notre ligne et emparez-vous du commerce de brosses et balais de votre district.

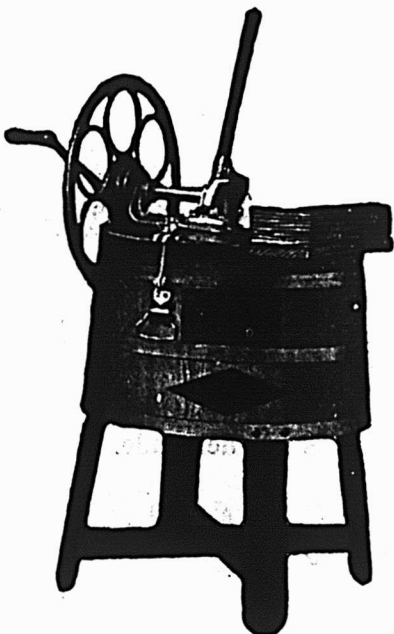
T. S. Simms & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.
MONTREAL TORONTO LONDON

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

LES MECHES (DRILLS)

MORROW

sont tenus par les marchands de gros recommandables parce qu'ils savent que les Mèches (Drills) MORROW donnent plus de trous avec moins de repassage.

Usines à INGERSOLL - CANADA

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd
489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8414
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir votre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 6

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1868 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

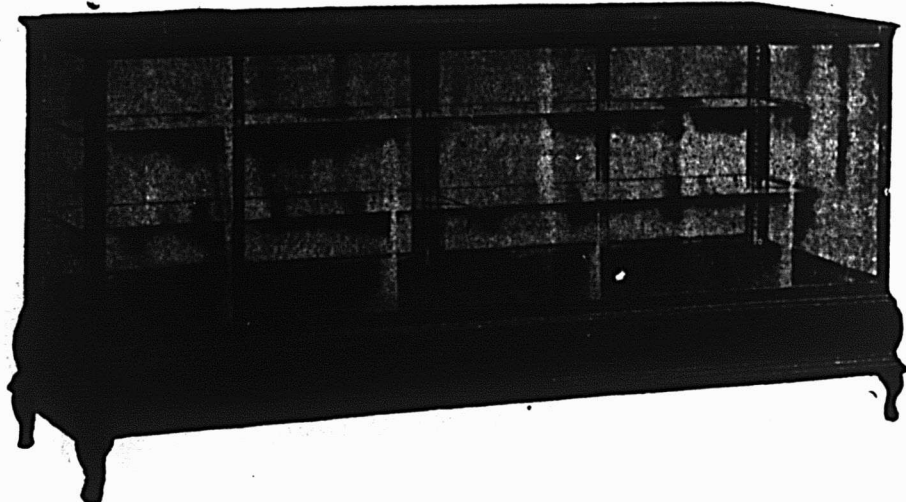
Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.



Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers
190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

Tél. LaSalle 2850.

J. CLEMENT, gérant.



La Peinture préparée "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.

Térébenthine, huile de lin, blanc de plomb, arcanon, etc.

The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clark

- - -

Montréal

Vendez le vernis teinté Agate

--Le producteur de bénéfices

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté

AGATE

de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.
Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.
No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.



Table Alphabétique des Annonces

| | | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------|
| A | Canadian Salt. 64 | Georgia Turpentine 19 | N |
| Ames Holden McCready 8 | Canada Foundries. 5 | Glidden Varnish. 18 | Niagara Neckwear. 21 |
| American Pad & Textile. 56 | Chamberlain Medicine 66 | Gutta Percha Rubber Co. 7 | Nova Scotia Steel Co. 72 |
| Aluminum Specialty. 17 | Couillard, A. 72 | H | O |
| Assurance Mt-Royal. 72 | Connors Bros. 69 | Hurtubise Ltd. 62 | Omega Machinery. 20 |
| | Clark, Wm. 69 | Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 15 | P |
| | Côté & Lapointe. 72 | Hébert, L. H. 72 | Palmolive. 67 |
| | Channell Limited, Couverture | Hobbs. 23 | P. Poulin & Cie Ltée. 72 |
| B | Canadian Postum Cereal . 63 | I | Pure Cane Molasses. 56 |
| Barrett. 59 | Cowan. 65 | Imperial Tobacco. 25 | R |
| Banque d'Hochelega. 70 | Clément, Meunier & Co. 19 | L | Ramsay & Son. 20 |
| Barnett. 19 | D | Laporte, Martin Ltée 57 | S |
| Banque Molsons. 70 | Dom. Linseed Oil. 10 | La Publicité. 43 | Steel Co. 14 |
| Banque Nationale 70 | Duffy, J. J., & Co. 68 | Leslie & Co., Ltd. 64 | Stauntons, Ltd. 64 |
| Banque Provinciale 70 | Doswell Lees. 6 | M | Simms & Co., I. S. 18 |
| Beach Foundry. 11 | Dennis Wire. 17 | Mathieu (Cie J. L.). 67 | Still Mfg. Co. 62 |
| Bird & Son. 9 | Dom. Canners. 68 | McArthur, Alex. 70 | Steel Trough & Co. 43 |
| British Colonial Fire 72 | E | Montbriand, R. 72 | Smalls. 55 |
| Brodeur, A. 72 | Eddy, E. B., & Co. 68 | Macdonald, W. C. 50 | Shambrooke. 74 |
| Brandram-Henderson, Couverture | F | Montreal Biscuits Co. 68 | W |
| Burrow Stewart Milne. 4 | Fontaine, Henri. 72 | Morrow Screw & Nut Co. 18 | Wright, Wm. E. & Sons Co. 16 |
| Butterfield & Co. Que. 8 | G | Maxwell. 18 | |
| Brodie & Harvie. 67 | Gagnon, P. A. 72 | McClary. Couverture | |
| Bolsvert. 64 | Galt Brass. 12 | | |
| C | Garand, Terroux & Cie. 72 | | |
| Canada Paint. Couverture | | | |
| Canadian National Carbon 24 | | | |

En servant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service



NOUVEAUTES
NIAGARA NECKWEAR
POUR 1921

SPECIAL POUR JANVIER

REPS ITALIEN

(EN SIX NUANCES UNIES)

Cette soie est de la qualité
d'avant guerre; elle peut
maintenant se chiffonner
et est de tons très chauds.

NIAGARA NECKWEAR
COMPANY, LIMITED

NIAGARA FALLS.

Représentants:

E.-O. BARETTE & CIE LIMITEE,
301 Rue St-Jacques, Montréal, P. Q.



La Clef du Succès en Affaires!

UN CATALOGUE, UNE CIRCULAIRE OU UNE LETTRE D'AFFAIRE, BIEN REDIGE, BIEN IMPRIME, BIEN PRESENTE EST UN COMMIS-VOYAGEUR IDEAL QUI VA TROUVER CHEZ-EUX DES MILLIERS DE CLIENTS ET EVEILLE EN EUX LE DESIR DE SE PROCURER LES ARTICLES ANNONCES. NOUS AVONS UN SERVICE SPECIAL, QUI SE CHARGE DE LA PREPARATION, DE LA REDACTION, DE LA DISPOSITION, DE L'IMPRESSION DES CATALOGUES, BROCHURES, DEPLIANTS, ETC., QUI FONT HONNEUR AUX MAISONS QUI NOUS CONFIENT LEURS COMMANDES.

IL SUFFIT DE JETER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER ET NOUS FAISONS LE RESTE.

TOUTES LES COMMANDES QUI NOUS SONT AINSI CONFIEES SONT EXECUTEES AVEC SOIN ET CELERITE.

**La Compagnie d'Imprimerie des
Marchands, Limitée**

198 Rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Confiez-nous la préparation
et l'impression de vos

**CIRCULAIRES, DEPLIANTS
CATALOGUES ENVELOPPES
FORMULES DE FACTURES
ENTETES DE LETTRES
RELEVES DE COMPTE
LIVRES DE COMPTOIR, etc.**

VITRERIE

Générale pour Construction.

Toutes pesanteurs : simple-épaisseur double-épaisseur, 26 onces, 34 onces et 39 onces.

Nous avons en stock ou manufacturons : Glaces, glaces biseautées, miroirs, verres ouvragés, plombés ou armés.

Nous avons toujours en mains : pare-brises et lentilles de phares pour automobiles.

Toutes commandes expédiées promptement.

Gratuitement, sur demande, nous nous empresserons de vous faire parvenir nos catalogues et listes de prix.

Téléphonez, télégraphiez ou écrivez-nous pour tout ce qui tombe dans nos lignes.

Nous nous spécialisons dans les vitraux religieux et commémoratifs.

HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, Limited

MONTREAL,

LONDON,

TORONTO,

WINNIPEG.

EVEREADY

Semaine d'annonce du résultat du concours de
\$10.000
 du 1er au 8 février inclusivement

*qu'est-ce
 que dit
 la lettre?*



*Vous le leur
 direz dans
 vos vitrines*

DANS tout le Canada, l'annonce des vainqueurs du grand concours de prix Eveready sera faite pendant la semaine du 1er au 8 février inclusivement. Voici votre chance.

La réponse à ce concours d'un nouveau genre a été si grande que l'annonce a dû être retardée afin de donner aux juges le temps suffisant pour faire leur examen et pour désigner les vainqueurs.

Plus de 350,000 réponses ont été reçues, ce qui indique le grand intérêt suscité par le concours. Des gens attendent partout anxieusement pour savoir qui a gagné—Maintenant.

D'accord avec la méthode Eveready pour aider le détaillant, les annonces de journaux ne publieront pas la liste complète des vainqueurs. Au lieu de cela, les gens seront priés de voir la vitrine de leur détaillant.

Ils devront venir à votre magasin, et regarder votre vitrine pour y connaître les réponses. C'est une réelle idée d'affaires que dirigera le grand courant d'intérêt vers

votre magasin.

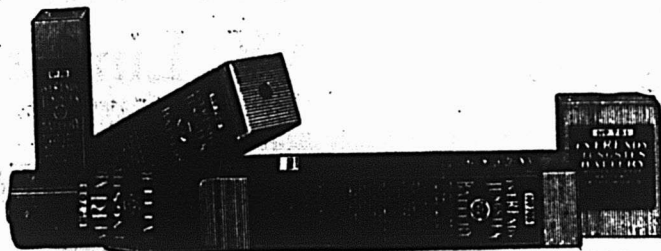
Soyez prêt dès maintenant à satisfaire la foule qui viendra chez vous voir qui a gagné. Examinez votre stock. Donnez votre commande sans délai pour les lampes de poche et les batteries Eveready.

Vous aurez besoin d'avoir un bon stock pour vos rayons et vos vitrines. Soyez prêt à faire un étalage attrayant qui arrête les passants et les fasse entrer pour avoir les détails des récompenses et — incidemment — pour se procurer des lampes de poche et des batteries.

Rappelez-vous que ce concours n'a été institué que dans un seul but — celui de *vendre* des lampes de poche et batteries Eveready. S'il ne réussit pas à vous procurer des ventes, notre argent aura été jeté au vent.

Mais — vous allez le voir. Il ne peut manquer de réussir. L'intérêt a déjà été créé. Notre publicité va envoyer les gens chez vous. C'est à vous de leur donner les renseignements, la marchandise et le service — et de prendre leur argent.

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited
 Toronto and Winnipeg



**LES BATTERIES POUR LAMPES
 DE POCHE**

EVEREADY

S'adaptant à toutes les lampes de poche.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada \$3.00
Etats-Unis \$3.50
Union postale \$4.00 }

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

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une
année.

Toute année commencée est due en entier.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme
suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 14 janvier 1921

Vol. XXXIV—No 2

LA GREVE DES ACHETEURS

Il a été donné une publicité considérable par les quo-
tidiens à ce qu'on a dénommé "la grève des acheteurs".
Cette action de la part du public en général a causé un
malaise très sérieux dans les affaires des marchands de
gros et des détaillants et en a placé quelques-uns dans une
situation financière plutôt précaire.

Beaucoup de marchands ont protesté énergiquement
dans la presse et par leur conversation personnelle avec
leurs clients contre cette action de la part du public. Ils
ont souligné le fait que si le public persistait dans cette
grève des acheteurs, cela priverait bien des gens de travail
et que ce mouvement institué par le peuple se retournerait
contre lui. Cet argument serait efficace si le public
était organisé et s'il consentait d'une façon bien définie à
suivre une politique suggérée par les marchands. Mais, le
public n'est pas organisé et chaque individu agit plus ou
moins dans son propre intérêt. Les marchands devraient re-
connaître ce fait.

Les marchands de gros et de détail ainsi que les ma-
nufacturiers devraient défendre à tout membre de leur per-
sonnel de mentionner des expressions telles que celle de
"grève des acheteurs". Ils devraient donner l'impression
dans leurs entrevues, dans leur publicité et dans leur con-
versation générale que les affaires marchent bien. Rappe-
lons-nous qu'il n'y a rien comme le succès pour attirer le
succès. Les marchands devraient tenir leur clients bien in-
formés sur la tendance des prix. Ils devraient leur conseil-
ler d'acheter telles lignes et de s'abstenir d'acheter telles
autres. La seule chose qu'ils ne devraient pas faire, c'est de
se plaindre de l'attitude du public en général. Cela ne
fait que faire de la publicité au mouvement de grève des
acheteurs et ne tend qu'à en augmenter les proportions.

Les marchands devraient se tenir en relations étroites
avec les banquiers. Ils devraient faire toutes les économies
possibles et se placer dans une position financière solide,
mais, par dessus tout, ils devraient adopter une politique
énergique en ce qui a trait au stimulant des affaires. Qu'ils
fassent des ventes spéciales, si nécessaire, mais qu'ils n'an-
noncent pas que ces ventes sont faites par suite du refus
du public d'acheter. Ces ventes peuvent être attribuées au
besoin de réaliser de l'argent, ou à toute autre bonne rai-
son. Le marchand doit être attentionné aux valeurs de
remplacement.

Si les manufacturiers, les marchands de gros, et les
détaillants adoptent pareille politique, cela fera plus que
n'importe quoi pour stimuler les affaires.

CONTINUEZ VOS AFFAIRES, COMME D'ORDINAIRE

Si vous êtes dans un théâtre dont la salle est remplie
et qu'un homme après un autre se lève et rassure l'au-
dience en lui disant qu'il n'y a aucun danger et en lui de-
mandant de rester calme; si les acteurs s'arrêtent de jouer
pour faire des déclarations semblables vous serez à peu
près certain qu'il y a quelque chose qui ne va pas et vous
sortirez aussi vite que possible. D'autres suivront, et bien-
tôt, il y aura panique.

La même situation se présente aux commerçants d'au-
jourd'hui.

Le lendemain de l'armistice, nombre de marchands de
gros et de manufacturiers, ainsi que leurs voyageurs com-
mencèrent à protester hautement que les choses étaient
normales, que les prix ne baisseraient pas, et conseillèrent
aux détaillants de se charger de stock.

La Meilleure "Le Succès du Jour"
Cigarette CIGARETTES *Elles*
@ 15¢ MILLBANK *rappellent*
de bons profits

Nous avons été importunés de tous côtés pour nous joindre à ce chœur et par notre publication établir la confiance dans le commerce.

Nous croyons aussi que les détaillants devraient continuer à acheter selon leurs besoins, mais ce n'est pas des affaires des manufacturiers et des marchands de gros de proclamer que tout marche correctement au lieu de se contenter de continuer leurs affaires comme d'ordinaire. S'ils veulent que les détaillants achètent des marchandises, qu'ils leur disent par les publications lues par ceux-ci ce qu'ils ont à vendre. S'ils n'ont jamais fait d'annonce avant, qu'ils prennent quelque espace et qu'ils fassent connaître par la voie commerciale ce qu'ils désirent vendre. S'ils ne prennent pas ce moyen, l'opinion naturelle de la part du commerce sera qu'ils n'ont rien à offrir, qu'ils ont été frappés de panique et qu'ils ont décidé d'économiser et d'attendre le retour de meilleures conditions.

Peut-on blâmer les détaillants de suivre l'exemple des marchands de gros et des manufacturiers?

Notre conseil aux détaillants, chaque semaine, est celui-ci: Ne vous arrêtez pas dans vos affaires; continuez-les comme d'ordinaire.

La panique de 1907 fut causée entièrement par le manque de confiance. Cela vaudra des millions aux commerçants canadiens que d'établir la confiance. Vous pouvez faire votre part, à peu de frais.

LA CONVENTION DE LA COMPAGNIE "INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES"

L'optimisme a été la note dominante de la convention des ventes de la "International Business Machines Company", tenue aux bureaux de la Compagnie, avenues Royce et Campbell, à Toronto pendant la semaine du 3 janvier 1921.

Comme cette réunion arrivait à la clôture d'une année de record commercial, les membres du personnel de vente exprimèrent à juste titre leur fierté pour les résultats de 1920.

Ce résultat, bien qu'excellent déjà, sera encore éclipsé dans l'année courante, telle est la prédiction confiante des voyageurs, basée sur l'observation des perspectives entrevues dans leurs territoires respectifs.

"Une augmentation de cinquante pour cent d'affaires en 1921," telle est la tâche qu'ils se sont assignée et un grand nombre ont exprimé leur conviction que même ce chiffre serait dépassé bien avant la fin de l'année.

Environ 75 voyageurs en tout assistaient à cette convention. Ils représentaient les trois divisions bien connues de la Compagnie: Enregistreurs de Temps International, Balances Dayton International, et Machines à calculer et Classeurs International.

Les chiffres soumis à la Convention ont montré que l'organisation Canadienne détient tous les records de vente des maisons américaines fabriquant des produits similaires. De fait, l'organisation Canadienne est en tête de

celles de tout autre pays comme ventes, pourcentage de cote, depuis quatre années successives. Les vendeurs Canadiens en sont naturellement flattés, et ils sont justifiables de le faire puisque le personnel de vente aux Etats-Unis et en Angleterre se chiffre environ à 1,100 hommes et que toutes les cotes sont basées sur les mêmes chiffres, c'est-à-dire ceux de la population.

L'organisation de l'usine s'est trouvée fière d'accueillir le personnel de la route. Lorsque ceux-ci arrivèrent de toutes les parties du Canada — depuis Vancouver jusqu'à Terre-Neuve — ils furent salués par un groupe de charmantes jeunes filles des bureaux, qui épinglèrent une boutonnière à chacun de leurs revers et qui avaient de plus préparé une chanson s'appliquant à chaque membre du personnel de vente.

M. F. E. Mutton, vice-président et gérant général de la "International Business Machines Co. Limited", est fier de son personnel de vente et déclare que ce n'est pas seulement lui, mais toute l'organisation des ventes qui est plus optimiste que jamais pour l'avenir.

Des discours furent prononcés par Thomas J. Watson, président de la Computing Tabulating Recording Co., de New-York; Joseph E. Royes, gérant général de la International Time Recording Company, New-York; R. L. Houston, gérant général de la Tabulating Machine Company, New-York; S. M. Hastings, président de la Computing Scale Company of America, Chicago; W. S. Spahr, gérant général de la Computing Scale Company of America, Dayton, Ohio; B. C. Wells, gérant général de la Detroit Automatic Scale Company; G. Ludlow, gérant général de la Moneyweight Scale Company, Chicago.

La soirée du 3 janvier fut consacrée à une représentation au Théâtre Shea et le mardi soir, M. Mutton offrit un banquet réservé exclusivement aux membres du I.B.N. Club composé des personnes qui dirigent toute l'organisation à l'Hôtel King Edward. Le mercredi soir fut consacré à un souper dansant offert à toute l'organisation au Masonic Hall, où quelques bons numéros de vaudeville vinrent augmenter l'attrait de la soirée. Le vendredi soir la convention fut close par un banquet donné à l'Hôtel King Edward.

L'EXPOSITION D'AUTOMOBILES DE MONTREAL

C'est pendant la semaine du 22 au 29 janvier que va se tenir au Motordrome, 228 rue Sherbrooke Est, Montréal, l'Exposition d'Automobiles si impatiemment attendue. Nul doute que cet événement ne soit un succès commercial autant que mondain, étant donné l'importance toujours croissante que prend l'automobile en Canada. D'un autre côté l'accalmie du marché américain peut être de nature à engager assez fortement nos voisins à chercher en notre pays un débouché facile pour leur surplus de production. Il y aura donc affluence d'exposants et de visiteurs à n'en pas douter.

Le public attend la baisse des prix

Il ne se fera que peu d'achats tant que de nouveaux prix n'auront pas été établis. Il y a manque d'emploi, mais il y a preuve abondante de saines bases financières.

Bien que l'approche de la saison des fêtes n'ait pu empêcher le mouvement de baisse dans les prix, et bien qu'il y ait partout des indications que cette baisse n'est pas encore terminée, il se développe cependant un sentiment secret de confiance qui est une sauvegarde certaine contre tout sentiment de panique.

Il est vrai qu'il y a des événements sérieux que l'on doit envisager pendant les prochains mois. Les affaires sont certainement tranquilles et les ventes d'occasion et toutes les méthodes connues pour écouler les marchandises sont à l'ordre du jour. Il est devenu d'une nécessité impérieuse de se débarrasser des stocks achetés à haut prix de façon à être préparé pour recommencer les affaires sur une base de prix moins élevés. Tout cela semble assez inquiétant au marchand détaillant qui, dans le passé, a vu ses profits augmenter avec l'augmentation du coût des marchandises. Mais comme le disait le premier ministre d'Ontario, M. Drury, dans un discours adressé au Credit Men's Association. "Le salut du monde commercial repose dans la baisse des prix".

"Un effort pour maintenir les prix, a-t-il continué, signifierait des pertes plus sérieuses dans un avenir rapproché, tandis que la baisse des prix encouragerait les achats et maintiendrait un niveau raisonnable de commerce."

Le premier ministre s'est fait indubitablement le porte-parole d'une politique clairvoyante. C'est maintenant qu'il faut réduire les prix. Les gens savent ou croient que les prix sont trop élevés, que cela soit ou non le cas, et dans la majorité des cas, on doit franchement admettre qu'ils ont raison et il ne se fera pas d'achats tant que de nouveaux niveaux de prix n'auront pas été établis. Le point encourageant dans cette situation apparemment si sombre, c'est que le marchand adopte cette même politique, en partie de sa propre initiative et en partie en raison de la pression correctrice exercée par les banques.

Les prix doivent baisser.

Pendant les prochains mois il va se faire de grosses baisses dans les prix et les propriétaires des marchandises achetées à prix élevés se sentiront sans doute très malheureux et croiront qu'il n'y aura pas de bout à la baisse. Il y a des marchands qui subiront des pertes considérables et ne pourront supporter la crise que s'ils ont su profiter des années de gros profits. Il y aura des victimes, mais elles ne seront que parmi ces âmes inexpérimentées qui ne pouvaient voir de terme aux jours d'or. Peut-être que le triage, bien que pénible pour les individus, ne sera

pas tout à fait un mal. Les marchands à jugement sain ont conservé leur sang-froid dans les années prospères et ils feront de même dans les jours moins prospères. Pour eux, il n'y a pas de raison de craindre. Le salut de la situation vient de ce que c'est cette classe de marchands qui prédomine. Ils luttent maintenant pour revenir à la condition normale, peut-être à leur propre désavantage, mais pour le bien général.

Le Manque de travail.

Lentement la situation s'améliore. Certaines industries ont été plus éprouvées que d'autres. Quelques-unes ont dû suspendre leurs opérations et le manque de travail commence à devenir un facteur. Le rapport du bureau de placement du gouvernement dit que le nombre de sans-travail augmente. Il est facile toutefois d'exagérer l'importance qu'a ce fait sur la situation générale du commerce. Le temps de l'année approche où il se fait toujours sentir une dépression de travail et alors le bulletin du travail du gouvernement signale le fait du manque de travail qui se présente, il publie aussi les chiffres concernant le nombre d'employés. Au quinze janvier l'année dernière, en pleine saison tranquille, 4,982 patrons donnaient de l'ouvrage à 690,406 employés tandis que maintenant, les mêmes patrons emploient 728,142 personnes. De sorte que, bien que les rapports de chômage soient assez alarmants actuellement, ils n'ont pas cependant encore atteint le niveau de l'année dernière, alors que la venue du mauvais temps n'avait pas encore été annoncée. Il est intéressant de constater que le manque d'emploi s'est produit dans environ une demi-douzaine de branches d'industrie, parmi lesquelles se trouve la construction des bâtisses, qui entraîne naturellement une baisse dans l'industrie du bois de construction. Les chantiers de bois de construction sont comme d'habitude, à cette saison de l'année en pleine activité et il y a augmentation dans le nombre d'employés. Les autres industries où il y a manque d'activité sont la construction des chemins de fer, toujours tranquille à cette saison de l'année; l'industrie du caoutchouc; les industries textiles, les aciéries, les industries des produits alimentaires et le transport par eau.

Il y a ici indication que la saison a plus à faire avec le manque de travail qu'avec le rajustement commercial, jusqu'à un certain point, mais il y a du chômage que l'on ne peut attribuer au ralentissement de la production provenant de l'abstention du public d'acheter, ou à la fermeture de certaines industries ou branches de commerce plus ou moins associés aux besoins de la guerre.

Retard dans les achats.

On ne peut se dissimuler le fait qu'il y a eu ralentissement considérable de la demande de marchandises.

Le public attend. Les prix baissent, mais le public soutient qu'ils vont encore baisser davantage. Voilà la situation actuelle, situation assez sérieuse en un sens et qui provient du fait que personne ne veut acheter alors que le marché est à la baisse. Mais comme dans une vague de baisse en bourse, il survient quelque chose pour la refouler, de même il surviendra quelque événement pour stabiliser les prix et amener des affaires de commerce plus actives. Il y a hors de tout doute une énorme capacité latente d'achat au Canada. La tranquillité dans le commerce n'est donc pas due à une pénurie financière, mais à un sentiment défini que les prix doivent baisser. Il reste à savoir à quel niveau le prix des marchandises devront atteindre avant que les gens se décident à acheter. Il n'est pas invraisemblable toutefois que les deux ou trois prochains mois voient un nouveau marché. La plupart des commerçants se débarrassent de leurs stocks. Quand leurs stocks seront réduits, ils seront en état d'attendre et aussitôt que le mouvement de baisse donnera des signes d'arrêt, il se produira en toute probabilité un tournant qui permettra au marchand détaillant une fois de plus de recommencer à acheter et de rétablir de meilleures conditions de commerce.

Une saine tendance.

Alors que la situation actuelle n'a rien de bien encourageant seul le pessimiste par nature peut y voir la ruine totale. Le monde a été remué profondément, mais il se remet. Il n'est pas possible d'attendre la prospérité fiévreuse des années de guerre, et cela n'est pas non plus désirable, parce que cette activité était celle d'une salle d'opération avec possibilité de mort et de dissolution. Au moins, maintenant le monde marche vers la convalescence. Ce serait trop d'attendre en un instant une santé rayonnante, mais il y a l'assurance pratique d'une amélioration graduelle. Les contretemps temporaires sont dans le domaine du possible, mais la tendance est définitivement vers la santé.

Même à une époque où la perspective semble comparativement sombre, alors que le marchand de détail sent l'angoisse, que le manufacturier réduit sa production, il y a des preuves abondantes que les finances du pays sont en bon état. Il y a par exemple, la récente déclaration d'un banquier éminent que des arrangements avaient été faits pour fournir des finances pour la récolte du blé, et que l'argent serait disponible pour les besoins légitimes du marchand de détail, de sorte qu'il ne sera pas placé dans une position où il lui faudrait sacrifier ses marchandises.

Les fermiers ont de l'argent.

Il y a aussi le fait que tout récemment le second paiement sur les coupons de partage de profit sur blé a été fait, et que des millions de dollars ont été distribués chez les fermiers, spécialement ceux de l'Ouest. Cela signifie que la créance accordée aux fermiers qui avait été portée

à six mois, sera plus promptement rencontrée, au grand avantage du commerçant.

Cela signifie que le fermier ayant reçu des revenus inattendus en argent, sera dans une forte position financière, prêt à rencontrer ses obligations et qu'il sera un facteur dans le mouvement de renouveau des affaires. Si quelqu'un est porté à douter de la forte position du fermier, qu'il prenne en considération le fait que durant les deux dernières années, dans un seul comté, dans l'ouest de l'Ontario, un plus grand nombre d'hypothèques ont été payées que pendant les vingt ans précédents. Et les fonctionnaires d'assurances vous diront que cette condition n'existe pas que dans un seul comté, mais dans tout le pays. Il y a un autre indice qui indique que sous des conditions qui semblent incertaines en ce moment, se trouve une saine fondation. Lorsque le gouvernement se désista du contrôle de ses obligations de guerre, il ne manqua pas de critiqueurs qui prévoyaient un fléchissement désastreux qui démoraliserait irrémédiablement le commerce. Même ceux qui étaient doués d'un jugement plus sain croyaient qu'il se produirait un grand mouvement avec baisse prononcée. Comme question de fait, rien de cela n'arriva. Dans les premiers jours de commerce, il se produisit une légère commotion qui fit légèrement fléchir les valeurs. Depuis cette époque, toutefois, les différentes émissions ont recouvré leurs valeurs et se maintiennent sans aucune aide extérieure. Maintenant, l'essence de la situation est qu'il y a une grande quantité de ces obligations répandues par tout le pays en possession de toutes les classes de la communauté, et le fait même qu'il n'y a pas d'empressement à vendre, est réellement la meilleure preuve qu'il soit possible de fournir, que le public en général n'a pas besoin d'argent et qu'il est en état de conserver ces placements en sa possession.

La situation n'est pas dans l'affaissement.

La situation est tout autre que déprimante. Il y a une condition instable en ce qui concerne les prix qui peut durer encore quelque temps et cette condition cessera d'exister lorsque les prix auront atteint un niveau plus bas. John Moody, financier éminent de New-York, dans un récent discours qu'il a fait à Toronto, a exprimé à peu près les mêmes opinions et a ajouté que le commerce devrait se contenter des anciens profits des années passées. Il soutenait que bien que nous fussions encore dans la crise, le point dangereux avait été passé sûrement. Il a prédit que les trois facteurs principaux: le travail, les matières brutes et le capital seraient dans des conditions relativement saines.

Voilà donc à peu près la vraie situation. L'ère de prospérité extravagante est maintenant une chose du passé; l'ère de la prospérité régulière n'est pas tout à fait arrivée, mais elle est en route. Dans l'intervalle, il nous faudra traverser une période plus ou moins pénible, mais qui n'offre aucun élément d'une catastrophe possible.

La Construction en 1920, au Canada

Grosse augmentation pour l'Ontario. — Pas de progrès pour la province de Québec.—Forte avance dans l'ouest. — Belles perspectives pour 1921.

Les statistiques montrent que la valeur totale des contrats de construction accordés au Canada pendant 1920 fut de \$65,784,200 de plus qu'en 1919. Le total pour 1920 fut de \$255,605,500, en comparaison de \$189,821,300 en 1919, soit une augmentation de 34.6 pour 100. L'avance sur 1918 atteint le formidable total de \$155,763,200, ou 156 pour 100, ce qui indique que la construction atteint rapidement son volume d'avant-guerre. Les chiffres du Dominion pour 1920 comparés avec ceux de 1919 se présentent comme suit:

| RESIDENCES: | 1920 | 1919 |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|
| Lambrissées | \$18,073,000 | \$11,721,600 |
| En briques | 36,817,200 | 35,291,500 |
| BATISSES COMMERCIALES— | | |
| Lambrissées | 6,475,900 | 4,165,500 |
| En briques | 72,960,400 | 48,183,900 |
| En ciment | 6,636,900 | 7,157,000 |
| BATISSES INDUSTRIELLES— | | |
| Lambrissées | 1,608,300 | 750,700 |
| En briques | 37,185,800 | 30,314,200 |
| En ciment | 25,831,800 | 26,026,400 |
| CONSTRUCTIONS DU GENIE— | | |
| Ponts en acier | 3,634,400 | 1,953,800 |
| Ponts en ciment | 1,658,100 | 566,300 |
| Divers | 44,722,800 | 23,590,400 |
| Totaux pour le Dominion . | \$255,605,500 | \$189,821,300 |

La construction pour l'Ontario accuse un gros total.

Dans l'Ontario, le montant de construction, pendant l'année qui vient de finir, a atteint le total remarquable de \$108,120,800, comparés à \$255,605,500 pour tout le Dominion.

D'après les derniers rapports, 1921 s'ouvre sur les perspectives les plus encourageantes dans l'industrie de la construction. Il est patent que le montant des constructions de toutes sortes différées dans notre pays est considérable et l'on s'attend à ce qu'une grande partie de ces travaux soient exécutés au cours des mois prochains.

Les chiffres pour l'Ontario, en comparant ceux de 1920 à ceux de 1919, sont les suivants:

| RESIDENCES— | 1920 | 1919 |
|--------------------------------|--------------|--------------|
| Lambrissées | \$ 5,908,500 | \$ 3,413,100 |
| En briques | 24,292,500 | 27,363,200 |
| BATISSES COMMERCIALES— | | |
| Lambrissées | 1,165,200 | 851,900 |
| En briques | 30,055,400 | 20,943,200 |
| En ciment | 2,559,500 | 3,060,500 |
| BATISSES INDUSTRIELLES— | | |
| Lambrissées | 499,000 | 197,400 |
| En briques | 21,664,300 | 11,083,700 |
| En ciment | 9,027,000 | 12,920,500 |

CONSTRUCTIONS DU GENIE—

| | | |
|---------------------------|------------|-----------|
| Ponts en acier | 732,000 | 458,200 |
| Ponts en ciment | 721,600 | 332,800 |
| Divers | 11,545,600 | 6,732,300 |

Totaux pour l'Ontario . . . \$108,120,800 \$87,281,200

La province de Québec n'a pas fait de progrès dans la construction.

Les contrats de construction accordés dans la province de Québec en 1920 se sont totalisés à \$54,904,600, comparés à \$55,272,800 en 1919, et \$23,641,700 en 1918.

La perspective pour 1921 est très prometteuse et rien qu'à Montréal, on prévoit au moins vingt-cinq millions de dollars de construction. La diminution des matériaux de construction devrait d'ailleurs donner un regain d'activité à cette branche d'industrie qui est un facteur important de la prospérité générale.

Voici quels sont les chiffres de 1920 et de 1919 pour la province de Québec:

| RESIDENCES— | 1920 | 1919 |
|--------------------------------|--------------|--------------|
| Lambrissées | \$ 2,542,200 | \$ 1,543,800 |
| En briques | 10,306,000 | 6,613,800 |
| BATISSES COMMERCIALES— | | |
| Lambrissées | 841,200 | 299,400 |
| En briques | 14,063,500 | 10,091,600 |
| En ciment | 864,700 | 1,088,500 |
| BATISSES INDUSTRIELLES— | | |
| Lambrissées | 180,300 | 48,500 |
| En briques | 8,439,700 | 13,687,600 |
| En ciment | 4,812,500 | 9,371,500 |

CONSTRUCTION DU GENIE—

| | | |
|---------------------------|------------|------------|
| Ponts en acier | 697,400 | 1,013,000 |
| Ponts en ciment | 511,000 | 155,500 |
| Divers | 11,646,100 | 11,353,600 |

Totaux pour le Québec . . . \$54,908,600 \$55,272,800

Enorme augmentation de la construction dans l'ouest

En 1920, des contrats de construction s'élevant à \$71,185,100 furent accordés dans les quatre provinces de l'Ouest comparés à \$28,619,100, en 1919 et \$19,634,900 en 1918. Ce total merveilleux indique que l'Ouest reprend sa marche en avant d'avant-guerre et si les conditions de la main-d'oeuvre s'améliorent ainsi que les prix de revient de la construction, un montant énorme de travaux différés jusqu'ici seront exécutés. Les chiffres en détail sont comme suit:

| RESIDENCES— | 1920 | 1919 |
|-------------------------------|--------------|--------------|
| Lambrissées | \$ 6,499,600 | \$ 2,623,400 |
| En briques | 1,814,600 | 582,500 |
| BATISSES COMMERCIALES— | | |
| Lambrissées | 3,447,200 | 2,060,300 |
| En briques | 23,891,100 | 11,916,200 |
| En ciment | 2,530,900 | 1,589,000 |

BATISSES INDUSTRIELLES—

| | | |
|-----------------------|------------|-----------|
| Lambrissées | 559,500 | 412,700 |
| En briques | 3,030,900 | 3,861,900 |
| En ciment | 10,155,300 | 1,246,400 |

CONSTRUCTION DU GENIE—

| | | |
|---------------------------|------------|-----------|
| Ponts en acier | 1,461,000 | 306,100 |
| Ponts en ciment | 371,500 | 16,000 |
| Divers | 17,415,000 | 3,706,600 |

Totaux pour l'Ouest \$71,185,100 \$28,619,100

Les Provinces Maritimes montrent peu d'augmentation.

Le total des contrats de construction accordés dans les provinces maritimes pendant 1920 s'est élevé à \$21,395,000 comparés à \$18,944,500 en 1919 et \$23,180,300 en 1918. Les chiffres par catégories de construction et sortes de matériaux sont comme suit:

| RESIDENCES— | 1920 | 1919 |
|-----------------------|--------------|--------------|
| Lambrissées | \$ 3,123,600 | \$ 4,143,300 |
| En briques | 404,100 | 732,000 |

BATISSES COMMERCIALES—

| | | |
|-----------------------|-----------|-----------|
| Lambrissées | 1,022,300 | 952,900 |
| En briques | 4,950,400 | 5,322,900 |
| En ciment | 681,800 | 1,419,000 |

BATISSES INDUSTRIELLES—

| | | |
|-----------------------|-----------|-----------|
| Lambrissées | 419,500 | 118,100 |
| En briques | 4,042,700 | 1,681,000 |
| En ciment | 1,837,000 | 2,488,000 |

CONSTRUCTION DU GENIE—

| | | |
|---------------------------|-----------|-----------|
| Ponts en acier | 744,000 | 81,000 |
| Ponts en ciment | 54,000 | 52,000 |
| Divers | 4,115,600 | 1,798,400 |

Totaux des Prov. Maritimes . \$21,395,000 \$18,944,500

REORGANISATION DU SERVICE DES VENTES DE LA JOHN MORROW SCREW AND NUT COMPANY, LIMITED.

La direction de la compagnie John Morrow Screw & Nut Co., Limited, Ingersoll, Canada, a profité de la saison des fêtes pour réorganiser le service des ventes de la Compagnie.

Pour la commodité de ses clients dans l'Est du Canada, la Compagnie a ouvert au No 489 de la rue St-Paul ouest, à Montréal, un bureau et un entrepôt où sera maintenu un stock complet des produits Morrow. Cette succursale sera sous la direction de M. F. J. McCarty. M. McCarty est un ouvrier expérimenté et de plus il a une grande expérience des affaires et est bien et favorablement connu parmi la clientèle du territoire de Montréal depuis plusieurs années. Les services de M. McCarty et de son personnel seront exclusivement consacrés aux clients de la John Morrow Screw & Nut Company, Li-

mited et de la Ingersoll File Company, Limited, pour laquelle la Compagnie Morrow est la seule distributrice.

Dans l'Ontario Central un changement a également été fait. C'est M. J. C. Adams, de Toronto, qui représente maintenant la Compagnie Morrow dans ce territoire. Il a lui aussi l'avantage d'avoir eu un entraînement réel à l'atelier. Après avoir quitté le tour, il a été pendant plusieurs années à l'emploi de la Vokes Hardware Co., de Toronto, et depuis qu'il a été démobilisé comme aviateur dans la "Royal Air Force", il était au service d'une des plus grandes entreprises manufacturières du Canada. Il va consacrer exclusivement son temps aux affaires de la John Morrow Screw & Nut Company, Limited, ainsi qu'à celles de la Ingersoll File Company, Limited.

M. H. P. Stoneman, assistant gérant général, est actuellement dans l'ouest du Canada pour terminer des arrangements qui permettront à la Compagnie Morrow d'être convenablement représentée dans les régions des Prairies et de la côte du Pacifique.

Dans une entrevue avec un représentant du *Prix Courant*, M. J. F. Mackay, qui, depuis le premier novembre dernier, a assumé les fonctions de vice-président et de gérant général de la Compagnie déclarait l'autre jour que la compagnie Morrow avait travaillé à sa pleine capacité pratiquement pendant toute l'année, et que les ventes montraient une augmentation appréciable sur les mois correspondants de l'année précédente.

M. McKay déclara de plus qu'en considérant les commandes déjà entrées dans les livres de la compagnie et les demandes reçues journellement, il était d'avis que ce n'était que l'affaire de quelques semaines pour que tout le matériel et tout le personnel de la Compagnie soient de nouveau exigés pour répondre à la demande.

Dans une lettre intéressante adressée par la Compagnie à chacun de ses employés à la fin de l'année, avis est donné qu'au moyen d'un système de bonus inauguré un an auparavant, les salaires de tous les employés — à l'exception du personnel de la direction — ont été augmentés de 22½% pendant l'année et que le montant total ainsi distribué a dépassé \$77,000. Le même système sera continué pendant quelque temps encore.

LES RAFFINERIES ATLANTIC SUGAR MARCHENT DE NOUVEAU

Les raffineries Atlantic Sugar ont recommencé à raffiner du sucre granulé après avoir été fermées pendant environ trois mois. C'est la troisième des quatre grosses raffineries à réouvrir ses usines.

Il est annoncé que 1,000 hommes se sont présentés aux usines pour demander du travail et que ceux qui furent engagés le furent à 30 cents de l'heure, ce qui représente sur le taux précédent de 42 cents de l'heure une réduction importante. C'est là une indication des présentes conditions de la main-d'oeuvre.

LES FABRICANTS DE BROSSES PRÉSENTENT LEUR CAUSE A LA COMMISSION DU TARIF

Le mémoire présenté à la Commission du tarif par les manufacturiers de brosses contient les intéressantes informations suivantes :

Le tarif de protection sur les brosses de toutes sortes (item du tarif 653) a construit au Canada une industrie efficace des brosses.

(1) Qui a donné du travail à 1,000 employés, dont 60 pour cent sont des hommes, avec une liste de paye dont dépendent entre trois et quatre mille personnes ;

(2) Il a développé un commerce d'exportation dans quelques genres de brosses et pendant la dernière année fiscale il a été la cause d'un commerce d'exportation de brosses pour une valeur de \$125,000.

Aujourd'hui et pour des années à venir, il approvisionne le commerce de brosses canadien, d'une excellente qualité de brosses, à des prix aussi bas et dans quelques cas plus bas que les prix d'articles semblables faits et vendus pour consommation domestique aux Etats-Unis. La classe de brosses dont il est fait mention sont ces brosses dont les manufacturiers canadiens approvisionnent en grande partie le commerce canadien à cause du marché domestique qui leur est assuré et qui leur permet de produire en quantité des brosses à meilleur marché la pièce qu'il leur serait possible si une grande partie des articles nécessaires à la production provenaient de l'importation.

Il n'existe pas de combinaison ou association de manufacturiers de brosses au Canada et les compagnies se font activement concurrence dans le commerce domestique ou le commerce d'exportation.

Exportation de Brosses à Peinture et à Vernis.

Les manufactures canadiennes produisent des brosses à peinture et à vernis de la meilleure qualité, et c'est surtout cette classe de brosses qu'elles exportent ainsi que des blaireaux et des brosses pour usage domestique. Pendant les douze mois se terminant le 31 mars 1920, des brosses canadiennes ont été vendues au Royaume-Uni, aux Etats-Unis, à l'Australie, Terre-Neuve, les Indes Occidentales, le Sud Africain Anglais, l'Afrique Portugaise Orientale, l'Argentine, la Colombie, le Venezuela, la Chine, Java ; Cuba et dans d'autres pays, en moindre quantité. En vendant à Cuba, les manufacturiers canadiens avaient à lutter contre un désavantage de 8 pour cent de tarif préférentiel en faveur des Etats-Unis, mais tout de même ils ont pu rencontrer les prix des Etats-Unis. Dans aucun cas l'industrie n'a vendu des brosses pour l'exportation à prix plus bas que celui qui était fourni par le commerce canadien. Cela, sûrement, est une preuve évidente que l'industrie est efficace et qu'elle n'a pas demandé des prix plus élevés à cause du tarif. Le tarif a été un avantage parce qu'il a

donné un marché domestique et qu'il a permis la production de brosses à bas prix.

Les brosses canadiennes sont pratiquement exclues, au moins dans les conditions normales, du marché des Etats-Unis par un tarif d'importation de 35 pour cent (tarif des Etats-Unis, item 336). Si le tarif canadien était réduit de façon substantielle, les manufacturiers des Etats-Unis déjà en possession d'un grand marché domestique, seraient capables de faire brèche dans le commerce canadien et en réduisant le montant des affaires disponibles dans les manufactures de brosses dans ce pays, pourraient être capables de forcer notre coût de production au-delà des bases de compétition. Donc, puisque les autres nations commerçantes protègent leur marché domestique par les droits de douane, le tarif du Canada est d'importance vitale pour la continuation heureuse de l'industrie des brosses au Canada.

Quant aux petites brosses en poil de chameau avec manche en penne, l'industrie canadienne est incapable de soutenir la concurrence avec la main d'oeuvre allemande et japonaise, et elles ne sont pas fabriquées en ce pays. La fabrication de ces articles en plume est faite en Allemagne et au Japon par des particuliers du dehors qui travaillent bon marché. Dans bien des cas des familles entières sont engagées à faire ce travail. Ces brosses ne sont pas en grande demande au Canada, mais s'il y avait un tarif de protection plus élevé, l'industrie canadienne devrait pouvoir fournir tout le commerce canadien à des prix qui pourraient soutenir la comparaison avec ceux de brosses fabriquées aux Etats-Unis pour l'usage domestique.

Les rapports du commerce montrent que durant l'année 1918-19 les importations des Etats-Unis, sous la classification de toutes autres brosses, n. o. p., étaient évaluées à \$245,393. De ce montant, nous croyons que les brosses manufacturées représentaient approximativement \$200,000. Quelques-uns des articles nécessaires à la manufacture de brosses sont fournis par l'industrie canadienne de brosses à des prix qui sont aussi bas que ceux des Etats-Unis vendus dans ce pays pour la consommation domestique, mais un nombre beaucoup plus considérable comprenant des classes d'articles non confectionnés ici, pourraient être fournis à des prix raisonnables s'il y avait un tarif de protection plus élevé.

Dans bien des cas, la manufacture de ces articles exige des machineries spéciales dispendieuses et comme le marché canadien est déjà considérablement envahi, les manufacturiers canadiens n'ont pas cru prudent de faire les dépenses nécessaires. L'importation des machineries pour la fabrication des brosses se fait surtout des Etats-Unis et il est simplement question d'offrir une garantie

suffisante au commerce canadien pour justifier les déboursés nécessaires pour avoir les machineries.

Le change nuit au commerce d'exportation.

Les manufactures de brosses faisaient quelque commerce d'exportation de brosses à plancher avant la guerre et durant les quatre ou cinq dernières années, elles ont même vendu dans le Royaume-Uni. La situation du change, toutefois, a pratiquement mit fin à ces affaires d'exportation et il menace sérieusement le marché canadien à cause des importations de brosses de Belgique et d'Allemagne faites par une main d'œuvre peu dispendieuse. Des rapports récents de la Grande Bretagne disent que le marché aux brosses dans ce pays a été complètement démoralisé par des importations aidées du change, du continent et le Canada ne peut guère échapper au même mal. Dans la confection des brosses de cette espèce, la main d'œuvre représente 40 pour cent ou plus du coût de la fabrication à la manufacture de brosses. De plus la matière brute employée par l'industrie en Allemagne et en Belgique est obtenue sur les lieux et le coût n'est pas augmenté par le change. Nous présentons à votre comité une lettre en date du 15 octobre 1920 venant d'un représentant d'un manufacturier de Cape Town qui contient l'information que deux navires chargés de marchandises allemandes étaient récemment arrivés à Swakopmund, la capitale de ce qui était autrefois l'Afrique Occidentale Allemande. L'auteur de la lettre dit, "Les marchandises étaient cotées à des prix considérablement plus bas que ceux cotés par vous, et cela surtout à cause du change qui est aujourd'hui de \$3,85½ (argent canadien); tandis que le change allemand est de 234 marks au fl., de sorte qu'il doit vous être patent que les manufacturiers allemands se servent du protectorat Sud Ouest Africain comme d'un dépotoir. Cela est plutôt pitoyable, parce que, comme vous savez, le Protectorat Sud Ouest Africain est maintenant incorporé à l'Union Sud Africaine, et une grande quantité de marchandises débarquées à Swakopmund prendront la route des principales villes de l'Union, telles que Cape Town, Johannesburg, Fort Elisabeth et East London et affecteront le marché".

Même avant la guerre, l'Allemagne pouvait expédier au Canada des brosses faites par une main d'œuvre mal payée et avec la situation du change comme elle est actuellement et comme elle se maintiendra probablement encore longtemps, la manufacture des brosses pour usage de maison au Canada est sérieusement menacée.

La manufacture de brosses de toilette, telles que brosses à cheveux, brosses à ongles et à habits a été commencée au Canada vers 1913 et dans les conditions de la guerre, l'industrie s'est développée ici et produit maintenant des articles qui sont égaux en qualité et en prix aux brosses du même genre faites et vendues aux Etats-Unis.

Avant la guerre, la France envoyait des brosses de toilette en ce pays pour une valeur de plus de \$100,000, annuellement, tandis que les importations japonaises au Canada en 1913-14 étaient évaluées à \$122,047. Les infor-

mations officielles que nous vous soumettons montrent qu'en octobre 1919, les hommes employés dans une grande manufacture de brosses japonaise, à Osaka, étaient payés \$1.25 par jour, tandis que les femmes n'étaient payées que 50 à 75 sous par jour. Dans les manufactures de brosses canadiennes, les femmes sont payées de \$2.50 à \$3.00 par jour et les hommes sont payés de \$3.50 à \$6.00 par jour. Ces taux pour le Japon ont été obtenus avant la dépression économique qui s'est produite dans ce pays et qui n'est pas encore terminée. M. James-F. Abbott attaché de commerce pour les Etats-Unis au Japon, a fait un rapport complet de l'industrie des brosses au Japon. M. Abbott dit que les brosses sont faites à l'entreprise par des gens en dehors de la fabrique. Une bonne partie du travail est envoyée dans les maisons privées parmi les classes pauvres et il est exécuté de façon peu élégante et quelquefois dans des milieux malsains. Et puis aussi, le prix payé dans ces conditions est encore moindre que celui qui est payé dans les manufactures. Si le public canadien comprenait les conditions dans lesquelles les brosses sont faites au Japon, ils ne se presseraient pas d'acheter cet article importé. On se rappelle qu'en décembre 1919, on fit la découverte certaine à Londres, Angleterre, que les blaireaux du Japon portant l'étiquette "stérilisé" à Osaka, portaient néanmoins l'infection d'anthrax et comme résultat un certain nombre de pays mirent un embargo sur les blaireaux japonais. On prête sans doute une attention plus grande maintenant, mais le seul mérite de la brosse japonaise est son bon marché.

Joint à l'avantage de la main d'œuvre bon marché, les Japonais ont celui de contrôler tout l'approvisionnement de soies de la Chine et de la Mandchourie et par l'entremise du gouvernement japonais qui contrôle l'industrie du camphre, les manufacturiers japonais de brosses de celluloid jouissent d'un avantage distinct et exceptionnel sur les manufacturiers canadiens.

Le change aide les produits français.

En autant que les brosses françaises de toilette sont concernées, le tarif canadien est beaucoup plus que contrebalancé par le présent avantage que les conditions internationales du change donnent aux manufacturiers français. Le Canada ne fabrique pas encore de brosses à dents et c'est surtout parce que le tarif actuel ne donne pas une protection suffisante contre la main d'œuvre bon marché du Japon. Le tarif Payne-Aldrich de 1909 aux Etats-Unis, imposait un droit de 40 pour cent sur toute brosse importée de toutes sortes, y compris les brosses en plumes. Sous le tarif de 40 pour cent la confection des brosses à dents commença aux Etats-Unis et un bon nombre de manufactures splendides furent établies. Si les brosses de toilette et les brosses à dents qui sont actuellement importées au Canada pouvaient être faites ici, cela donnerait un travail permanent et de bons salaires à plus de 200 employés. Nous voulons que vous compreniez bien que la protection que nous demandons pour nous est une protection pour la main d'œuvre canadienne. Si vous découra-

gez par des lois restrictives l'importation en ce pays de la main d'oeuvre orientale, n'est-il pas aussi raisonnable de promulguer une législation correspondante contre les produits d'une telle main d'oeuvre?

Pour ce qui en est du change, la situation actuelle ne peut se continuer indéfiniment, mais un retour à la parité ne peut se produire avant plusieurs années, au moins, en ce qui concerne nos brosses de maison et de toilette, et entre temps, notre industrie est mise en danger par les produits belges, allemands et des autres pays européens. Nous attirons particulièrement votre attention sur le fait que les brosses de la Belgique et de la Hollande sont maintenant admises au Canada sous un tarif de 25 pour cent et ce tarif est beaucoup plus que contrebalancé par le change adverse dans le cas des brosses faites en ces pays avec des matériaux locaux. La pratique d'imposer le droit de douane sur la valeur du change plutôt que sur la valeur au pair sur les monnaies européennes, est croyons-nous, de nature à stimuler une compétition injuste de la part des pays qui ont un taux de change bas et nous désirons protester contre l'abandon par le gouvernement de l'ancienne pratique à ce sujet.

Bonnes conditions dans les fabriques Canadiennes.

Les employés des manufactures de brosses canadiennes travaillent dans conditions sanitaires et reçoivent de bons salaires. Il n'y a pas eu de grève dans aucune de nos manufactures. Quelques industries de brosses ont adopté le système de division des profits et paient un bonus à leurs employés sur leurs salaires au même taux que celui des profits qui sont distribués aux actionnaires. Et puis, les manufactures de brosses procurent une assurance à leurs employés, gratuitement, les polices s'élevant jusqu'à \$2,000. L'industrie s'est grandement développée pendant les conditions de la guerre et n'a pas pris en considération le fait que les matériaux pour faire les brosses de toutes sortes était difficiles à obtenir de l'étranger. Nous avons fait un commencement substantiel dans le développement du commerce d'exportation et, sans doute, lorsque les conditions normales seront revenues, nous pourrions reprendre et augmenter notre commerce à l'étranger, si entre temps, notre industrie n'est pas affaiblie par une compétition injuste et destructive provenant du travail bon marché de l'étranger ou par une situation démoralisatrice du change.

Dans les conditions difficiles de rajustement, il est spécialement important qu'il y ait un marché domestique assuré pour les produits de la main d'oeuvre canadienne et que la capacité de production des manufactures canadiennes de brosses soit utilisée pour la main d'oeuvre canadienne.

A cause des raisons mentionnées, nous exposons que le tarif sur les brosses devrait être comme suit:

Item 653-a, Brosses à vernis et à peinture, excepté....

Item 653-b, Brosses de toutes sortes n. o. p.

Si ce changement est fait, nous croyons que les manufactures de brosses de toilette seront placées sur une base solide et que des manufactures de brosses à dents et autres brosses qui ne sont pas faites ici, s'établiront.

De plus, en donnant un marché domestique assuré aux brosses canadiennes, le montant d'affaires disponibles sera agrandi et nous pourrions produire et vendre nos marchandises à des prix basés sur la quantité de production et le coût moins élevé de la fabrication. Le changement proposé ne ferait que porter le tarif canadien au niveau de tarif actuel imposé par l'administration démocrate des Etats-Unis. Nous invitons aussi votre comité à étudier le développement de l'industrie de la fabrication des brosses aux Etats-Unis sous le tarif de protection et nous appelons votre attention particulièrement sur la manière dont l'industrie de la brosse à dents s'est développée dans ce pays après que des mesures de protection ont été prises contre le travail japonais.

LES PREVISIONS DE BAISSÉ POUR LES POELES ET FOURNEAUX DEVRAIENT ETRE ECARTEES, DIT UN MANU- FACTURIER CONNU

En dépit du fait que la tendance générale aujourd'hui est pour des prix plus bas, il y a quelques lignes de marchandises qui ne seront pas affectées avant une période de temps considérable, d'après l'opinion exprimée par M. Edward Goodwill, vice-président de Thos. Davidson Mfg Co., Ltd., Montréal. M. Goodwill est d'avis que les prévisions de baisse de prix sur les poêles et fourneaux sont très éloignées, bien que des révisions sur quelques lignes particulières seront faites. On ne saurait s'attendre à une baisse générale:

"Il y a de nombreux mois depuis que les manufacturiers ont haussé les prix et même alors les hausses n'étaient pas en proportion de l'augmentation des prix de revient. Depuis, il y a eu de nouvelles augmentations dans les coûts de production, mais en prévision des changements de conditions qui se produisent actuellement, les prix de vente ne furent pas augmentés", dit M. Goodwill.

Les principaux facteurs contribuant à ces augmentations de prix de revient ne sont pas seulement les matières premières, mais aussi les salaires plus élevés, le fret augmenté, etc., et il faudra que ces éléments baissent avant qu'une révision générale en baisse puisse se produire."

"Les ventes sont normales en considération de la saison de l'année, et les prévisions pour 1921 sont très brillantes avec un bon sentiment d'optimisme et une détermination marquée dans tout le commerce de solliciter efficacement les affaires.

"Les marchands achètent ce dont ils ont besoin pour leur consommation immédiate et réassortissent leurs stocks plus fréquemment qu'autrefois, ce qui donne à entendre que les manufacturiers devront se charger des stocks. Il est bien évident que les marchands font preuve de prudence dans leurs achats, ce dont on ne saurait les blâmer et c'est cette manière de faire qui contribuera à maintenir le commerce de quincaillerie dans un état de prospérité remarquable. Les marchands doivent, cepen-

dant, prévoir leurs besoins, à certaines saisons de l'année, autrement, il y aura rareté de marchandise et on se trouvera en face de l'impossibilité de remplir les commandes en temps pour maintenir les stocks bien garnis. Il faut se défier de cela dans la demande pour les marchandises à livrer au printemps. "Le commerce est bien inspiré d'apporter un soin particulier dans ses encaissements et de voir à ce que les comptes soient tenus à jour et qu'il se fasse autant d'affaires au comptant que possible.

COMMENT SE SERVIR DU TELEPHONE

1. Lorsque vous répondez à un appel par téléphone donnez le nom de votre rayon et le vôtre. Cela épargnera du temps au client et il saura comment vous rappeler, si, par hasard, la communication est interrompue. En donnant votre nom au client, vous stimulez sa confiance dans la compagnie, parce qu'il se rend compte qu'il ne parle pas à un simple commis.

2. Par nécessité le client doit donner son nom et son adresse, et il est important que vous preniez grand soin d'avoir le, deux la première fois qu'il parle parce que c'est ennuyeux d'avoir à lui demander de répéter son nom et le numéro de sa rue.

3. Répétez son nom aussi souvent qu'il convient en tenant conversation. Prononcez votre propre nom si l'occasion s'en présente, afin que la conversation soit rendue plus personnelle.

4. Obtenez le numéro du téléphone du consommateur.

5. Demandez au client de vous appeler personnellement si l'on ne s'occupe pas promptement de la plainte ou de la demande.

6. Faites paraître que vous donnez au client votre attention personnelle. Cela prend moins de temps de lui donner tout le temps qu'il désire, au téléphone et de placer ensuite clairement sa demande dans le rayon propre, qu'il n'en faut de lui faire répéter ses appels en différents temps parce qu'il n'aura pas obtenu une information complète la première fois. En général répondez à toutes les demandes par "Oui" et faites vos exceptions et modifications après.

8. Considérez comme un privilège de voir à ce que la demande reçoive une attention convenable.

9. Parlez au point de vue du consommateur.

10. En terminant une conversation remerciez toujours le consommateur d'avoir eu l'occasion de vous occuper de sa demande. Remerciez-le par son nom et ne manquez pas de lui donner votre nom et votre rayon, de sorte qu'il pourra vous appeler de nouveau si la demande n'a pas reçu une attention convenable.

11. En référant un client à un autre rayon, ne manquez pas de lui donner le nom de la personne à qui il parlera dans son rayon. Ne manquez pas de vous assurer de la demande avant de le référer à un autre rayon, pour éviter l'erreur que vous pourriez faire en le référant à un mauvais rayon.

12. Rappelez-vous que les clients qui nous appellent par téléphone obtiennent leur impression bonne ou mauvaise de la firme, par la manière dont vous leur parlez et que nous voulons que vous nous aidiez à faire cette impression bonne.

EN CONVENTION

Les voyageurs de McArthur Irwin Limited sont en convention cette semaine.

Le personnel de R. G. Long & Co. Ltd s'est réuni en convention également au cours de la présente semaine.

NOTRE SERVICE D'INFORMATION La Conception.

Vous m'obligeriez beaucoup en me disant si je suis obligé de charger la taxe de luxe à mes clients sur les articles suivants: huile de foie de morue préparée, vin fer et quinine, essences de vanille et autres, vêtements de mackinaw pour hommes de chantiers et pantalons d'étoffe, vaisselle blanche.

Réponse—Il n'y a pas de taxe de luxe sur l'huile de foie de morue préparée, sur les vêtements de mackinaw pour hommes de chantiers et pantalons d'étoffe ni sur la vaisselle blanche et les essences de vanille et autres. Le vin de fer et quinine y sont sujets, mais les manufacturiers se chargent de la régler et les détaillants n'ont pas à s'en occuper.

UN EXEMPLE FORT ENCOURAGEANT

Récemment, la Salada Tea Company of Canada, Limited, pour décharger du fardeau de la baisse ses nombreux clients de détail a consenti à reprendre la marchandise livrée précédemment à prix plus élevé et à perdre 15 cents sur chaque livre de thé retournée, prenant à sa charge le transport de retour et la livraison du thé nouveau.

Voilà certes un exemple fort encourageant pour le commerce de détail, et sans demander que tous les manufacturiers adoptent pareille méthode, chose qui serait matériellement impossible dans bien des cas, on pourrait désirer qu'ils s'inspirent de cet esprit de coopération avec ceux qui sont les distributeurs actifs de leurs produits et qu'ils prennent leurs intérêts autant que faire se peut.

Strictement parlant, le geste de la Salada Tea est inspiré par un louable principe de justice. Il ne fait aucun doute que lorsque les cours ont monté nombre de manufacturiers qui, par le caractère même de leur fabrication sont obligés d'avoir de gros stocks en réserve, ont bénéficié largement des augmentations successives qui se sont produites et ont réalisé de la sorte d'importants bénéfices. Qu'ils fassent aujourd'hui quelques concessions, ce n'est là que bien naturel et le commerce apprécierait fort la généralisation d'une pratique qui n'a pas manqué d'être commentée très favorablement par les commerçants.

L'inventaire de cette année dans le commerce de quincaillerie revêt un caractère particulier.

Inventaire à prix légitimes — La marque des marchandises d'après les chiffres établis sur la valeur actuelle — Perspective des affaires — De nouvelles conditions à envisager—Confiance en l'avenir—Les commandes du printemps—Plans et améliorations pour la Nouvelle Année.

(Par un gérant de magasin)

Lorsque le gouvernement donna l'option aux marchands de calculer leurs inventaires sur base des derniers prix coûtants ou aux prix qui prévalaient au premier janvier, plusieurs des marchands optèrent pour la première méthode, croyant sans doute que ce serait pour leur plus grand avantage. C'est ce qui avait vraiment été le cas pendant plusieurs années alors que les prix avaient graduellement augmenté, et les marchands avaient alors l'avantage de calculer les marchandises à des prix plus bas que leur valeur actuelle.

Maintenant que des prix plus bas dominent sur plusieurs branches de marchandises, ces marchands éprouvent un désavantage parce que la méthode d'abord adoptée, avait-il été entendu, devait être suivie pour les inventaires subséquents. Il importe peu que les inventaires aient été pris au dernier prix coûtant ou au prix du marché du premier janvier, car cela revient à peu près au même, en vertu de la loi des compensations. Toutefois, comme question de vraie méthode d'affaire et de vrai rapport, il aurait été sans doute mieux pour tous, si le gouvernement eut donné ordre de faire tous les inventaires aux prix généraux du marché, sans tenir compte des prix d'achats.

En traitant de la question de l'inventaire annuel dans le passé, le gérant du magasin a toujours considéré que la méthode juste et légitime de faire l'inventaire, était de se baser sur les prix du marché au premier janvier, sans avoir égard au prix coûtant au moment de l'achat. L'inventaire consiste à faire un rapport de la valeur actuelle des marchandises et il ne devrait pas y avoir de déception à ce sujet. Si un homme possède une maison d'affaire florissante et qu'il veut la vendre, il n'y a certainement pas d'autre moyen pour trouver la vraie valeur du stock vendable que de calculer les marchandises au prix du marché. Sans doute, lorsqu'il s'agit de vieilles modes, de marchandises défectueuses et invendables, celles-ci devraient être évaluées pour l'inventaire et marquées à des prix de ventes basés sur ces chiffres, de sorte qu'il serait facile d'en disposer promptement.

Lorsqu'il s'agit de vendre des marchandises sur le comptoir, il est vraiment de l'intérêt du marchand de le faire à des prix basés sur le coût actuel, même s'il perd une partie de ses profits ou s'il subit une perte réelle sur certaines marchandises. Les quincailliers détaillants ont

réalisé de jolis profits à différentes époques durant les cinq dernières années en suivant les marchés à la hausse, comme ils étaient justifiés de le faire, et maintenant l'heure est venue pour eux de jouer franc jeu, non parce que cela pourrait être une meilleure politique pour eux, mais parce que c'est juste. Les consommateurs ont le droit d'être traités loyalement. C'est une misérable règle que celle qui ne favorise que les marchands. Heureusement pour le pays, le commerce de la quincaillerie est aux mains d'hommes sérieux et dignes de confiance. Des hommes qui ne jouent pas au commerce pour leurs seuls avantages.

La Perspective.

Les grandes manufactures, les marchands de gros et de détail du pays conviennent qu'il n'y a rien de bien mauvais dans le monde des affaires. Ils disent que nous passons par un rajustement, un retour aux conditions d'avant guerre et que ce changement cause de la crainte à un grand nombre. Il se fait une réaction naturelle d'une période de prix élevés, de travail abondant à gros salaires et de gaspillage effréné. Le commerce général du pays se fixe à un nouveau niveau, d'où il devra aller de l'avant, parce que nous sommes un grand peuple prospère qui manufacture, vend, achète et consomme des marchandises plus que toute autre nation du monde.

Ce qu'il nous faut le plus, à tous, c'est de l'optimisme et une grande confiance. Ce sont des qualités que nous possédons généralement et naturellement, et c'est maintenant le temps d'en faire usage plus que jamais.

Les cinq dernières années ont été des années de ventes; l'homme qui possédait des marchandises n'avait pas de peine à en disposer, parce que dans bien des cas le prix n'était qu'une considération secondaire. Maintenant les temps sont changés, et l'acheteur a toujours sa question prête: "Quel est le prix?"

Bien que, dans la quincaillerie les prix n'aient pas autant diminué que dans d'autres branches de marchandises, il y a eu cependant des réductions marquées; par exemple sur les boulons de machine, sur les vis, les boulons de voiture, les clous, le verre et l'huile de lin, le prix de tous ces articles ayant considérablement baissé depuis quelques mois.

Opinions des Commerçants.

Les quelques vingt principaux marchands de ferronnerie récemment interrogés par un gérant de magasin se sont généralement montrés optimistes quant à l'avenir. La plupart d'entre eux ont déclaré que pendant l'année, il n'y aurait pas de changement matériel sur les outils de mécaniciens et la ferronnerie de construction.

Un certain nombre de ces marchands, comme bien

d'autres par tout le pays, ont montré leur confiance en l'avenir, en faisant leurs commandes pour les prochains six mois, des marchandises qu'ils ont placées dans leurs magasins et dans leurs entrepôts, pour le commerce du printemps. Dans quelques cas, les manufacturiers et les jobbers ont aidé à faire placer sur les livres des commandes considérables de marchandises qui ont été expédiées après le premier janvier avec prix garantis contre la baisse pour plusieurs mois à venir et dans quelques cas pour jusqu'au dernier jour de juillet.

La manière dont la plus grande corporation de l'acier a conduit ses immenses affaires a toujours été d'un grand secours au commerce de la ferronnerie. Ceux qui sont au courant de la manière dont elle a réglé les prix pendant les deux dernières années croient qu'elle continuera à être le rempart qui empêchera la démoralisation de cette industrie.

Amélioration du Service.

Vers le milieu de janvier, les marchands détaillants de ferronnerie devraient avoir terminé leur inventaire de 1920. Ils devraient avoir des rapports complets comme références et être prêts à préparer leurs plans pour la nouvelle année. Le but que l'on se propose toujours c'est d'avoir plus d'affaires et moins de frais de vente.

Le marchand qui réussit se réjouit de temps en temps de ses succès, mais il n'est jamais pleinement satisfait et ne devrait pas l'être. Il lui reste toujours quelque chose de plus à accomplir. Il se rend compte que le développement de son commerce dépend de la satisfaction donnée à ses clients et il s'efforce de maintenir et d'augmenter son commerce en donnant de bonnes valeurs et un bon service. Un marchand dépense beaucoup d'argent en annonce pour amener la clientèle à son magasin et il est de son devoir de voir à ce qu'elle soit servie de façon expéditive.

Aussitôt après l'inventaire, la saison de l'année où le commerce est le plus tranquille chez les détaillants, un examen complet de tout l'équipement du magasin devrait être fait. Dans l'entrepôt il pourrait se trouver plusieurs améliorations à faire qui permettraient de sortir le stock sans perte de temps. Une tournée dans le soubassement vous révélera que vous tenez encore vos huiles et autres liquides d'après les anciennes manières. Ces barils avec robinets signifient une perte de marchandise, perte de temps et dans bien des cas, perte de pratiques, qui ne veulent pas attendre le temps nécessaire qu'il vous faudra pour leur livrer cette pinte d'huile ou de térébenthine qu'ils ont commandée. Ces clients ne reviendront plus au magasin s'ils peuvent s'en empêcher; ils iront chez le marchand qui a toutes ses marchandises dans des réceptacles modernes avec robinet-mesure et qui a même sur les rayons de son magasin des bouteilles de différentes grandeurs remplies, étiquetées et prêtes à livrer.

Une visite à votre grande salle de vente pourrait vous rappeler des améliorations que vous pourriez faire dans votre méthode d'emmagasiner et de mesurer vos tissus de fil de fer, il n'y a pas d'excuse non plus pour

ouvrir des paquets de vis alors que des compartiments pourraient être facilement faits pour les recevoir. Il y a aussi les accessoires d'automobiles que vous avez ajoutés à votre stock et que vous avez trouvés être une branche payante de votre commerce. Votre stock s'est augmenté en raison de l'augmentation des demandes et pendant la saison affairée votre magasin est devenu quelque peu encombré et les marchandises mélangées. Faites un bon examen. Achetez ou faites faire les fixtures nécessaires pour les recevoir et créez un rayon distinct, de sorte que l'automobiliste en entrant dans votre magasin verra de suite que vous avez en main un stock d'accessoires et qu'il est placé de telle sorte que vous pouvez le servir promptement.

Dans l'installation de nouveaux équipements, et dans le réarrangement de votre stock, faites de votre mieux pour avoir toutes les marchandises possibles sur votre plancher principal. Cela vous assurera un service idéal, empêchera votre personnel d'être dispersé dans le soubassement, l'entrepôt et les étages supérieurs et montrera aux gens de votre localité que vous êtes un homme d'affaires.

Le marchand qui garde un équipement moderne et qui sait qu'il paie par lui-même ne doit pas craindre les systèmes de magasins à succursales dont on entend tant parler de nos jours.

Marchandises à Commander.

Un coup d'oeil sur l'inventaire facilitera le moyen de faire ses commandes pour plusieurs branches de marchandises. Cet inventaire peut être fait dans le mois de janvier, et les commandes faites en bonne saison, de sorte que le stock sera prêt à être livré bien avant les commandes du printemps.

On a souvent demandé au gérant de magasin s'il gardait des rapports perpétuels de stock pour les marchands détaillants de ferronnerie, et il a toujours répondu qu'il était hors de question de tenir de tels records. Il est recommandé toutefois de garder un record des principaux articles de saison, tels que tondeuses, de pelouse, boyaux d'arrosage, houx, congélateurs, patins, traîneaux, etc., afin que le marchand puisse avoir, prête pour y référer, une liste du stock qu'il avait en main le premier janvier ainsi que ses différents achats durant l'année, en sorte que ses premières commandes de la saison, et ses commandes subséquentes puissent être faites de façon intelligente.

Le marchand de détail de ferronnerie, qui a un stock de vingt-cinq mille dollars environ, comprenant près de quinze mille items, ne serait pas justifiable de tenir un record perpétuel de son stock. Cela pourrait être fait, mais il faudrait y faire une dépense d'argent et de temps prohibitive. Par exemple, prenons le cas d'un client qui demanderait quelques vis de différentes grandeurs, un paquet de braquettes, quelques livres de clous et une paire de crochets pour corde à linge avec vis nécessaires pour les poser, le tout formant une facture d'environ cinquante sous; le temps qu'il faudrait au commis pour faire ce record l'empêcherait d'obtenir un meilleur salaire et laisserait la pratique au point qu'elle ne reviendrait plus.

Marchandises défectueuses.

L'inventaire fait connaître les marchandises défectueuses qui se sont accumulées pendant l'année. Quelques-unes de ces marchandises ont été garanties, de sorte qu'elles doivent être renvoyées pour être remplacées ou portées à votre crédit dans les livres de la maison qui vous les a vendues.

Il y a aussi les marchandises que le marchand a remplacées pour certains clients peu justifiables de faire ces réclamations. Le marchand toutefois a été libéral dans ces cas parce qu'il croit qu'il est de bonne politique de ne pas discuter avec ses clients pour ne pas perdre leur pratique. Il croit au dicton qui a fait la grande maison Marshall Field Co., — "Le client a toujours raison."

Le marchand peut très bien mettre à la ferraille des marchandises défectueuses qu'il ne peut faire remplacer par la maison qui les lui a vendues et porter cette perte au compte des annonces. Il n'y a pas d'annonce qui vaut celle du client satisfait, qui, à chaque fois que l'occasion s'en présentera, parlera en bien du magasin qui le traite bien.

Le Prix du Stock.

Une autre corvée qui vient après l'inventaire et qui peut faire passer plusieurs jours et plusieurs soirées très avantageusement, c'est le travail de la révision des prix sur toutes les marchandises. Les prix devraient être marqués très clairement sur toutes les étiquettes des marchandises et des échantillons. Les prix de toutes sortes de vis devraient être marqués clairement à la grosse ou à la douzaine afin que le commis n'ait pas à faire de calcul. La même méthode devrait exister pour les écroux à voiture, les boulons, les prix d'un article, d'une douzaine, d'une centaine devant être marqués.

Le gérant du magasin conseille d'adopter pour marquer les prix un système qui fera disparaître la marque des paquets originaux. Ce n'est certainement pas moderne de marquer chaque boîte d'oeillets, et chaque paquet de braquettes du magasin. Une telle manière de marquer les prix signifie beaucoup de travail, non seulement à la réception des marchandises mais lorsque les prix ont changé, il faut encore plus de temps pour faire les corrections. Si les prix des clous à malle ont été marqués sur une étiquette, une simple rature et une nouvelle marque devraient suffire pour indiquer le prix du reste des marchandises semblables qu'il y a en stock.

Dans un magasin de détail de quincaillerie, il n'est pas nécessaire d'avoir le coût des marchandises sur les échantillons et sur l'étiquette de prix, qui se trouvent partout dans le magasin, parce que le vendeur n'a que faire de connaître le prix coûtant. Le gérant devrait avoir à son bureau un livre en feuillets détachés contenant un record complet de tous les articles qu'il a dans son magasin, l'exemple, le coût, le prix de vente, la date du dernier achat aussi bien que le nom de la maison où il a acheté. Avec un pareil livre gardé en bon état, il peut

donner des informations promptes de son bureau. Dans le même bureau il pourra faire la vérification des prix sur les derniers envois.

Le Commerce.

Pendant les années passées le commerce est venu facilement pour un grand nombre de marchands de ferronnerie, les commandes étaient nombreuses et fortes. Les marchands qui avaient des stocks, des crédits établis et de bonnes connexions commerciales, ont fait des affaires d'or. Dans bien des cas ils ont été étonnés eux-mêmes du volume de leur commerce.

Nous revenons graduellement à l'état normal et nous devons maintenant solliciter les commandes, comme aux jours d'avant-guerre. Les nations du monde ne sont plus sur le chemin de la guerre, mais les marchands entrepreneurs et les manufacturiers le sont. Ils savent que le commerce est toujours à celui qui le cherche et leurs plus habiles vendeurs sont maintenant au travail.

Les marchands progressifs de ferronnerie se rendent compte du changement de conditions dans les affaires du monde et essaient de s'emparer du commerce dans leurs localités. Ils font de grandes améliorations dans leurs magasins. Ils portent plus d'attention à l'annonce et à l'étalage de leur vitrine. Dans les endroits où ils ont sollicité la clientèle des fermiers, des constructeurs et des manufactures, quelques-uns ont déclaré qu'à l'avenir ils solliciteraient encore ce commerce d'une manière plus systématique que par le passé.

Ils augmentent leurs stocks, le classifient mieux et l'assortissent mieux. Ils se rendent compte des possibilités d'une augmentation d'affaires et offrent à leur clientèle une grande variété de marchandises qui sont maintenant reconnues comme faisant partie du commerce de quincaillerie. Cela est évident d'après les rapports récents de commerçants de toutes les parties du pays, envoyés au *Prix-Courant*. Au nombre de ces nouveaux articles se trouvent un grand nombre d'accessoires d'automobiles, d'articles de sport, peintures, jouets et accessoires électriques.

FABRIQUE DE PNEUS INCAPABLE DE DISTRIBUER SON DIVIDENDE

La "Goodyear Tire and Rubber Co." a annoncé, ces jours derniers, un déficit de \$15,647,653 pour l'année se terminant le 31 octobre, sans comprendre d'autres déficits prévus au montant de \$19,000,000. La compagnie a vendu cette année pour \$200,000,000.

Les directeurs ont décidé de suspendre le paiement du dividende trimestriel régulier sur le stock privilégié, lequel était payable samedi dernier. Aucune distribution ne sera faite aux actionnaires avant une réorganisation complète de la compagnie.

COMMENT AMENAGER UNE VITRINE AVEC DES COUVERTURES DE PLANCHER HYGIENIQUES

De bons résultats sont obtenus avec une vitrine bien comprise et bien aménagée—Ceci est pratiquement vrai dans une ville où une cité où des centaines de milliers de personnes,—clients en perspective—passent journellement. Et les couvertures de plancher hygiéniques se prêtent spécialement bien à un étalage.

Peu d'accessoires sont nécessaires. Après avoir choisi plusieurs rouleaux ou parties de rouleaux d'autant de modèles qu'on désire montrer, et quelques carpettes en linoleum et en prélar, il est préférable de faire un choix de quelques accessoires d'étalage indispensables. C'est de la sélection et de l'emploi de ceux-ci que dépend le succès de l'étalage, car à moins de faire ici et là quelques détails de goût, l'étalage manquera son but.

Le matériel qui est probablement le plus facile à obtenir, sera des manches de vieux balais. Sciez-les de pleine longueur, après avoir préparé des morceaux de bois carrés, disons de 8"X8". Au centre de ces planchettes, plantez un clou de deux pouces pour fixer le manche à la planche. Coupez ensuite l'autre bout du manche à un angle de 45 degrés et attachez-y un morceau de bois semblable à celui employé pour la base, ou faites un morceau rond de 9 à 10 pouces de diamètre. Lorsque vous avez ainsi préparé ces fixtures de la grandeur voulue et en nombre voulu, vous êtes capables de les placer un peu plus tard.

Le fond qui est toujours important sera alors fait avec une carquette choisie en linoleum ou en prélar. Celle-ci peut être attachée à l'arrière de la vitrine avec des petites pointes de taille 18 environ, de façon à ne pas détériorer la carquette. Une fois en place, avec une autre au bout de la vitrine, une plus étroite suivant la largeur de la vitrine, vous avez terminé une partie importante de votre travail. Il serait bon aussi de placer tout d'abord une carquette à terre.

Les rouleaux ou parties de rouleaux de linoleum et de prélar, doivent maintenant être placés. Ceux qui sont les plus larges seront placés debout vers le fond de la vitrine. Ceux plus étroits peuvent être placés de façon à être présentés le mieux possible et la disposition en gradins, une fois terminée, offrira un effet attrayant. Sur le dessus de quelques rouleaux, il sera bon de placer horizontalement des rouleaux de tapis d'escalier ou de passage.

Viennent maintenant les petites fixtures. Placez-les à intervalles voulus, avec de petits échantillons épinglés ou cloués, se dépassant l'un l'autre à des angles convenables, et offrant aux piétons intéressés quelque chose de différent à voir, et un petit échantillon de chacun des modèles en stock. Le but aura été, naturellement, de faire un étalage aussi attrayant que possible et provoquant les ventes. Chacune des pancartes paraîtra mieux si elle est fixée à l'un des petits supports ci-dessus décrits.

Avant de considérer cette vitrine comme terminée, il

faudra préparer deux ou trois pancartes proprement lettrées: "Le Linoleum est durable et hygiénique", "Nous vendons de nombreux jolis dessins", "Exposition au rayon au premier étage". Ces phrases devraient être reproduites sur une pancarte et sur les autres on devrait donner les prix et quelques détails au sujet du stock en mains, des prix, etc.

Pour récolter le plus grand bénéfice de cet étalage, il sera bon de préparer une annonce spéciale à insérer dans le journal local pour faire une petite campagne. Cet effort donnera des résultats payants.

NOTES DIVERSES SUR L'AUTOMOBILE

On estime qu'il y aura 12,000,000 d'automobiles en service aux Etats-Unis en 1922.

Le gouvernement anglais a passé à la maison Rolls-Royce une importante commande de châssis pour automobiles blindées destinées à la Mésopotamie.

A Akron, Ohio, un pneu complet est fabriqué toutes les deux secondes.

Sur la totalité des voitures en circulation dans le monde, 7% seulement se trouvent en Europe.

Il y a 75,000 voitures automobiles en Allemagne.

Il y a en Finlande 950 voitures de tourisme, 70 camions et 50 motocyclettes.

Une compagnie de chemin de fer de l'Arizona a mis en service un auto sur rail. Un camion White avec carrosserie pour 25 personnes n'a reçu d'autres transformation que celles de ses roues, qui sont celles d'un wagon à marchandise, deux autres roues pleines à l'arrière et notre voiture fait son 40 milles, ce qui est beau.

Une revue américaine ne traitant que des machines de ferme, donnait dernièrement ces notes très intéressantes :

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Automobiles enregistrées sur les fermes en juin 1919 | 2,466,475 |
| Voitures de passagers | 2,366,475 |
| Voitures commerciales en comptant les camions | 100,000 |
| Fermiers ayant 2 voitures ou plus. | 100,000 |
| Fermiers propriétaires d'une voiture de passagers et camion | 90,000 |
| Nombre de fermiers acheteurs certains en 1920 | 1,000,000 |
| Nombre de fermiers acheteurs certains dans les 8 prochaines années | 8,500,000 |

1920 FUT UNE GROSSE ANNEE DANS L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

Contrairement à l'opinion générale qu'il y a eu une diminution considérable dans le commerce de l'automobile pendant l'année 1920, par suite de la période de calme manifestée vers la fin de l'année. On remarque que 1920 fut la plus grosse année d'affaires d'automobiles, qu'il y ait jamais eue au Canada. Chacune des neuf provinces du Canada fait rapport d'une augmentation dans le nombre des véhicules-moteurs en usage. Calculant l'augmentation sur une base de pourcentage, la Colombie Anglaise tient la tête avec une augmentation de 43.5 pour 100 sur les enregistrements de 1919. L'augmentation de l'Ontario est de 30 pour 100.

Les automobiles et trucks enregistrés dans tout le Dominion de janvier à novembre 1920 se chiffraient à 408,999. De ce nombre, celles des provinces qui mettent à part les trucks à moteurs dans leurs enregistrements indiquent qu'au moins 23,574 de ces enregistrements sont pour des trucks. On prétend qu'il y a approximativement 380,325 automobiles à passagers et 28,674 trucks au Canada. On note aussi une augmentation dans le nombre des motocyclettes en usage au Canada qui représentent aujourd'hui un enregistrement de 10,311.

Augmentation par provinces

L'augmentation dans les enregistrements par provinces est comme suit:—en 1919, les enregistrements d'Ontario augmentaient de 23,400 sur les chiffres de l'année précédente: en 1920, l'augmentation sur 1919 était de 44,600. Les enregistrements de Québec augmentaient de 8,994 en 1919 et de 9,913 en 1920. Les enregistrements de la Nouvelle Ecosse augmentaient de 1,797 en 1919 et de 3,040 en 1920. Les enregistrements de l'Île du Prince Edouard augmentaient de 518 en 1919, contre 419 en 1920; le Manitoba accusait une augmentation de 5,774 en 1919 et de 7,159 en 1920; la Saskatchewan avait une augmentation de 7,511 en 1919 et de 4,958 en 1920; l'Alberta montrait une augmentation de 4,500 en 1919 et en 1920; les enregistrements de Colombie Anglaise augmentaient de 3,672 en 1919 et de 8,500 en 1920.

Enregistrements totaux.

Les enregistrements totaux pour 1919 et 1920 sont comme suit:—

| Provinces | 1919 | 1920 |
|---------------------------------|---------|---------|
| Ontario | 132,000 | 176,600 |
| Québec | 34,987 | 44,900 |
| Nouvelle Ecosse | 9,900 | 12,450 |
| Nouveau Brunswick | 8,061 | 11,101 |
| Île du Prince Edouard | 999 | 1,418 |
| Manitoba | 29,163 | 36,322 |
| Saskatchewan | 54,750 | 59,700 |
| Alberta | 34,000 | 38,500 |
| Colombie Anglaise | 19,500 | 28,000 |

Développement du commerce d'accessoires d'automobiles.

Ces chiffres représentent un développement vraiment remarquable et il n'est pas surprenant que les Canadiens se montrent fiers de cette industrie. Non seulement cette industrie donne de l'emploi à des milliers de mécaniciens dans les manufactures d'automobiles, mais elle procure beaucoup d'affaires aux industries subsidiaires telles que celles des pneumatiques et autres accessoires, huile, etc. Le développement du commerce d'accessoires d'automobiles au Canada a suivi le développement de l'industrie de l'automobile et la probabilité que les enregistrements d'automobiles dépasseront le demi-million au Canada en 1921 entraînera une augmentation proportionnelle des demandes d'accessoires.

De ces statistiques, les marchands de ferronnerie du pays peuvent imaginer ce que peut devenir leur commerce d'accessoires d'automobiles s'ils veulent se donner la peine d'en prendre soin.

L'ANNONCE TROMPEUSE CAUSE DU TORT AU COMMERCE DES PNEUMATIQUES

Le commerce des pneumatiques dans son ensemble a subi évidemment des dommages par la publicité trompeuse faite par certains marchands vendant les pneumatiques refondus et les pneus dits "seconds de fabrique". Telle est la conclusion d'un bulletin qui vient d'être publié par le Comité National de Vigilance des Clubs Associés de Publicité, basée sur des enquêtes de ce comité.

"Il n'y a pas d'objection faite à la vente des pneumatiques refondus, ou "seconds", vendus comme tels. Il y a un marché légitime pour ces marchandises," dit le Comité, en commentant les faits de son bulletin. "Mais ce sont les représentations sous lesquelles ils sont vendus qui constituent une sérieuse menace à la confiance du public dans toute publicité de pneumatiques.

Au lieu de donner les faits complets, qui montreraient véritablement le véritable caractère des pneumatiques offertes en vente, des marchands, soit par irresponsabilité, soit intentionnellement ignorent ces faits et laissent ainsi une impression trompeuse se produire.

"Les manufacturiers sont un peu à blâmer pour l'usage excessif du mot "seconds" par le fait que quelques-uns d'entre eux ont vendu des surplus de stock ou des lignes abandonnées en permettant qu'on dénomme ces pneumatiques des "seconds" à cause de leur décoloration, de leur aspect passé, du changement de leur empreinte ou de leur surproduction. Un "second" appartient, en réalité, à une catégorie de pneus défectueux et cette définition devrait être maintenue fermement.

"Les pneus refondus ou reconstruits sont communément appelés "double empreinte" ce qui donne à entendre au lecteur qu'il obtient un pneumatique avec une épaisseur supplémentaire au lieu d'un pneu de seconde main refait.

en coupant deux enveloppes usées et en joignant les deux parties les moins usées" dit le comité.

"La censure pratiquée par de telles publications force les annonceurs à spécifier que ces pneumatiques sont refondus ou rebâtis, mais ces publications ne sont pas suffisamment grandes en nombre pour chaker l'abus qui est très répandu.

Millage garanti sur "seconds"

"Des garanties de millage exceptionnel sont données invariablement sur les pneus refaits et sur les seconds, mais ce ne sont là que promesses de vendeurs et promesses trompeuses car elles n'offrent que de remplacer tout pneumatique ne fournissant pas le millage spécifié, par un pneumatique de la même sorte, à moitié prix. Cela paraît correct, mais l'expérience montre qu'il en est tout autrement. L'arithmétique élémentaire montre le coût du millage sur une base énorme si les pneus éclatent au bout de quelques centaines de milles, ce qui arrive souvent.

"Comparer les prix des pneus refaits ou seconds avec les prix des pneus de premier ordre de fabrication réputée est une autre pratique commune et décevante que certains marchands emploient," dit le rapport du comité. Il prétend "qu'il est faux de proclamer que les pneus refaits ou seconds se vendent à grosses réductions des listes de prix, attendu que ces listes n'ont pas de listes de prix et n'en ont jamais eues. Ces pneus se vendent pour ce qu'ils valent et ce n'est qu'une question de chance.

"La vente du pneumatique à un dollar est un autre moyen de tromperie sur le prix de ces pneumatiques", soutient le comité. "Dans ces ventes, il est donné au client un pneumatique supplémentaire pour \$1.00 pourvu qu'il achète d'abord un pneu au plein prix de la liste. En de tels cas, deux pneumatiques doivent être achetés et en aucune manière un seul pneu est vendu pour un dollar. L'emploi de la liste de prix erronée plus le dollar donne au vendeur un bon prix pour chaque pneu."

Finalement le bulletin fait les recommandations suivantes aux manufacturiers et distributeurs:

"Aux manufacturiers: Les manufacturiers qui sont jaloux de leur réputation et de celle de leur produit peuvent s'assurer une aide matérielle en refusant des classifications comme "passés de couleur" et en insistant pour que les "seconds" de leur fabrication, quelle que soit la raison de leur classement comme tels, ne soient annoncés que comme "seconds" supposés défectueux et non garantis. Un certain nombre de manufacturiers suivent à présent cette politique. Tous devraient les imiter."

"Aux distributeurs: Les marchands ou jobbers qui sont désireux de mener leur commerce sur des lignes honnêtes peuvent montrer comme échantillon et avec une déclaration franche, ce qu'ils ont à vendre, abondamment l'usage de la comparaison trompeuse de la liste des prix, des déclarations d'économie énorme, des descriptions fausses de "seconds" et des ventes de supercherie à \$1,00 ou des offres d'occasions."

LES CONSEILS DU VIEUX CHAUFFEUR

Les inspections fréquentes prolongent la durée des voitures automobiles.

La majorité des automobilistes ou possesseurs de camions automobiles ne se rend pas compte de l'urgence d'inspecter systématiquement et de lubrifier leurs véhicules, afin d'en obtenir les meilleurs rendements.

Il est de coutume en matière de chemins de fer, d'inspecter une locomotive à grande vitesse à la fin de chaque parcours de marche de 80 à 100 milles de longueur et une locomotive à marchandises tous les 150 à 200 milles. Ce travail est fait d'une façon si méthodique, qu'il se peut qu'il y ait de cinq à six inspecteurs visitant la locomotive, en même temps, chacun d'eux étant responsable pour le bon fonctionnement d'un certain groupe de pièces.

Comme résultat de ces inspections minutieuses, les locomotives à voyageurs parcourent environ 125,000 milles, sans avoir besoin de réparations, et celles à marchandises 100,000 milles. Il en est de même pour les châssis de camions automobiles et d'automobiles qui sont inspectés, nettoyés et lubrifiés périodiquement, leur durée est prolongée, et les chances de subir des pannes en route, est réduite au minimum.

Roues en aluminium.

La fabrication des roues en aluminium, pour automobiles et camions automobiles, est un des développements les plus récents de l'industrie automobile américaine. On assure que les résultats des épreuves de laboratoire et les essais sur route, prouvent que des roues en aluminium peuvent supporter tous les efforts, aussi bien que les types en bois, en fils métalliques ou à disque en acier actuels. On leur attribue, de plus, des avantages considérables, en raison de la diminution du poids non-suspendu, qui réalise des économies d'exploitation importantes, telles qu'augmentation de la charge rémunératrice, diminution des réparations, économie de pneus et de combustible, ainsi que des qualités de roulement plus aisées.

On dit que des roues en aluminium pèsent environ la moitié moins que celles d'autres types.

Le Vieux Chauffeur croit que l'essai des roues en aluminium est concluant et que les fabricants peuvent avec avantage monter ces roues sur leurs voitures.

Le camion automobile de 5 tonnes est le meilleur comme dimension pour les livraisons de charbon

La dimension logique des camions automobiles employés à la livraison du charbon au détail a été déterminée par les essais que nombre de marchands de charbon ont entrepris. Basés sur la comparaison réelle du revient par tonne, ils ont prouvé dans la majeure partie des cas que

type de 5 tonnes est le plus économique, même pour la livraison des petites commandes.

Les maisons qui se servent de camion de 5 tonnes, et ont utilisé des camions de plus petite capacité se déclarent presque invariablement toutes en faveur de l'unité plus forte.

L'expérience acquise par la Milwaukee-Western Fuel Company, de Milwaukee, Wisconsin, qui exploite trente camions automobiles Pierce-Arrow de 5 tonnes, en est un exemple frappant. Au cours du mois d'août, 1919, qui est un bon mois de comparaison, le parcours au mille de onze camions, employés pour les livraisons au détail, s'est élevé à 849 milles. Ils livrèrent au cours de cette période, 984 tonnes en 202 voyages. En opposition à cette performance comparons les unités de 2 tonnes employées à faire les mêmes livraisons. Bien qu'un camion courant de 2 tonnes voyagea 149 milles de plus par mois, la moyenne des livraisons ne monta qu'à 545 tonnes—soit une quantité inférieure de moitié aux livraisons effectuées par le 5 tonnes courant.

Outillage de réparations.

Les propriétaires d'ateliers de réparations d'automobiles commentent souvent l'erreur d'immobiliser inutilement des capitaux, en achetant des machines et des outils, dont ils ne se servent que de temps à autre.

L'outillage le plus nécessaire pour les travaux d'un atelier courant consiste d'un tour de dimensions moyennes, pour vérifier la précision des arbres, une fraiseuse, une perceuse, et une meule à émeri, ainsi que les accessoires de ces machines. Un jeu complet d'outils ordinaires est essentiel, il va de soi.

Avant d'installer de nouvelles machines, il est bon d'en considérer la nécessité sérieusement.

La magnéto.

Quoique fragiles, convenons que les magnétos actuelles ne sont pas trop une cause de pannes. Bien huilées, bien protégées de l'humidité nous arrivons à faire une saison sans trop nous inquiéter de l'état intérieur et puisque tout va bien c'est avec juste raison que nous ne nous aventurons pas à ouvrir le ventre de cet organe délicat.

Avant ou pendant l'hiver un amateur peut parfaitement faire la visite de sa magnéto et bien entendu, nous conseillons de bien réparer les fils avant tout démontage.

En faisant l'opération avec méthode il est possible de s'y retrouver et n'oubliez pas de procéder à sec. Essuyage parfait de toutes les pièces, plots, rupteur, collecteur, etc., vérification des charbons, les redresser à la lime douce, vérifier l'écartement des vis platinées. Surtout pas d'essence au pétrole sur le produit isolant couvrant votre induit. Remontage en huilant avec le meilleur produit sur le marché.

Grande attention à donner à l'axe de rupteur qui est souvent par son grippage la cause de pannes.

Si vous remplacez votre magnéto sur la voiture, couvrez-la bien car durant tout l'hiver la fibre aura tendance à gonfler par suite de l'humidité.

o

DANS LE DOMAINE DE L'AUTOMOBILE

Les manufacturiers américains et anglais sont aux prises pour la fourniture des milliers de tracteurs agricoles, camions et autres nécessaires aux grandes cultures de cannes à sucre des Iles Formoses.

* * *

La Ford Motor Co. fait construire une manufacture à Kansas City. 100 tracteurs du type Fordson sortiront chaque jour, et cela donnera du travail à 600 hommes.

* * *

Le mark allemand n'est pas à la hausse, mais les voitures en ce pays valent un prix fou. Un touring-car Opel (marque moyenne) 10 chevaux, se vend 104,000 marks, une Benz (surchoix) 300,000. Au catalogue de la manufacture Benz, nous trouvons encore 30 HP. 165,000, et 45 HP. 185,000, et ceci sans pneus. Si vous désirez un éclairage et un démarrage électrique vous avez cela dans les 15,000 marks, et il est dit que les prix doivent monter.

* * *

Un inventeur de Chicago, M. Joseph B. Strauss, a tout dernièrement fait une démonstration de son invention devant une commission d'ingénieurs des chemins de fer. A un passage à niveau, il avait fait installer deux piliers solides et en l'air se remarquait une sorte de barrière faite de corde de bonne qualité. Un train est signalé, la barrière vient se placer coupant la route. Jusqu'à là, rien de bien nouveau, mais admettons un auto lancé et venant heurter une barrière en bois, neuf fois sur 10 elle ne résiste pas, se casse et n'empêche nullement l'auto de venir se mettre en travers des rails. Avec la barrière flexible, l'auto à la même vitesse heurte l'obstacle, mais est refoulé sans que les passagers en souffrent. Les essais donnèrent satisfaction.

* * *

Nos moteurs ne sont pas encore ce qu'ils doivent être à bien des points de vue, et c'est ce que prouve M. Eugène Bournonville, ingénieur belge, qui a avec succès remplacé les soupapes par une pièce unique qui en tient lieu.

Plus d'arbre à cames, plus de poussoirs, de ressorts, de clavettes, soupapes qui sont cassantes et absorbent une partie de HP. que nous perdons par les commandes et frottement. Une sorte de cylindre ajouré remplace tout cela et par une étude savante des points d'ouverture et fermeture des orifices d'entrées de gaz ou échappement, nous obtenons un bien meilleur rendement et infiniment moins d'ennuis qu'avec la quantité de soupapes dont le progrès nous comble.

Quantités totales de produits alimentaires détenus en entrepôt frigorifique ou en voie de salaison au premier de chaque mois, de Janvier à Décembre 1920.

Chiffres fournis par le Bureau Fédéral des Statistiques Division du Service Intérieur.

| | Janvier | Février | Mars | Avril | Mai | Juin | Juillet | Août | Septembre | Octobre | Novembre | Décembre |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Beurre—Crèmerie | 14,659,223 | 11,239,847 | 7,816,481 | 3,980,161 | 1,438,688 | 2,086,915 | 8,058,657 | 16,721,618 | 23,825,514 | 25,333,144 | 24,449,071 | 20,032,536 |
| Laiterie | 806,193 | 682,831 | 344,692 | 411,202 | 122,487 | 121,726 | 372,435 | 1,045,364 | 1,315,709 | 1,120,760 | 1,023,966 | 1,159,036 |
| Oléomargarine | 726,234 | 652,738 | 753,850 | 616,430 | 632,108 | 659,246 | 539,133 | 453,074 | 438,298 | 612,812 | 717,117 | 583,159 |
| Fromage | 27,204,059 | 19,009,754 | 11,625,221 | 11,163,329 | 8,940,198 | 3,701,023 | 8,919,565 | 10,644,275 | 16,041,019 | 20,010,740 | 18,788,027 | 15,831,100 |
| Oeufs—En entrepôt frigorif. | 2,902,116 | 935,007 | 217,986 | 148,949 | 2,244,180 | 7,891,663 | 11,331,205 | 12,532,971 | 14,615,300 | 13,031,003 | 8,846,921 | 4,456,104 |
| Autres qu'en entr. frig. | 380,852 | 302,700 | 159,763 | 368,437 | 587,307 | 847,808 | 414,667 | 595,521 | 866,784 | 611,642 | 369,654 | 350,992 |
| Gelés | 377,932 | 314,301 | 264,215 | 237,475 | 179,436 | 205,123 | 344,086 | 281,598 | 377,007 | 1,164,296 | 1,075,385 | 1,169,944 |
| Porc—Gelé | 3,563,126 | 5,114,102 | 7,660,014 | 8,758,732 | 8,974,330 | 9,186,655 | 9,282,699 | 8,754,356 | 5,532,236 | 3,804,076 | 2,092,704 | 2,619,393 |
| Non-gelé | 1,217,813 | 2,579,373 | 2,488,905 | 1,965,445 | 2,180,753 | 2,887,810 | 2,194,697 | 1,496,702 | 1,026,777 | 1,164,359 | 2,231,715 | 2,390,413 |
| Séché et salé | 1,671,554 | 1,843,742 | 1,774,774 | 1,990,569 | 1,821,713 | 2,287,993 | 2,540,295 | 2,452,034 | 1,956,899 | 1,705,942 | 1,494,701 | 1,770,125 |
| Mariné au sucre | 5,356,099 | 6,534,466 | 12,223,458 | 10,981,701 | 8,868,116 | 6,117,781 | 7,208,398 | 8,453,354 | 6,223,213 | 6,779,302 | 8,726,801 | 10,908,686 |
| En voie de salaison | 10,644,077 | 12,439,148 | 10,887,341 | 10,698,389 | 15,145,451 | 14,616,129 | 20,747,046 | 15,243,426 | 13,330,405 | 8,155,954 | 9,365,056 | 11,061,639 |
| Total | 22,452,669 | 28,510,771 | 35,034,492 | 34,394,836 | 36,990,363 | 35,096,368 | 41,973,135 | 36,399,872 | 28,069,530 | 21,609,633 | 23,910,977 | 28,750,256 |
| Saindoux—Total | | | | | | | | | | 1,598,814 | 2,208,551 | 2,168,587 |
| Boeuf—Gelé | 45,025,859 | 40,552,668 | 27,941,230 | 29,124,924 | 21,975,338 | 12,830,572 | 6,611,656 | 3,662,898 | 3,246,370 | 4,298,023 | 12,278,660 | 19,712,047 |
| Non-gelé | 4,581,370 | 4,091,767 | 1,284,820 | 3,138,153 | 2,205,190 | 2,475,478 | 1,892,243 | 2,331,604 | 2,487,594 | 4,523,394 | 4,660,430 | 10,611,168 |
| Salé | 547,294 | 1,887,084 | 2,043,400 | 1,734,338 | 1,839,531 | 942,900 | 667,272 | 833,511 | 958,385 | 649,454 | 599,253 | 376,702 |
| En voie de salaison | 272,023 | 205,551 | 293,430 | 303,899 | 486,003 | 319,054 | 237,312 | 151,208 | 263,663 | 244,438 | 326,379 | 186,861 |
| Total | 50,426,546 | 46,737,070 | 31,562,880 | 34,301,314 | 26,506,062 | 16,568,004 | 9,408,483 | 6,979,211 | 6,956,012 | 9,715,309 | 17,864,722 | 30,886,778 |
| Mouton et Agneau—Gelé | 6,950,535 | 5,642,970 | 3,574,749 | 2,189,575 | 1,238,643 | 1,110,026 | 972,479 | 685,577 | 1,139,295 | 1,589,395 | 3,901,260 | 7,169,830 |
| Non-gelé | 232,077 | 124,539 | 51,605 | 33,168 | 23,223 | 268,568 | 109,103 | 148,868 | 174,293 | 394,796 | 453,897 | 517,146 |
| Total | 7,182,612 | 5,767,509 | 3,626,354 | 2,222,743 | 1,261,866 | 1,378,594 | 1,081,582 | 834,445 | 1,313,588 | 1,984,191 | 4,355,157 | 7,686,976 |
| Volailles—A rôtir | 557,002 | 298,507 | 215,046 | 194,118 | 153,496 | 112,443 | 124,615 | 34,243 | 14,482 | 84,153 | 123,834 | 173,575 |
| Poulets | 2,241,877 | 1,945,252 | 1,743,284 | 1,445,107 | 1,024,546 | 788,960 | 439,493 | 260,129 | 89,841 | 65,535 | 278,050 | 884,995 |
| Poules | 1,239,008 | 905,774 | 769,638 | 538,655 | 384,847 | 303,606 | 191,121 | 126,443 | 91,928 | 99,402 | 254,440 | 696,688 |
| Canards | 89,518 | 146,049 | 68,695 | 63,589 | 50,002 | 48,437 | 39,363 | 27,845 | 35,795 | 34,742 | 31,459 | 44,431 |
| Oies | 90,813 | 87,308 | 79,319 | 52,047 | 39,849 | 29,174 | 19,531 | 6,054 | 4,634 | 3,412 | 8,117 | 74,022 |
| Dindes | 442,505 | 388,108 | 371,157 | 268,793 | 224,413 | 182,951 | 144,492 | 62,487 | 41,978 | 23,403 | 33,932 | 241,961 |
| Non-classées | 322,211 | 605,969 | 336,605 | 463,696 | 419,022 | 258,383 | 400,361 | 123,444 | 97,733 | 89,887 | 194,643 | 678,219 |
| Total | 4,982,934 | 4,376,967 | 3,583,738 | 3,026,005 | 2,296,175 | 1,723,954 | 1,098,976 | 640,645 | 376,391 | 400,534 | 924,475 | 2,783,891 |
| Poisson—En entrepôt frigorif. | 17,930,279 | 14,461,622 | 10,359,222 | 11,337,123 | 11,644,584 | 13,189,895 | 13,695,124 | 17,144,035 | 19,022,320 | 21,485,247 | 20,989,105 | 19,706,290 |
| Autre qu'en entrepôt frigorif. | 2,482,239 | 3,088,463 | 1,871,230 | 2,036,785 | 2,612,651 | 3,140,534 | 4,736,922 | 2,786,997 | 3,790,615 | 2,244,650 | 3,360,196 | 2,569,171 |
| Total | 20,412,518 | 17,550,085 | 12,230,452 | 15,373,908 | 15,257,235 | 16,330,429 | 18,432,046 | 19,931,032 | 22,812,935 | 23,729,897 | 24,349,301 | 22,275,461 |

L'Enregistrement des Automobiles montre une augmentation constante

Les enregistrements d'automobiles au Canada, en 1919, s'élèvent à 341,396, soit presque cinq fois le nombre de 1914. L'île du Prince Edouard a fait la plus forte augmentation d'enregistrement en proportion (3,019

pour 100), tandis que l'Ontario montrait l'augmentation virtuelle la plus forte (113,080 enregistrements de plus) entre 1914 et 1919. Les chiffres par province pour les six dernières années sont:

Nombre de véhicules automobiles enregistrés.

| Provinces | 1914 | 1915 | 1916 | 1917 | 1918 | 1919 |
|-----------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Île du Prince Edouard | 31 | 34 | 50 | 303 | 639 | 967 |
| Nouvelle-Ecosse | 1,324 | 1,841 | 3,012 | 5,350 | 8,100 | 10,290 |
| Nouveau-Brunswick | 1,328 | 1,900 | 2,965 | 5,251 | 6,434 | 8,306 |
| Québec | 7,413 | 10,112 | 15,335 | 21,213 | 25,897 | 33,547 |
| Ontario | 31,724 | 42,346 | 54,375 | 83,308 | 114,376 | 144,804 |
| Manitoba | 7,359 | 9,225 | 12,765 | 17,507 | 24,012 | 30,118 |
| Saskatchewan | 8,020 | 10,225 | 15,900 | 32,505 | 50,531 | 56,855 |
| Alberta | 4,728 | 5,832 | 9,516 | 20,624 | 29,300 | 34,000 |
| Colombie-Anglaise | 7,628 | 8,360 | 9,457 | 11,645 | 15,370 | 22,420 |
| Territoire du Yukon | 43 | 69 | 89 | 93 | 87 | 89 |
| Totaux..... | 69,598 | 89,944 | 123,464 | 197,799 | 275,746 | 341,396 |

“ La Publicité ”

Revue Mensuelle — Organe technique des annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada a affirmé sa qualité de pays producteur. De nouveaux débouchés se sont ouverts pour lui à l'exportation. Il est donc de toute utilité que ses manufacturiers se tiennent au courant de ce qui se passe dans les pays avec lesquels ils sont appelés à se mettre en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

Tout ce qui a trait à la publicité en France est donc de nature à les intéresser au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en lisant

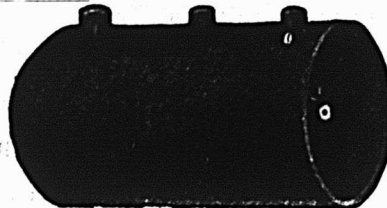
“ La Publicité ”

6, rue de la Grange Batelière,
PARIS, (France).

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)



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

du National Board of Fire Underwriters.

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

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Les Tribunaux

JUGEMENTS, COUR SUPERIEURE

Joseph Ovide Morin vs J. S. R. Versailles, Montréal, \$159.
 Wm. Gray Sons Campbell Ltd vs Rodolphe Roux, Daveluyville, \$113.
 Paul St-Jean vs Montreal Tramways, Montréal, \$5000.
 Regent Knitting Mills Ltd vs A. Lafond, Montréal \$6000.
 Cyrille Bisson vs F. Fianna, Montréal, \$301.
 Anthime Pilon vs Albert E. Wood, Outremont, \$76.
 Cie d'Ass. contre l'Incendie, de Rimouski vs Joseph Gabias, Montréal, \$97.
 George Sauvé vs Steel Co. of Canada Ltd, Montréal, \$3000.
 Banque d'Hochelaga vs Médéric Martineau et al, Montréal.
 Zénon Bourdeau vs Arthur Athanase Labrie, Montréal, \$156.
 René Labre vs Canada Malting Co. Ltd, Montréal, \$156.
 Dame Donald Quintal-Quimet vs Succ. Dame Brassard-Quintal, Verdun.
 A. A. Allan & Co. Ltd vs Dame Eva Collette et vir, Montréal, \$575.
 Banque d'Hochelaga vs Adolphe Héon et al, Trois-Rivières, \$262.
 J. L. Richer vs Cour des Sessions et al, Montréal.
 D. Bélanger vs Cour de Sessions et al, Montréal.
 O. Racicot vs Cour des Sessions et al, Montréal.
 Oppenheimer Casing Co. of Canada vs Mathias Antoine Piché, Montréal, \$163.
 Brégent Sports & Cycles Inc. vs Alfred Thiboutot, Bienville.
 James Strachan Ltd vs S. W. Pelchat, Cap de la Madeleine, \$220.
 Turcotte Frères Ltée vs C. N. Valin, Montréal, \$113.
 Giuseppe Montagno vs Jean Dicesare, Montréal, \$266.
 Harris Abattoir Co. Ltd vs G. L. Burt, Upper Melbourne, \$100.
 Arthur Couture vs J. Singer, Montréal, \$119.
 F. Machabée & Cie vs Henri Lemire, Montréal, \$395.
 Stewart & Taylor vs N. A. A. Corbeil, Montréal, \$122.
 Albert Beauchamp vs A. Payne, Montréal Ouest, Jules Petitgeau, Montréal, \$210.
 Miner Shoe Co. Ltd vs Dalby J. Dustin, Kenneth J. Coote, Lisgar Station.
 Y. H. Yuta vs Alphonse Regimbal, *es-qual*, Montréal.
 S. Taylor & Co. vs N. Ritchot, Montréal, \$227.
 Alfred Henry Hartley vs J. B. Thompson, Winnipeg, \$200.
 P. T. Légaré Limitée vs Almanzar Héroux, Montréal.
 United Garment Co. vs O. K. Boys Clothing Mfg. Co., Montréal, \$313.
 Dame Azilda Roussy-Provost vs Auriel Provost, \$3 par semaine.
 Alfred Eaves Reg'd vs T. P. Tansey, Montréal, \$190.
 Banque d'Hochelaga vs E. Côté, Alexis Lanthier, Sté-Agathe des Monts, \$108.
 Gresham Life Ass. Soc. Ltd vs J. R. Beaudet, Montréal, \$143.

Intern. Electric Co. Ltd vs Thomas Girard, Montréal, \$382.
 M. Wittal vs American Trading Co., Montréal, \$195.
 R. H. Miner Co. vs Montreal Tramways Co., Montréal, \$426.
 Home Bank of Canada vs Harris Construction Co. Ltd, Montréal, \$504.
 Téléphore Parizeau, M.D., vs Rock Lussier, Sherrington, \$100.
 Joseph Cléroux vs Cléophas Boileau, Cartierville, \$108.
 l'yke Motor & Yacht Co. vs W. Waddell Wilson, Outremont, \$205.
 Standard Waterproof Clothing Ltd vs Mercerie Maisonneuve, Montréal, \$252.
 V. W. Donais vs Metal Shingle & Siding Co., Ltd, Montréal.
 Muriel Joseph Noël Payette vs J. B. D. Legaré & Cie, Montréal, \$960.
 Dame Julia Lefrançois-Duchesne vs Thomas Duchesne Montréal.
 James Robertson Co. Ltd vs Louis Monti, Montréal, \$46.
 Pierre Lavalée *es-qual* vs Can. Rolling Mills Co. Ltd, Montréal, \$1000.

JUGEMENTS, COUR DE CIRCUIT

N. Venne vs E. H. Laurendeau, \$40.
 E. Légault vs John Cameron, \$11.
 J. B. H. Mongenais et al., vs Jos. Parker, \$30.
 J. B. Valiquette vs Art. Dansereau, jr. \$15.
 N. A. Savard vs Ernest Boisclair, \$13.
 M. Moody & Sons vs D. H. Bélair, Verdun, \$27.
 M. Tatarinsky vs Roman Federischen, \$24.
 A. Gadoury vs Mde Médard Benoit et vir., \$35.
 J. Desrosiers vs Ernest Lorrain, \$30.
 J. Bacon vs André Nolet, \$15.
 J. O. Renaud vs Nap. Dulpé, \$26.
 I. Iéveillé vs Alphonse Vallières, \$18.
 Richards-Wilcox Can. Company, Limited vs McIntyre Bros., \$53.
 J. Blain vs H. J. Dupuis, \$33.
 J. Routtenberg et al vs J. P. Covey, \$30.
 J. A. A. Vaillant vs Clarence Burman, \$15.
 P. E. Archambault vs Gaudias Emond, \$35.
 Agence Canadienne de Pub. vs Marche Excelsior, \$17.
 A. Kerr vs T. H. Meehan, \$80.
 Cohen Limitée vs Alex. Bédard, \$30.
 Cohen Limitée vs James Row, \$18.
 Jos Ward & Company vs Salomon Pukis alias Perlsis, \$66.
 M. P. S. Corp. vs Chs Boutiez, \$16.
 M. P. S. Corp. vs H. Levasseur, \$12.
 A. Keroand vs Wid. Laurent Hamel, \$10.
 G. A. Lafontaine vs A. Bergevin, \$30.
 S. Miller & Company vs John T. Hogan, \$11.
 P. McBride vs G. Bigras, \$77.
 Hudon & Orsali Limitée vs F. A. Moore, Asbestos Mines, \$97.
 Kearney Brothers Limited vs Antoine Chénier, Mamiwaki, \$76.
 Colin McArthur & Company Incorporated vs G. S. Burt, Melbourne, \$79.
 A. Graton vs Edouard Beauchamp, \$13.
 Montreal Light, Heat & Power Company vs G. Parker, \$21.
 Montreal Light, Heat & Power Co. vs A. Gervais, \$26.

V. Pager vs Geo. D. Conde, \$50.
 V. P. Hicks vs G. H. Smith, \$25.
 T. Lefort vs Edouard Guénette, \$20.
 L. Ducharme vs M. Poster, \$51.
 E. Chaussé vs Jos. Baum, \$34.
 Montreal Light, Heat & Power Co. vs Wm. Addison, \$38.
 Darling & Brady vs Limited vs L. A. Hétu, \$68.
 Montreal L. H. & P. Co. vs Herménégilde Lefort, \$96.
 E. Léger vs L. Turcotte, \$22.
 J. Garmaise vs P. Denis, \$11.
 J. Garmaise vs E. Chouinard, \$20.
 J. E. Paquin vs Mde Art. Forest, \$20.
 Soc. d'Administration Générale vs Henri McDuff, \$99.
 A. Farley vs Roméo Lacroix, \$14.
 Commissaires d'Ecole de St-Bernardin vs Soc. Boulevard Pie IX, \$369.
 J. Ste-Marie vs H. A. Archambault, \$81.
 C. Hotte vs Wm. Perrault, \$14.
 L. Hébert vs Horm. Dufault, \$30.
 A. M. Salhani et al vs David Kauffman, \$90.
 J. A. Charlebois vs Geo. Barry, \$24.
 S. Letourneau et al vs H. P. Davies, \$15.
 Peudoin Limitée vs Alphé Allaire, \$11.
 Mark Fisher Sons & Company vs West End Cleaners, \$45.
 D. Moulin vs S. H. Kippan, \$20.
 R. Burland vs Geo. H. Phillips, St-Lambert, \$70.
 Westminster Provision Store vs P. Luscombe, St-Lambert, \$88.
 Parisian Wardrobe vs A. Archambault, \$28.
 J. M. Rubinovitch vs Jos Prud'homme, \$32.
 J. M. Rubinovitch vs Jos Prud'homme, \$47.
 A. Biron vs Adéard Carignan, Lachine, \$15.
 L. Latraverse et al vs L. P. Duhamel, \$67.
 G. S. Paquignot vs Fred Moore, \$88.
 A. A. A. Nationale vs Art. Lapensée, \$25.
 I. Poplinger vs American Rubber Company, Limited, \$25.
 F. Niderhoffer vs John Bryant, \$35.
 J. Caron vs Henri Plante, \$18.
 J. Garmaise vs F. Blackburn, \$14.
 J. Garmaise vs John Hoggart, \$11.
 Phaneuf & Poirier vs J. E. Normandin, \$15.
 F. Dowrich vs Zeta Psi Club, \$18.
 H. Demers vs Wm. alias Walter Reed, \$52.
 S. Galicum vs Jos. Miller, \$30.
 B. Levin et al vs Mde A. Cohen, \$60.
 D. W. Ogilvie vs Jos L. Picard, \$74.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE
EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

Mercredi, 12 janvier 1921.

La récente tendance de baisse sur les métaux commence à se refléter jusqu'à un certain point dans les cours plus bas de la broche, des boulons, écrous, clous, etc. Le début de cette année trouve les métaux à leur plus grand déclin qui se soit vu depuis des années et les prix ont atteint à peu près les niveaux les plus bas qui se soient vus depuis 1916. La production est à son minimum et la situation dans son ensemble est exactement le contraire de celle d'il y a un an. Les changements de prix dans les lignes de quincaillerie sont plus nombreux qu'il y a quelque temps. Des cours plus bas sont cotés cette semaine sur la broche, les clôtures courantes, les braquettes, les écrous taraudés ou non, la térébenthine, les rondelles en fer forgé, les rivets de fer, les tuyaux de plomb, les tuyaux de fonte et accessoires, les chaudières de poêle, les bouteilles Thermos, les matériaux de rebut, les boulons. Les tuyaux d'arrosage pour jardin sont encore réduits, pour la deuxième fois depuis l'été. Les munitions Canadiennes ont été également réduites d'un montant égal à la taxe de luxe qui était imposée aux manufacturiers et qui est maintenant supprimée.

Quelques diminutions importantes ont été faites cette semaine parmi lesquelles on peut noter: une baisse d'un dollar par 100 lbs sur le papier d'emballage, une augmentation de l'escompte sur les sacs en papier qui est porté de 25 à 35 pour cent. De même pour les brochettes pour lesquelles l'escompte de 60 pour cent et 15 pour cent a été changé en 65 pour cent et 15 pour cent. Les boulons également subissent une réduction d'un dollar par cent livres. La taxe de luxe de 10 pour cent qui a été abolie, est déduite maintenant sur les munitions et cartouches sur lesquelles l'escompte est de 30 pour cent et 20 pour cent. Les balayeuses automatiques Bissell ont diminué de \$2.00 la douzaine pour le fini mat et de \$3.00 la douzaine pour le fini nickelé. L'escompte sur les rivets pour ferblantiers et voituriers est maintenant de 34½ pour cent au lieu de 32½ pour cent qu'il était auparavant. Les mèches (drills) ont également diminué et l'escompte est aujourd'hui de 30 pour cent et 10 pour cent. On trouvera dans nos cotations la dernière liste pour les clous en date du mois de décembre.

Les affaires sont calmes mais les prévisions pour une reprise prochaine semblent bonnes.

LES PRIX DES BOUTEILLES THERMOS ONT DIMINUE

Bouteilles Thermos — On donne de nouvelles cotations cette semaine pour les bouteilles Thermos. Les prix ont été revisés à la baisse et sont les suivants:

| | | |
|-------------------|----------|--------|
| No 6 | la pièce | \$4.75 |
| No 6 Q | — | 6.50 |
| No. 11 | — | 2.50 |
| No 11 Q | — | 4.25 |
| No 14 ½ | — | 2.50 |
| No 14 | — | 3.00 |
| No 14 Q | — | 4.75 |
| No 15½ | — | 3.75 |
| No 15 | — | 4.25 |

| | | |
|----------------------|----------|-------|
| No 15 Q | la pièce | 6.00 |
| No 61 Q | — | 1.50 |
| No 61 Q. C | — | 8.50 |
| No 54 | — | 8.50 |
| No 556 | — | 11.00 |
| No 168½ | — | 6.75 |
| No 400 | — | 4.50 |
| No 396 | — | 4.50 |

Les bouchons sont cotés:

| | |
|------------------|--------|
| No 83 | \$1.75 |
| Nr. 79 | 2.75 |
| No 80 | 3.75 |

Les prix ci-dessus sont les prix de liste et l'escompte est de 25% et 10%.

Arcanson: 100 lbs 8.75
Balances: Liste de Poinçonnage prix net extras

| | | | |
|-------------|---------|-------|----|
| de comptoir | 4 lbs | 6.50 | 50 |
| Champion | 10 lbs | 8.75 | 45 |
| | 240 lbs | 13.75 | 75 |

escompte 5%.

| | | | |
|-------------|-----------|-------|------|
| à tablier | 600 lbs | 40.00 | 1.00 |
| Champion | 1,200 lbs | 48.50 | 1.50 |
| | 2,000 lbs | 65.00 | 1.50 |
| avec levier | 2,000 lbs | 74.00 | 1.50 |

escompte 10%, 5%.

Autres balances 10% de la liste de Burrows, Stewart, Mille Co. Ltd.

Balais de paille:—

| | |
|------------------------|-------|
| 4 cordes, 21 lbs, doz. | 6.50 |
| 5 — 23 lbs, doz. | 7.00 |
| 5 — 25 lbs, doz. | 10.50 |
| 5 — 27 lbs, doz. | 11.00 |

Balais automatiques:—

| | |
|-----------------------------|-------|
| Champion Jap Doz. | 45.00 |
| Grand Rapid N.P. | 55.00 |
| Grand Rapid Jap | 50.00 |
| Universal | 48.00 |
| American Green | 60.00 |
| Grand Hotel, N.P. | 74.00 |
| Grand Hotel Jap | 68.00 |

Aspirateurs:—

| | |
|-------------------------|--------|
| Superbba Doz. | 120.00 |
| Grand Rapid | 106.00 |
| Household | 94.00 |

Batteries (Piles):—

| | |
|-----------------------|-----|
| 12 ou moins | 55 |
| 12 à 50 | 50 |
| 50 à 125 | 47 |
| 125 et plus | 42½ |

F.o.b. Toronto.
Fret de Toronto à Montréal, \$1.95 le 100.

Bêches (voir pelles).

| | |
|--------------------------------|------|
| Blanc de céruse moulu, 100 lbs | 3.00 |
| — — en mottes, 100 lbs | 2.75 |

Blanc de plomb à l'huile:

| | | | |
|-------------------|---------|-------|---------|
| | 1 tonne | Moins | |
| Pur | 17.75 | 18.10 | 100 lbs |
| Spécial | 10.75 | 12.00 | 100 lbs |

Blanc de zinc à l'huile:

| | | |
|-----------------------|-------|---------|
| Pur, bidoñ de 25 lbs. | 26.00 | 100 lbs |
|-----------------------|-------|---------|

Barattes à beurre:

| | | | | |
|----------------|-------|-------|-------|-------|
| Favorite | 0 | 1 | 2 | 3 |
| ou Daisy | 14.40 | 14.40 | 16.00 | 17.60 |
| Ames | 4.00 | 4.55 | 5.35 | 6.40 |

Borax en mottes 11½ lb.
Beaver board, 1,000 pds carrés 50.50
F.o.b. Montréal.

Boulons :

| | |
|--------------------------|-----------|
| à bandage | 40% |
| à poêle | 57½% |
| d'évier | 57½% |
| d'élevateur | net liste |
| de charrue | net liste |
| à lisse | net liste |
| de marchepieds | net liste |
| de palonnier | net liste |
| à timon | net liste |

à voiture 3/4" diam. et plus petits, 6" et plus courts 15%
 7/16" diam. et plus grands, net liste.
 de mécanique, 3/4" diam. et plus petits, 4" et plus courts, 15%
 les autres grandeurs, 5%.

Brouettes:
 65, 15% de la liste du 30 janvier 1920,
 Brouettes et accessoires de cordonnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:
 de manille, pur 31c base
 de manille, British 24c base
 de chanvre 21c base
 Extras net pour câble, par 100 lbs.:
 5/16, 7/16, 1/2, 9/16, 1.00; 5/8, 1.50; 3/4, 2.00; 13/16, 2.50.
 de coton, 3/4, 52 lb.
 3/16 53 lb.

Chaînes de charge:
 soudée à l'électricité, 1/8, 23.40; 3/16, 22.90; 1/4, 18.00; 5/16, 15.35; 3/8, 12.50; 7/16, 12.15; 1/2, 11.75; 5/8, 11.25; 3/4, 11.00 les 100 lbs.
 soudée à chaud, 3/8, 13.15; 7/16, 12.75; 1/2, 12.40; 3/4, 11.90 les 100 lbs.
 à chiens liste plus 10%
 à licous liste plus 10%
 à vaches liste plus 40%

Chafnettes:
 en acier liste plus 60%
 en laiton liste plus 40%

Chaudrons en fer:
 8, 1.40; 9, 1.60; 10, 1.85; 11, 2.00; 12, 2.25; 13, 2.50; 14, 2.85; 15, 3.40; 16, 4.05.

Charnières en acier:
 No. 800 liste plus 25%
 — 804 liste plus 7 1/2 %
 — 810 liste plus 57 1/2 %
 — 814 liste plus 62 1/2 %
 — 838 liste plus 12 1/2 %
 — 840 liste plus 20%
 — 842 liste plus 25%
 — 844 liste plus 25%
 à ressort, 2.50 doz. pris.

Clés (outils):
 à écrou, régulières 20%
 machiniste 10%
 à tubes Stinson 40%
 Trimo 25%

Clous en broche, Base, 5.85.
 (Liste des extras à ajouter à la base des clous.)

| | Ordinaires | à mouler | à finir | à boîte | à plancher | à river | à couverture |
|-------------------|------------|----------|---------|---------|------------|---------|--------------|
| 1 | 1.50 | 1.75 | 2.00 | 1.75 | 1.75 | 1.20 | |
| 1 1/4 | 1.40 | 1.65 | 2.00 | 1.60 | | 1.20 | |
| 1 1/2 | 1.15 | 1.40 | 1.65 | 1.40 | 1.40 | .95 | |
| 1 3/4 | 75 | 1.05 | 1.30 | 1.05 | 1.15 | .80 | |
| 2 | 80 | 1.00 | 1.25 | 1.00 | 1.15 | .75 | |
| 2 1/4 | 60 | 85 | 1.10 | 85 | 85 | 1.05 | .65 |
| 2 1/2 | 55 | 80 | 1.05 | 80 | 80 | 1.05 | |
| 2 3/4 | 30 | 55 | 80 | 55 | 55 | .90 | |
| 3 | 30 | 45 | .70 | 45 | 45 | .85 | |
| 3 1/4 | 15 | 40 | .65 | 40 | | | |
| 3 1/2 | 10 | 35 | .60 | 35 | 35 | | |
| 4 | 05 | 30 | .55 | 30 | 30 | | |
| 4 1/4 | 05 | | | 30 | | | |
| 5, 5 1/2, 6, Base | | | | 30 | | | |

Clous en broche galvanisée à couverture:
 1x12, 10.80; 1 1/2 x12, 10.70; 1 1/4 x11, 10.55; 1 1/2 x11, 10.40; 2x10, 10.25; 2 1/2 et plus long, 10.25.
 Coupés, Base 6.60

Colle:
 liquide Lepage 33 1/3%
 en plaque, blanche 37 1/2 lb.
 — française 40 —
 — commune 20 —

en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
 la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
 baril 250 lbs., 1400 les 100 lbs.

Cordes:
 à linge.
 en chanvre, 30, .95; 50, 1.60 doz.
 en manille, 50, 4.00 doz.
 en coton, 30, 2.30; 40, 2.90; 48, 3.50; 60, 4.35.
 métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000
 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000
 pieds.
 à châssis, 6, 0.70 la lb.
 7, 0.69 la lb.
 8 et plus gros, 0.68 la lb.

Crampons:
 à clôture polis, 6.25 les 100 pds.
 — galvanisés, 7.25 le 100 lbs.
 à grillages, polis,
 boîte de 10 lbs., 11.60 les 100 lbs.
 à grillage, galvanisés,
 boîte de 10 lbs., 10.40 les 100 lbs.

Cuves:
 0 1 3 3
 en bois, doz 26.40 23.10 20.90 17.60
 en fibre doz. 29.75 25.45 21.25 18.10
 en tôle galvanisée, doz. 14.80 19.84 22.95 24.64

Escabeaux:
 Ordinaires 30c le pied
 Ontario 40c —
 Fautless 48c —
 à six pans 7.

Ecrou:
 ordinaire carré, liste plus \$2.00
 les 100 lbs.
 à six pans, liste plus \$2.25 les 100
 lbs.
 taraudé carré, liste plus 2.75 les 100
 lbs.
 à six pans, liste plus 2.75 les 100
 lbs.

Epingles à linge:
 ordinaires, 2.00 la bte de 5 grosses.
 à ressort, 1.00 la grosse.

Essoreuses 20%
 Etope goudronnée, 10.00 les 100 lbs.
 Etrilles 25%

Fer et acier:
 ordinaire Base 4.50 à 4.60
 acier à lisse 4.50 à 4.60
 acier à bandage 4.75 à 4.85
 acier à ressort 7.30 à 7.60

Fers à cheval:
 0-1 2 et plus
 grands
 en fer léger 8.50 8.25
 — moyen 8.50 8.25
 en acier x4 8.95 8.70
 à neige 8.75 8.50

Fil en broche barbelé:
 80 perches au rouleau.
 2x4 76 lbs 5.20 le rouleau
 4x6 85 lbs 5.55 le rouleau
 4x4 93 lbs 6.00 le rouleau
 à foin 13, 6.25 les 100 lbs.
 14, 6.35 les 100 lbs.
 15, 6.60 les 100 lbs.
 d'acier, Base 5.50 les 100 lbs.
 galvanisée, 3 à 9, 6.90; 9, 6.20; 10,
 7.25; 11, 7.80; 12, 6.40; 13, 6.50;
 14, 7.70; 15, 8.35; 16, 7.50.

Globes:
 à fanaux 1.65 doz.
 pour lampes,
 0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
 1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
 2 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique:
 2 et 1 1/2 pces diam., des mailles,
 liste net.
 1" diam. des mailles, liste plus 2 1/2 %.

Haches:
 canadiennes 19.00 doz.
 canadiennes emmanchées 21.50 —
 de garçons 14.50 —
 de ménages, emmanchées 21.00 —
 de bûcherons 18.50 à 20.00 —
 à double taillant 24.50 —

Hache-viande:
 1 2 3
 Universal 3.00 3.50 4.85 chaque
 15 25 30
 Jewel 2.05 2.35 3.35 —
 5 6 7
 Model 2.15 2.40 3.35 —
 5 10 12 32
 Bolinder 3.30 5.00 7.50 11.50 —

Huile de lin:
 bouillie 1.17 gal.
 crue 1.14 gal.

Limes et Râpes:
 Limes Globes 50%
 — Kearney Foot 50%
 — Arcade 50%
 — Disston 40%
 — Black Diamond 25%
 Râpes Kearney Foot 70%
 — Heller Bros. 57 1/2 %

Mastic:
 en baril 6.60
 en bidon, 100 lbs. 7.60
 en bidon, 25 lbs. 8.10
 en bidon, 12 1/2 lbs. 8.60
 Pur à l'huile, 2.50 extra par 100 lbs.

Machines à laver 20%

Munitions:

Cartouches à percussion Liste de prix
 annulaire à Poudre Poudre
 noire sans
 fumée

| | | |
|-------------------------------------------|-------|-------|
| 22 B.B. Caps | 7.00 | M |
| 22 C.B. Caps | 8.80 | — |
| 22 courtes à blanc pour théâtre | 6.00 | |
| 22 courtes | 10.00 | 10.70 |
| 22 longues | 12.00 | 15.00 |
| 22 longues à plomb | 22.00 | — |
| 22 longues "Rifle" | 14.00 | 17.50 |
| 22 Extra longues | 21.00 | — |
| 25 courtes | 23.50 | — |
| 25 longues | 33.00 | — |
| 32 courtes à blanc pour théâtre | 11.00 | |
| 32 courtes | 23.50 | — |
| 32 longues | 27.00 | — |
| 32 longues à plomb | 44.00 | — |
| 38 courtes | 37.50 | — |
| 38 longues | 42.00 | — |

Cartouches à percussion centrale

| | | |
|-------------------------------------------|-------|-------|
| 25 Colt automatiques | 58.00 | — |
| 25/20 | 56.00 | 70.00 |
| 32 S. & W. | 38.50 | 42.00 |
| 32 Colt courtes automatiques | 38.50 | — |
| 32 Colt longues automatiques | 42.00 | — |
| 32 S. & W. à blanc pour théâtre | 22.00 | |
| 32 Colt automatiques | 63.00 | — |
| 32/20 | 56.00 | 70.00 |

| | | | |
|---------------------------------|--------|--------|---|
| 38 S. & W. | 47.00 | 54.50 | — |
| 38 S. & W. à blanc pour théâtre | 28.00 | — | — |
| 38 S. & W. à plomb | 43.50 | — | — |
| 38 courtes Colt | 47.00 | — | — |
| 38 longues Colt | 51.00 | — | — |
| 38 Colt automatiques | 91.00 | — | — |
| 38/40 | 66.50 | 84.00 | — |
| 44 Webley | 58.00 | — | — |
| 44/40 | 66.50 | 84.00 | — |
| 44/44 à plomb | 60.00 | — | — |
| 441 x 4 à plomb | 63.00 | — | — |
| 455 Colt | 84.00 | — | — |
| 25/35 | 125.50 | — | — |
| 30 U. S. Army | 190.00 | — | — |
| 30/30 | 144.50 | — | — |
| 303 Savage | 144.50 | — | — |
| 303 British | 190.00 | — | — |
| 32 Spéciales | 144.50 | — | — |
| 32/40 | 102.50 | 121.50 | — |
| 351 | 121.50 | — | — |
| 38/55 | 125.50 | 152.00 | — |
| 43 Mauser | 133.10 | — | — |
| 43 Mauser à plomb | 140.50 | — | — |
| 45/60 | 125.50 | — | — |
| 45 Martini Henry | 159.50 | — | — |
| 57 Snider | 152.00 | — | — |
| 57 Snider à plomb | 152.00 | — | — |

Munition "Dominion":

Cartouches "Crown":

Chargées à poudre noire:

| | | | | |
|----------|-------|-------|-------|--------|
| | 20 | 16 | 12 | 10 |
| 1 à 10 | 72.50 | 77.00 | 78.50 | 90.50 |
| BB à SSG | 78.50 | 83.00 | 84.50 | 96.50 |
| Balles | 87.50 | 89.00 | 90.50 | 102.50 |

"Sovereign" ou "Regal":

Chargées à poudre sans fumée:

| | | | | |
|---------|-------|-------|--------|--------|
| | 20 | 16 | 12 | 10 |
| 1 à SSG | 85.00 | 85.00 | 96.00 | 107.00 |
| Balles | 92.50 | 92.50 | 100.00 | 114.50 |

Escompte 30, 20%.

Plomb de chasse :

AA et plus petit . . . 14.50 par 100 lbs.

AAA à SSG, extra net, .80 par 100 lbs.

28 balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.

Plomb durci extra net, 1.50 par 100 lbs.

Moins que 25 lbs., extra net, .50 par 100 lbs.

Meules en grès:

1 1/2-1 3/4 pces d'épaisseur, 4.75 100 lbs.

2-2 1/4 pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25 100 lbs.

2-2 3/4 pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00 100 lbs.

Mèches

à bois Spécial 15%

Gilmour 4 4 4 4 4 4 4 net liste

Erwin liste plus 20%

Mephisto liste plus 20%

à drilles à queue cylindrique droite, 30% et 10%.

— à queue cylindrique, 1/2" diam. 30% et 10%.

— à queue carrée pour le fer, 40% et 5%.

— à queue carrée pour le bois, 40% et 5%.

Nettoie-Meuble:

O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; 1/2 gal., 20.00; 1 gal., 28.00.

Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.

Outils de menuisier Stanley:

Les prix ont été révisés. Nous publierons la nouvelle liste dans un prochain numéro.

Papier à lambrissage et à couvertures:

Fibre sèche:

Surprise. . . . 1.15 le roul. de 400 pds.

No 1 Anchor 1.65

No 2 Anchor 1.10

Cyclone . . . 1.65

Fibre goudronnée:

1 Anchor . . 1.70

2 Anchor . . 1.40

Cyclone . . . 1.70

Pailles :

Légères sèches 1.10

Goudronnées 1.45

Pesantes sèches, les 100 lbs 5.10

Goudronnées, les 100 lbs . . 5.15

Futre goudronné:

7, 10, 12, 16 oz . . . 5.35 les 100 lbs.

Futre à tapis . . . 6.50 les 100 lbs.

Toitures goudronnées:

2 plis 2.13 le rouleau

3 plis 2.55 le rouleau

Toiture préparée Everlastic:

1 pli 2.10 le rouleau

2 plis 2.50

3 plis 2.95

Panamoid:

1 pli 1.90

2 plis 2.30

3 plis 2.75

Pelles :

à terre et à rigolle, Black Cat, 2 noires doz. 15.60

Carrées ou rondes, Fox . . . 16.25

Olds 16.25

Bulldog 18.85

Jones 18.85

à sable, Black Cat:

2 3 4 5 6 8

15.60 15.95 16.30 16.65 17.00 17.70

à mouleur Bull Dog polies doz. 19.85

Piques :

à terre . . . 5/8 6/7 7/8 lbs.

12.50 13.50 14.50 doz.

à roc 12.50 13.50 14.50 doz.

Pièges à gibier:

(Fabrication Oneida Community.)

Victor:

| | | | | | | |
|--|------|------|-------|------|------|-------|
| | 0 | 1 | 1 1/2 | 2 | 3 | 4 |
| | 2.35 | 3.50 | 4.20 | 5.75 | 9.75 | 11.75 |

Jump:

| | | | | | | |
|--|------|------|------|------|-------|-------|
| | 3.20 | 3.70 | 5.50 | 8.70 | 11.85 | 13.85 |
|--|------|------|------|------|-------|-------|

H.N.

| | | | | | | |
|--|------|------|------|-------|-------|-------|
| | 4.25 | 5.90 | 7.60 | 10.60 | 14.15 | 16.65 |
|--|------|------|------|-------|-------|-------|

New House:

| | | | | | |
|--|------|-------|-------|-------|-------|
| | 7.50 | 11.35 | 16.75 | 22.35 | 26.35 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|

Pincés-leliers 11.50 100 lbs.

Piton vis et crochets en broche, 80%

Planches à laver:

Household 6.50

Waverley 6.50

Two in One 6.50

Three in One 6.50

Twin Beaver 7.30

Supreme Zinc 6.50

Vitre 8.75

Rivets :

de ferblantier 37 1/2%

à voiture 37 1/2%

en laiton liste plus 15%

Rondelles:

en laiton liste plus 50%

en fer 30%

Réservoirs à eau chaude:

80 gallons, ordinaires 13.00

30 gallons, extra forts 16.50

Toile moustiquaire:

100 pieds carrés 3.50

Tôles galvanisées:

Apollo 10% 12.00 100 lbs.

| | | | |
|--------------|----|-------|---|
| | 28 | 11.50 | — |
| | 26 | 11.00 | — |
| | 24 | 10.75 | — |
| Fleur de lis | 28 | 13.00 | — |
| | 26 | 12.75 | — |

Tire-Fond (coach screw). . . 15%

Tuyau en fer:

| Noir Galvanisé | | | |
|----------------|-------|--------|-----------|
| 1/2 | 6.70 | 8.70 | 100 pieds |
| 3/4 | 5.31 | 7.38 | — |
| 1 | 5.31 | 7.38 | — |
| 1 1/2 | 7.10 | 8.63 | — |
| 2 | 8.80 | 10.87 | — |
| 3 | 13.00 | 16.07 | — |
| 4 | 17.60 | 21.74 | — |
| 6 | 21.04 | 25.99 | — |
| 8 | 28.30 | 34.97 | — |
| 10 | 44.75 | 55.28 | — |
| 12 | 58.52 | 72.29 | — |
| 14 | 74.06 | 90.60 | — |
| 16 | 87.74 | 107.37 | — |

Tuyau de plomb:

jusqu'à 2 pces, . . . 100 lbs 13.50

2 pces à 8 pces 14.50

8 pces 15.50

de renvois, 1 1/4 à 2 14.50

en longueur, 2 à 4 14.50

Vadrouilles :

| | 1 | 3 | 15 |
|----------------|-------|-------|------------|
| O-Cedar | 18.00 | 18.00 | 10.00 doz. |
| Liquide Veneer | | | 20.00 doz. |

Verre à vitre :

| | Simple | Double |
|-----------|--------|--------|
| 25 pces | 19.90 | 22.90 |
| 26 à 34 | 20.80 | 24.85 |
| 35 à 40 | 21.80 | 26.40 |
| 41 à 50 | 23.50 | 30.00 |
| 51 à 60 | 24.60 | 30.80 |
| 61 à 70 | 26.50 | 32.70 |
| 71 à 80 | 29.70 | 35.40 |
| 81 à 85 | | 45.45 |
| 86 à 90 | | 48.85 |
| 91 à 94 | | 49.80 |
| 95 à 100 | | 58.55 |
| 101 à 105 | | 65.35 |
| 106 à 110 | | 73.10 |

Escompte 25%.

Vis à bois :

en fer, tête plate 70%

tête ronde 67 1/2%

en laiton, tête plate 55%

tête ronde 52 1/2%

en bronze, tête plate 50%

tête ronde 47 1/2%

Zinc:

En feuilles, No 9, 100 lbs. . . 17.00

LA PEINTURE

Mercredi, 12 janvier 1921.

Les affaires sont calmes maintenant pour les peintures et vernis, mais les prévisions pour cette saison sont considérées comme pleines de promesses.

Les prix se maintiennent sans changement, mais la térébenthine faiblit légèrement. Le prix de l'huile de lin se maintient, mais le marché du lin est moins soutenu. Il n'y a que peu d'affaires traitées pour le blanc de plomb, le mastic et la vitre et les prix ne montrent aucun changement.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN RESTE SANS CHANGEMENT

Huile de lin—Il n'y a pas eu de changement dans le prix local de l'huile de lin. Le marché est beaucoup moins soutenu et par suite de la forte récolte de graine de lin en République Argentine il pourrait se produire une baisse d'ici quelque temps. Les prix de cette semaine restent les mêmes.

Nous cotons:

Table with 2 columns: Huile Brute—, Gallon Impérial. Rows for 1 à 2 barils, 3 à 4 barils.

Huile bouillie—

Table with 2 columns: Huile bouillie—, Gallon Impérial. Rows for 1 à 2 barils, 3 à 4 barils, 5 à 10 barils.

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

LE MARCHÉ DE LA TERE BENTHINE TOUJOURS PEU SOUTENU

Térébenthine—Il n'y a pratiquement pas de changement sur le marché de la térébenthine cette semaine. Le prix a un peu faibli et les achats sur les marchés américains sont très restreints, ce qui pourrait influencer sur le cours local.

Gallon impérial

Térébenthine—

Table with 2 columns: Térébenthine—, Gallon impérial. Rows for Par baril simple, Par petits lots, Emballage en sus.

PAS DE CHANGEMENT POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les cours du blanc de plomb à l'huile n'ont pas changé. Les manufacturiers qui corrodent le plomb sont sous l'impression que le prix du plomb en saumon a atteint son minimum et dernièrement même il a accusé une légère avance. Cependant par suite du prix de la matière première, on espère que les prix du blanc de plomb à l'huile seront revisés, mais il faut remarquer qu'il y a de gros stocks en main pour le moment et que ce produit ne s'écoule que très lentement.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Table with 3 columns: Description, De 1 à 5 tonnes, Moins d'une tonne. Rows for Anchor, Crown Diamond, O. P. W. Dec., Eléphant, Red Seal, Decorators, O. P. W. anglais, Green Seal.

Table with 3 columns: Description, Price 1, Price 2. Rows for Moore, Ramsay.

Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".

Table with 3 columns: Description, Price 1, Price 2. Rows for Tiger, Decorators, Maple Leaf, F.o.b. Montréal.

LE MASTIC NE MONTRE AUCUN CHANGEMENT POUR LE MOMENT

Mastic — Il n'y a rien de nouveau à signaler dans la situation du mastic. Les prix restent les mêmes et les ventes sont peu nombreuses pour le moment, sauf, bien entendu, quelques ordres de réassortiment.

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for En barils, En 1/2 barils, Par 100 livres, Par 25 livres, Par 12 1/2 livres, En boîtes d'1 livre.

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

Mastic de vitriers \$1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

LA VITRE EST CALME

Vitre — Il n'y a que peu de transaction locales en cette saison et les marchands de vitres sont occupés à faire l'inventaire. La vitre arrive en quantité de Belgique et les stocks sont en bonne condition. L'escompte se maintient à 25 pour cent.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Table with 3 columns: Pouches unis, Simple épaisseur, Double épaisseur. Rows for various glass sizes from 25 to 110 inches.

Ces prix sont sujets à un escompte de 25 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi à l'exception de la toiture goudronnée).

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Everlastic, Panamoid, Everlastic (surface ardoise), rouge ou vert.

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Toiture goudronnée "Red Star" (2 and 3 plis).

Neponset Paroid.

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Surface grise unie, Neponset Paroid (3.30), épais (3.80), extra épais (4.40), enduit d'un seul côté (5.55).

(Surface ardoise).

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Rouge ou vert (108' x 36" and 116' x 18").

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for 1 pli, 2 plis, 3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement).

Santite (surface sablée).

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for 1 pli, 2 plis, 3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement).

Papiers pour construction:

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Neponset noir, Neponset enduit, Neponset feutre.

Feutre asphalte Neponset:

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for 10 lbs, 15 lbs, 25 lbs of asphalt felt.

Peintures:

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Neponset noir, rouge, vert, Noir canadien.

Ciment Neponset:

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Gallon, Pinte, Chopine, Ciment plastique.

Composé asphalte:

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Marque Canadienne, Enduit à toiture.

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.

Table with 2 columns: Description, Price. Rows for Fibre sèche, Fibre goudronnée, Fibre goudronnée No 2, Fibre surprise.

| | |
|-----------------------------------------------------------------|------|
| Fibre "Stag" | 1.15 |
| Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal. | 5.35 |
| Feutre goudronné, Spécifica- tion Barrett, le rouleau . . . | 3.25 |
| Feutre à tapis. 16, 20 et 24 Onces, le quintal. | 6.50 |
| Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal. | 5.15 |
| Feuilles "paille" sèches pesan- tes, le quintal. | 5.10 |
| Fibre d'épINETTE, 36" et 72", le quintal | 9.75 |

PRODUITS POUR TOITURES

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gal- lon. | 0.70 |
| Par lots de 5 et 10 gallons. . . | 0.85 |
| Boîtes d'un gallon, la douz. . . | 10.50 |
| Coaltar (raffiné), le baril . . . | 10.25 |
| Coaltar (brut), le baril. | 9.00 |

F.o.b. Toronto et Montréal.

| | |
|-------------------------------------------------------------|-------|
| Ciment à raccommodage "Elastigum" Plastique | |
| Barils d'environ 600 lbs, la livre | 0.08½ |
| ½ baril d'environ 300 lbs, la livre | 0.09 |
| Barillets d'environ 100 lbs, la livre | 0.09½ |
| Barillets d'environ 25 lbs, la livre | 0.11½ |
| Barillets d'environ 5 lbs, (12 à la caisse), | 9.50 |
| Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse | 5.50 |

**Ciment à raccommodage "Elastigum"
Liquide**

| | |
|----------------------------------------------------------------|-------|
| Barils d'environ 40 gallons, le gallon. | 0.85 |
| ½ barils d'environ 25 gallons, le gallon. | 0.90 |
| Bidons de 5 gallons, le gallon. | 1.00 |
| Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. | 12.00 |

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

| | |
|------------------------------------------------------------------|-------|
| Barils d'environ 40 gallons, le gallon. | 0.70 |
| ½ barils d'environ 25 gallons, le gallon. | 0.75 |
| Bidons de 5 gallons, le gallon. | 0.85 |
| Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. | 10.50 |
| Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse. | 3.00 |

Huile à mouches "Creonoid"

| | |
|----------------------------------------------------------------------|-------|
| Baril d'environ 40 gallons, le gallon | 0.65 |
| ½ baril d'environ 25 gallons, le gallon | 0.70 |
| Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon | 0.80 |
| Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse | 18.00 |
| Réceptacles de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse | 7.00 |
| Réceptacles de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse | 9.00 |

Peinture élastique "Everjet":

| | |
|---------------------------------------------------|------|
| Baril d'environ 40 gallons, le gallon. | 0.80 |
|---------------------------------------------------|------|

| | |
|-------------------------------------------------------------|-------|
| ½ baril d'environ 25 gallons, le gallon. | 0.85 |
| Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon. | 0.95 |
| Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. | 12.00 |
| Coaltar (raffiné) le baril. | 10.25 |
| Coaltar (brut) le baril. | 9.00 |

PEINTURES PREPAREES

| | | |
|------------------------------------------------------------|------|------|
| Meubles No 1, extra, en barils. | 1.80 | 2.40 |
| Meubles, en boîtes 1 gal. | 1.57 | 2.65 |
| Plancher, B.H. | | |
| Teintes ordinaires | 4.50 | |
| Blanc. | 6.15 | |
| Crimson. | 5.15 | |
| Maritime Spar, B.H. | 6.03 | |
| Hard Oil, B.H. | 3.24 | |
| Gold Medal, B.H. | 4.02 | |
| Elastilite. | 4.50 | |
| Granitine Floor Finish. | 4.50 | |
| Hydrox Spar. | 4.65 | |
| C.P.C. Sun Varnish. | 4.30 | |
| C.P.C. Sun Aero Spar. | 4.50 | |
| C.P.C. Sun Waterproof Floor. | 4.40 | |
| I.V. Elastica, No 1. | 5.32 | |
| I.C. Elastica, No 2. | 4.38 | |
| I.V. Elastica, Floor. | 4.38 | |
| Jasperite Interior and Exte- rior. | 3.75 | |
| Jamieson's Copaline. | 4.25 | |
| P. and L. No. 61. | 5.06 | |
| Jasperite Pale Hard Oil | 2.75 | |
| M-S Marble-ite Floor. | 4.42 | |
| M-S Wood-Var. | 4.42 | |
| M-S Durable Spar. | 5.59 | |
| M-S Finest Interior. | 4.84 | |
| Elastic Interior. | 3.14 | |
| Mar-not. | 4.40 | |
| Quick Action House. | 2.65 | |
| Rexspar. | 5.64 | |
| Scar-Not. | 5.18 | |
| Kyanize Spar. | 4.94 | |
| Kyanize Cabinet Rubbing. | 3.84 | |
| Kyanize Interior. | 3.84 | |
| Luxeberry light. | 4.72 | |
| Luxeberry granite. | 4.90 | |
| Luxeberry spar. | 5.62 | |
| Ramsay's Universal | 3.75 | |
| Ramsay's Agate Floor. | 3.95 | |
| Ramsay's 400 Hard Oil | 3.25 | |
| Ramsay's Spar | 5.35 | |
| "C.D. Big 4" Exterior. | 5.00 | |
| "C.D. Big 4" Interior. | 4.50 | |
| "C.D. Big 4" Floor. | 4.40 | |
| Dougall Univarnish, clear | 4.40 | |
| Dougall Transparent, spar | 6.00 | |
| Dougall Transparent, floor | 5.20 | |
| Copalite. | 4.00 | |
| Eléphant, blanche | 4.95 | |
| Eléphant couleurs | 4.55 | |
| B-H Anglaise, blanche | 5.05 | |
| B-H Anglaise, couleurs | 4.80 | |
| B-H à plancher. | 3.70 | |
| B-H, plancher-vestibule | 4.30 | |
| Minerve, blanche | 4.90 | |
| Minerve, couleurs | 4.60 | |
| C-D Ton mat à murs, blanc | 3.85 | |
| C-D Ton at à murs, couleurs | 3.75 | |
| Crown Diamond, blanche | 4.80 | |
| Crown Diamond, couleurs | 4.55 | |
| Crown Diamond, à plancher | 4.20 | |
| B-H Fresconette, blanche | 3.35 | |
| B-H Fresconette, couleurs | 3.25 | |
| Moore, couleurs, nuances | 4.80 | |
| Moore, couleurs, blanches | 5.00 | |
| Moore, peinture égyptienne, tou- tes couleurs | 3.85 | |
| Moore, peinture de plancher | 3.75 | |
| Moore, Saut-flat | 3.75 | |
| Moore, Mooramel | 3.75 | |
| Jamieson's & Crown Anchor | 6.25 | |
| C.P.C. pure, blanche | 5.05 | |
| C.P.C. pure, couleurs | 4.80 | |

| | |
|---------------------------------------------------|------|
| O.P.W. marque Canada, blanche | 5.30 |
| O.P.W. marque Canada, couleurs | 5.00 |
| O.P.W. marque Canada, à plan- cher | 4.50 |
| O.P.W. à mur, blanche | 4.10 |
| O.P.W. à mur couleurs | 4.00 |
| Ramsay pure, blanche | 4.90 |
| Ramsay pure, couleurs | 4.80 |
| Martin-Senour, 100% blanche | 5.05 |
| Martin-Senour, 100% couleurs | 4.80 |
| Martin-Senour, Porc paint | 4.55 |
| Martin-Senour, Newtowne, blanche | 3.60 |
| Martin-Senour, peinture à plan- cher | 4.00 |
| Sherwin-Williams, blanche | 5.05 |
| Sherwin-Williams, couleurs | 4.80 |
| Sherwin-Williams, à plancher | 4.00 |
| Flat Tone, blanche | 3.60 |
| Flat Tone, couleurs | 3.50 |
| Lowe Bros., H. S., blanche | 5.05 |
| Lowe Bros., H. S., couleurs | 4.80 |
| Lowe Bros., Hard drying floor | 4.80 |
| Mellotone, blanche | 6.20 |
| Mellotone, couleurs. | 3.75 |
| Sanitone, blanche | 6.55 |
| Maple Leaf, blanche. | 5.55 |
| Maple Leaf, couleurs. | 5.30 |
| Maple Leaf, à plancher | 4.75 |
| Pearcy, préparées, blanches. | 5.00 |
| Pearcy, préparées, couleurs | 4.75 |

f. o. b. Montréal, Toronto.

**PRODUIT POUR ENLEVER LA PEIN-
TURE ET LE VERNIS**

| | |
|---------------------------------|--------|
| Taxite, boîte 1 gallon. | \$3.60 |
| Vanisher, B. H. | 3.60 |
| Cumolf. | 3.60 |
| Dougall Lingerwett. | 3.60 |
| Takeoff. | 3.60 |
| OPW Prests. | 3.00 |
| Solos. | 3.00 |
| Varn-off. | 3.60 |

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

| | |
|--------------------|-----------------|
| Tuyau, ½ chopines: | |
| B.H. | La douz. \$1.50 |
| O.P.W. | 1.60 |
| Anchor. | 1.40 |

PEINTURES A L'EAU

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Opalite, barils 200 lbs | 0.17½ |
| Opalite, kegs 100 lbs. | 0.18½ |
| Opalite, paquets 1 gall. le pqt. | 1.00 |
| Opalite, paquets ½ gall, le pqt. | 0.52½ |
| Ramsay's IDEAL White, 300 lbs. | 0.10½ |

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

| | | |
|-----------------------------|-------|----------|
| Paquets de 3 lbs. | Blanc | Couleurs |
| Decotint. | 9.50 | 9.50 |
| Ramsay's PERFECTO | 8.50 | 9.50 |
| Coralite. | 9.50 | 9.50 |
| B.H. Frescota | 7.80 | 8.40 |
| Perfects. | 7.50 | 8.00 |
| Muresco. | 9.00 | 10.20 |

COLLE FORTE

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| | La lb. |
| Anglaise, en feuille. | 40-50 |
| Blanche, pied de porc. | -50 |
| Cake bone, sacs de 112 lbs. | 40-45 |
| Peau, sacs de 112 lbs. | 45-55 |
| Colles broyées, sacs de 112 lbs. | |
| Anglaise. | 35-46 |
| Canadienne. | 28-35 |
| Brandford | la caisse |
| No 7, 50 paquets, 1 lb. | \$25.00 |
| No 8, 100 paquets, ½ lb. | 28.00 |
| No 9, 200 paquets, ¼ lb. | 35.00 |

MACDONALD'S



240 % Brut !

Le bénéfice moyen du détaillant sur les tabacs Macdonald est de 20 p. c.

S'il renouvelle son stock de Macdonald seulement **une fois par mois**, cela veut dire **240 p. c. de bénéfice BRUT** dans l'année.

Il n'y a pas de raison pour que votre stock de Macdonald ne se renouvelle pas beaucoup plus souvent qu'une fois par mois.

Avec sa demande **normale** énorme, augmentée encore considérablement par sa publicité nationale, le Macdonald est à moitié vendu avant d'arriver à votre magasin.

Aucun autre tabac ou aucune autre commodité ne peut procurer au détaillant des résultats comme le Macdonald, même à son estimation minima.

Faites-en le calcul vous même.

Le Tabac avec un coeur



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 12 janvier 1921.

Le marché de l'épicerie est calme cette semaine avec très peu de changements après le gros mouvement des fêtes. Les rapports indiquent que les affaires des dernières semaines ont causé un écoulement intensif du stock et par suite le commerce sera actif pendant le mois actuel. La diminution des arrivages de porc vivant a fait momentanément augmenter les prix. Le boeuf est soutenu pour la même raison, mais il n'y a pas eu de changement dans les prix.

Le beurre et les oeufs n'ont pas varié de prix et le cours des oeufs reste ferme à \$1.00 la douzaine pour les oeufs strictement frais. Le marché du saindoux et du shortening reste soutenu aux cours actuels et est affermi par la hausse des prix du porc. Le marché du sucre se maintient ferme. La mélasse et les sirops de blé d'Inde n'ont pas changé de prix. Le café et le thé sont toujours plus faciles sur les marchés d'origine. La demande de noix pendant les dernières semaines a épuisé presque tout le stock disponible, spécialement pour les noix écalées. On espère que les prix des nouveaux arrivages seront plus bas. Il n'y a pas de changement dans les fruits secs, sauf que les Corinthes sont faibles et le marché des pruneaux ne montre aucune amélioration. Les cours sont plus élevés pour les oranges cette semaine, bien qu'il y ait de bons approvisionnements sur le marché. Les oranges de Californie et de Floride sont à peu près les seules qui restent sur le marché. Le marché des légumes a été actif cette semaine et les pommes de terre se maintiennent fermes au prix coté. Le marché du poisson est calme et il n'y a aucun changement dans les prix. Les cours de la volaille sont un peu moins soutenus après la grande demande des dernières semaines.

LE PORC CONTINUE A MONTER LEGEREMENT

Viandes fraîches — Le porc vivant a encore subi cette semaine une nouvelle augmentation de 25 cents par 100 livres. Malgré cette légère hausse, le prix du porc abattu n'a pas varié et reste fixe à \$26.00. La hanche de boeuf a augmenté d'une cent par livre.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 11 janvier 1921.

| | |
|-----------------------------------------|-------|
| Porcs vivants | 18.25 |
| Porcs préparés— | |
| Tués aux abattoirs, choisi | 26.00 |
| Porc frais— | |
| Gigot de porc (trimé) | 0.33 |

| | |
|-----------------------------------|------|
| Longes (trimées) | 0.37 |
| Longes (non trimées) | 0.35 |
| Epaules (trimées) | 0.28 |
| Saucisse de porc (pure) | 0.24 |
| Saucisse de Boeuf | 0.13 |

(Steers et Heifers) :
Boeuf frais—

| | | |
|------------------------------|------|------|
| Quartiers derrière | 0.25 | 0.27 |
| Quartiers devant | 0.15 | 0.16 |
| Longes | 0.31 | 0.33 |
| Côtes | 0.22 | 0.24 |
| Chucks, haut coté | 0.12 | 0.14 |
| Hanches | 0.19 | 0.21 |

(Vaches)—

| | | |
|----------------------------------------------|------|------|
| Quartier derrière | 0.21 | 0.23 |
| Quartiers devant | 0.12 | 0.13 |
| Longes | 0.28 | 0.30 |
| Côtes | 0.20 | 0.22 |
| Chucks | 0.11 | 0.13 |
| Hanches | 0.18 | 0.20 |
| Veaux (suivant qualité) | 0.17 | 0.28 |
| Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb | 0.26 | 0.27 |
| Mouton, 50-75 lbs. No 1 | 0.14 | 0.17 |

LE JAMBON CUIT UN PEU MOINS CHER

Viandes cuites — Bien que le marché soit calme pour les viandes cuites, on signale cependant une légère diminution de 5 cents par livre sur le jambon cuit.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 11 janvier 1921.

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| Langue de porc en gelée. | 0.47 |
| Boeuf pressé en gelée, la lb. | 0.26 1/2 |
| Jambon et langue, la lb | 0.42 |
| Veau et langue. | 0.35 |
| Epaules, rôties | 0.60 |
| Jambons cuits. | 0.55 |
| Epaules, bouillies. | 0.43 |
| Pâtés de porc (doux). | 0.80 |
| Boudin, la lb. | 0.18 |
| Mince meat, la lb | 0.18 0.19 |
| Saucisse de porc, pure | 0.30 |
| Bologne, la lb | 0.14 0.24 |

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARIL

Viandes en baril—Les cours des viandes en baril n'ont subi aucune modification cette semaine et restent les mêmes que la semaine passée.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 11 janvier 1921.

| | |
|---------------------------------------------------------|-------|
| Porc en baril— | |
| Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 | 54.00 |
| Dos clear fat (brl) mor- ceaux de 40-50 | 50.00 |
| Porc heavy mess (brl) | 45.00 |
| Boeuf plate. | 26.00 |
| Boeuf mess | 23.00 |
| Porc engraisé aux pois. | 48.00 |
| Lard gras, épaule. | 49.00 |

LE JAMBON TOUJOURS EN BAISSÉ

Viandes fumées — Le jambon continue à baisser et une nouvelle diminution d'environ deux cents par livre en moyenne a eu lieu sur les diverses qualités. Le bacon à déjeuner a également subi une diminution d'une cent par livre.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 11 janvier 1921.

| | | |
|--------------------------------|------|------|
| Jambons—Premium: | | |
| 8-10 livres | 0.40 | 0.42 |
| Medium, fumé, la livre: | | |
| 8-10 livres | 0.39 | |
| 12-15 livres | 0.38 | |
| 14-20 livres | 0.38 | |
| 20-25 livres | 0.32 | |
| 25-35 livres | 0.32 | |
| Plus de 35 livres | 0.29 | |

| | | |
|--------------------------|------|------|
| Bacon— | | |
| Déjeuner | 0.43 | 0.54 |
| Cottage roulé | 0.36 | |
| Jambons Picnic | 0.29 | |

LE SHORTENING CONTINUE A FAIBLIR

Shortening — Le marché devient de moins en moins soutenu pour le shortening et on constate encore cette semaine une nouvelle baisse d'une demi-cent par livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 11 janvier 1921.

Shortening "Cotosuet"

| | | |
|-----------------------------------|-------|--|
| Tierces, 400 lbs, la lb | 0.17 | |
| Tinettes, 50 lbs, la lb | 0.17½ | |
| Seaux, 20 lbs la lb | 0.18 | |
| Morceaux, 1 lb., la lb | 0.19½ | |

LE SAINDOUX SE MAINTIENT.

Saindoux — Le saindoux se maintient aux cours précédents et il n'y a aucun changement à signaler cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 11 janvier 1921.

| | | |
|-----------------------------------|------|--|
| Tierces, 400 lbs, la lb | 0.23 | |
| Tinettes, 50 lbs, la lb | 0.23 | |
| Seaux, 20 lbs, la lb | 0.24 | |
| Morceaux, 1 lb, la lb | 0.27 | |

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FROMAGE

Fromage — Le fromage reste ferme aux prix précédemment cotés.

| | | |
|---------------------------------|------|--|
| Double, la lb. | 0.27 | |
| Triple, la lb | 0.28 | |
| Stilton, la lb | 0.36 | |
| Fantaisie vieux fromage, la lb. | 0.32 | |
| Doux Québec. | 0.27 | |

LEGERE HAUSSE DU BEURRE

Beurre — On signale cette semaine une légère hausse d'environ deux cents par livre sur les différentes qualités.

| | | |
|-------------------------------------|------|--|
| Beurre crèmerie No 1 | 0.55 | |
| Beurre crèmerie, bloc 1 lb. | 0.56 | |
| Beurre crèmerie No 2 | 0.54 | |
| Laiterie | 0.46 | |

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Aucun changement à signaler cette semaine pour la margarine dont les prix n'ont pas varié.

| | | |
|--------------------------------|------|------|
| En moules, suivant la | | |
| qualité, la lb | 0.35 | |
| En tinettes, suivant la | | |
| qualité, la lb | 0.30 | 0.32 |

MARCHE FERME POUR LES OEUFS

Oeufs — Le marché des oeufs est ferme et se maintient aux cours précédemment cotés.

| | | |
|---------------------------|------|--|
| Frais pondus | 0.85 | |
| Entrepôt choisis. | 0.75 | |
| Entrepôt No 1. | 0.70 | |

LA VOLAILLE SANS CHANGEMENT

Volaille — Pas de changement à signaler cette semaine pour la volaille dont les cours n'ont pas varié.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 11 janvier 1921.

| | | |
|-------------------------------|------|------|
| Poule. | 0.32 | 0.38 |
| Poulet. | 0.35 | 0.40 |
| Dindes. | 0.58 | |
| Dindons. | 0.60 | |
| Oies. | 0.38 | |
| Canards domestiques | 0.42 | |
| Canards du lac Brôme. | 0.45 | |

MARCHE CALME POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson continue à être calme et on ne signale aucun changement dans les prix cette semaine.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 11 janvier 1921.

Poisson frais

| | | |
|---------------------------------|-------|------|
| Haddock | 0.07½ | 0.08 |
| Morue, pour le marché | 0.07 | 0.08 |
| Crevettes. | 0.40 | |
| Homards vivants | 0.60 | |
| Poisson blanc. | 0.25 | |
| Flétan. | 0.30 | |
| Brochet | 0.16 | |
| Carpe | 0.20 | |
| Perchaude | 0.15 | |
| Doré. | 0.24 | |
| Truite | 0.22 | 0.25 |

Poisson fumé

| | | |
|-------------------------------|------|--|
| Haddies, BXs, Xla lb. | 0.13 | |
|-------------------------------|------|--|

| | | |
|-----------------------------------|------|--|
| Filets | 0.18 | |
| Bloaters, la boîte 50 | 3.00 | |
| Kippers, la boîte 50. | 2.50 | |
| Hareng fumé sans arêtes | 0.20 | |
| Hareng saurs, la boîte | 0.24 | |

Poisson gelé

| | | |
|-------------------------------------|-------|-------|
| Gaspereaux, la lb. | 0.06½ | 0.07 |
| Harengs | 0.07 | 0.07½ |
| Flétan, gros et petit | 0.19 | 0.20 |
| Flétan, de l'Ouest, moyen | 0.21 | 0.22 |
| Haddock. | 0.07½ | 0.08 |
| Maquereau. | 0.16 | 0.17 |
| Doré | 0.15 | 0.16 |
| Morue en tranches. | 0.08½ | 0.09 |
| Saumon de Gaspé, la lb. | 0.29 | 0.30 |
| Saumon Colombie, rouge. | 0.22 | 0.23 |
| Saumon, Colombie, pâle | 0.12 | 0.13 |

Morue—

| | | |
|-------------------------------------------------------------|-------|------|
| Morue, grosse, brl, 200 lbs | 16.00 | |
| Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. | 14.00 | |
| Morue No 2, brl de 30 lbs | 13.00 | |
| Pollock No 1, brl de 200 lbs. | 12.00 | |
| Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb. | 0.20 | |
| Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. | 0.18 | |
| Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. | 0.15 | |
| Morue, sans arêtes (2 lbs). | 0.20 | |
| Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). | 2.40 | 2.50 |
| Morue séchée, ballots de 100 lbs | 12.00 | |
| Harengs Labrador No 1 Brls | 12.00 | |
| Harengs Labrador No 1, ½ brls | 6.50 | |
| Saumon Labrador No 1 tierces | 37.00 | |
| Maquereau No 1, brls. | 25.00 | |
| Saumon Labrador No 1 brls. | 26.00 | |
| Truite de mer | 21.00 | |

NOUVELLE BAISSSE DE LA FARINE

Farine — La farine a subi cette semaine une nouvelle baisse de 20 cents qui s'étend aux différentes qualités.

Nous cotons:

Farines de blé—

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs | 10.40 |
| En (2) sacs de coton, 98 lbs. | 10.60 |
| Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs. | 10.40 |
| Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute | 9.70 |
| 1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts | 10.90 |

MARCHE SOUTENU POUR LES GRAINS

Foin et grains — Le foin se maintient ferme aux cours précédents. L'avoine montre une faible avance tandis que le blé d'Inde est légèrement en diminution.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 11 janvier 1921.

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

| | |
|-------------------------------------|-------------|
| Foin: | |
| Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. | |
| Bon, No 2 | 30.00 31.00 |
| Bon, No 3 | 28.00 29.00 |
| Paille | 14.00 |

Avoine:

| | |
|------------------------------|------------|
| No 2 C.W. (34 lbs) | 0.74 |
| No 3 C.W. | 0.70 |
| Extra Feed | 0.70 |
| No 1 Feed | 0.66 |
| No 2 Feed | 0.64½ 0.65 |

Orge:

| | |
|---------------------------------|------|
| No 2 C.W. | 1.25 |
| No 4 C.W. | 1.10 |
| Feed | 1.00 |
| Blé-d'Inde No 2 jaune | 0.98 |
| (Fonds américains) | |
| Blé-d'Inde No 3 jaune | 0.94 |
| (Fonds américains) | |

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

LE SUCRE TOUJOURS FERME

Sucre — Le sucre se maintient ferme
au cours précédent de \$10.50 le quin-
tal. Toutefois le sucre jaune a subi une
légère diminution d'environ 25 cents.

| | |
|----------------------------------------|-------|
| Atlantic, extra granulé | 10.50 |
| Acadia, extra granulé | 10.00 |
| St. Lawrence, extra granulé | 10.50 |
| Canada, extra granulé | 10.50 |
| Glacé, barils | 10.70 |
| et autres en proportion. | |
| Glacé, (boîtes de 25 lbs) | 11.00 |
| Glacé, (boîtes de 50 lbs) | 11.90 |
| Jaune No 1 | 10.10 |
| Jaune No 2 ou | 10.00 |
| Jaune No.2 | 10.00 |
| Jaune No 4 | 9.95 |
| En poudre, barils | 10.60 |
| En poudre, 50s | 10.80 |
| En poudre, 25s | 11.00 |
| Cubes et dés, 100 lbs | 11.20 |
| Cubes, boîtes de 50 lbs | 11.30 |
| Cubes, boîtes de 25 lbs | 12.00 |
| Cubes, paquets de 2 lbs. | 13.00 |
| En morceau Paris, barils | 11.10 |
| En morceau, 100 lbs | 11.10 |
| En morceau, boîtes de 50 lbs. | 11.20 |
| En morceau, boîtes de 25 lbs. | 11.50 |
| En morceau, boîtes de 5 lbs. | 11.25 |
| En morceau, boîtes de 2 lbs. | 13.00 |
| En morceau, boîtes de 25 lbs. | 11.50 |
| Crystal diamond, barils | 11.10 |
| " " boîtes, 100 lbs. | 11.20 |
| " " boîtes, 50 lbs | 11.30 |
| " " boîtes, 25 lbs | 11.50 |
| " " caisses de 20 cartons | 12.25 |

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — En raison de la stabilisa-
tion des cours du sucre, les prix de la

mélasse restent les mêmes cette se-
maine.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 11 janvier 1921.

Sirop de blé-d'Inde:—

| | |
|----------------------------------------------------------|-------|
| Barils environ 700 livres. | 0.08 |
| ½ barils | 0.08½ |
| ¼ barils | 0.08½ |
| Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse. | 5.55 |
| Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. | 6.25 |
| Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse. | 5.95 |
| 2 galls, seau 25 lbs., chaque. | 2.60 |
| 3 galls, seau 38½ lbs. chaque. | 3.85 |
| 5 galls, seau 65 lbs, chaque. | 6.20 |

Sirop de blé-d'Inde blanc:

| | |
|---------------------------------------------------------------|------|
| Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. | 6.15 |
| Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse. | 6.85 |
| Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse. | 6.55 |

LASSIES:—

| | |
|--------------------|-------|
| Barils | 0.08½ |
| ½ barils | 0.08½ |
| ¼ barils | 0.09½ |

Sirop de canne (Crystal Diamond):

| | |
|----------------------------------------------------|-------|
| Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. | 8.50 |
| Barils, les 100 livres. | 12.25 |
| ½ barils, les 100 livres. | 12.50 |

Mélasse des Barbades:—

Prix pour l'Île de Montréal.

| | |
|-----------------------|------|
| Tonnes | 1.40 |
| Barils | 1.43 |
| Demi-barils | 1.45 |

LEGERE HAUSSE DES ENGRAIS

Engrais — Le marché des engrais est
un peu plus soutenu et on signale cette
semaine une légère hausse de 25 cents
sur le son et le short.

| | |
|------------------------------------|-------|
| Son, wagons mélangés | 40.25 |
| Short, wagons mélangés | 40.25 |
| Moulée d'avoine | 50.00 |
| Farine à bestiaux, 98 lbs. | 3.00 |

Engrais de gluten:

| | |
|-------------------------------|-------|
| f.o.b. Cardinal | 56.00 |
| f.o.b. Fort William | 51.00 |

MARCHE UN PEU MOINS SOUTENU POUR LES LEGUMES

Légumes — Le marché est un peu
moins soutenu pour les légumes cette
semaine. Les prix des carottes, les oi-
gnons et les pommes de terre mon-
trent une légère tendance à diminuer.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 11 janvier 1921.

| | |
|---------------------------------------------------|-----------|
| Betteraves nouvelles, sac (Montréal) | 1.00 1.25 |
|---------------------------------------------------|-----------|

| | |
|---------------------------------------------------------|-----------|
| Chou-fleur canadien, douz. dou- ble caisse | 3.75 4.00 |
| Chou (Montréal) baril, | 1.50 |
| Carottes (sac) | 1.00 |
| Ail, lb | 0.30 |
| Laitue, Canada, doz. | 2.00 |
| Poireaux, douz. | 0.40 0.50 |
| Oignons rouges, 75 lbs | 1.75 |
| Oignons espagnols, caisse | 5.50 |
| Persil (canadien) | 1.00 |
| Panais, sac | 1.50 |
| Pommes de terre Montréal. | |
| sac de 80 lbs | 1.75 |
| Pommes de terre sucrées. manne | 3.60 |
| Navets, (Québec) sac | 1.25 |
| Navets (Montréal) | 0.75 |
| Cresson (doux) | |
| Céleri, canadien, la douz. | 1.25 |
| Atacas | 23.00 |

LE MARCHÉ DU CAFE ET FERME

Café — Le marché du café est fer-
me cette semaine et on signale même
une légère hausse de 2 cents par livre
sur le Bogota.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 11 janvier 1921.

| | |
|--------------------------|-----------|
| Café— | La livre |
| Bio | 0.27 0.31 |
| Mexique | 0.42 0.46 |
| Jamaïque | 0.29 0.34 |
| Bogota | 0.38 0.42 |
| Mocha | 0.50 0.52 |
| Mocha (genre) | 0.48 0.50 |
| Santos, Bourbon. | 0.35 0.40 |
| Santos No 1 | 0.29 0.32 |
| Santos No 2 | 0.26 0.28 |

MARCHE SOUTENU POUR LE THE

Thé — Le marché continue à être
soutenu pour le thé. Les différentes
qualités de Pekeo ont même subi une
augmentation variant de 2 à 4 cents.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 11 janvier 1921.

Nous cotons:

| | |
|-------------------------------|-----------|
| Thés Japon—(nouvelle récolte) | |
| Choix | 0.45 0.50 |
| Early Picking | 0.53 0.60 |
| Melieuses variétés | 0.80 1.00 |

Ceylan et Indes—

| | |
|-------------------------------|-----------|
| Pekeos | 0.30 0.45 |
| Orange Pekeos brisé | 0.40 0.56 |
| Orange Pekeos | 0.35 0.60 |

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

LES EPICES SE MAINTIENNENT FERMES

Epices — Le marché est soutenu
pour les épices qui maintiennent leurs
cours de la semaine précédente.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 11 janvier 1921.

| | | |
|-------------------------------------------------------|------|------|
| Allspice | 0.20 | |
| Cassin | 0.32 | 0.35 |
| Cannelle— | | |
| Boulaux | 0.35 | 0.40 |
| Pure moulu | 0.70 | 0.75 |
| Clous | 0.75 | 0.80 |
| Crème de tartre (fran- çaise pure) | 0.25 | 0.25 |
| (licarte canadienne) | 0.80 | 0.85 |
| Américaine (high test) | 0.40 | 0.40 |
| Gingembre | 0.81 | 0.81 |
| Gingembre (Cochin ou Ja- pon) | 0.70 | 0.85 |
| Macis | 0.30 | 0.32 |
| Épices mélangées | 0.45 | 0.50 |
| Muscade, entières | 0.35 | 0.40 |
| Muscade, moulu | 0.25 | 0.35 |
| Poivre noir | 0.35 | 0.40 |
| Poivre blanc | 0.35 | 0.37 |
| Poivre (Cayenne) | 0.26 | 0.28 |
| Épices à marinades | 0.60 | 0.60 |
| Paprika | 0.28 | 0.36 |
| Turmeric | 1.00 | 1.10 |
| Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre) | 2.00 | 2.00 |
| Graine de cardemone, la lb., en vrac | 0.25 | 0.30 |
| Carvi (carraway) holl nom- minal | 0.30 | 0.35 |
| Cannelle, Chine, la lb. | 0.30 | 0.35 |
| Cannelle, la lb, moulu | 0.35 | 0.40 |
| Graine de moutarde, en vrac | 0.75 | 0.80 |
| Graine de céleri, en vrac (nominal) | 0.21 | 0.28 |
| Noix de coco filamenteu- se, en seaux | 0.18 | 0.20 |
| Clous ronds, entiers, (Pimento) | | |

MARCHE SOUTENU POUR LES SECS

Fruits secs — Le marché des fruits secs est soutenu cette semaine et on signale une légère hausse sur les abricots et les raisins épépinés. Par contre les muscatels et les pruneaux accusent une légère baisse.

Nous cotons:

| | |
|------------------------------|-----------|
| Abricots, fancy | 0.40 |
| Abricots de choix | 0.38 |
| Abricots, slabs | 0.35 |
| Pommes (évaporées) | 0.14 |
| Pêches (fancy) | 0.28 0.31 |
| Poires de choix | 0.24 0.31 |

Pelures séchées:

| | |
|---------------------------------------------------|------|
| De choix | 0.26 |
| Ex. fancy | 0.30 |
| Limon | 0.45 |
| Citron | 0.66 |
| Pelures (mélangées et tranchées) doz | 3.35 |

Raisin:

| | |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb. | 0.23 |
| Muscateles 2 couronnes | 0.221 |
| “ 1 couronne | 0.23 |
| “ 3 couronnes | 0.23 |
| “ 4 couronnes | 0.271 |
| Sans pepins de Calif., car- tons 16 onces | 0.28 0.30 |
| Corinthes (vrac) | 0.19 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------|
| Corinthes grecs, 16 onces. | 0.911 |
| Epepiné, fancy | 0.26 0.30 |
| 15 onces | 0.121 |
| Dattes, vrac | 3.25 |
| Farcies, boîtes de 12 lbs. | 8.00 |
| En paquets seulement | 6.00 |
| “ Dromadaire (36 10 onces) | 0.24 |
| En paquets seulement, Ex- celsior, 36 x 10 oz. | 0.28 |
| Figues, 2½, la lb. | 0.20 |
| “ 2½, la lb. | 3.50 |
| “ 3½, la lb. | 1.25 |
| Figues blanches (70 boi- tes 4 onces), 350, 50 x 6 oz. | 0.08 |
| 18 x 10 oz. | |
| Figues Fancy Malaga, 22 lbs, la lb | |
| Pruneaux (boîtes de 35 lbs): | |
| 20-30s | 0.33 |
| 30-40s | 0.25 |
| 40-50s | 0.21 |
| 50-60s | 0.19 |
| 60-70s | 0.16 |
| 70-80s | 0.15 |
| 80-90s | 0.12 |
| 90-100s | 0.10 |

LES FRUITS SONT FERMES

Fruits — Le marché des fruits reste ferme aux cours précédents.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 11 janvier 1921.

| | | |
|-------------------------------------------------|-------|-------|
| Pommes— | | |
| Baldwins | 7.00 | 8.00 |
| Ben Davis | 5.50 | 6.50 |
| Greenings | 6.50 | 7.00 |
| Spies | 8.50 | 9.50 |
| Rouges d'hiver | 5.75 | 6.75 |
| Pommes en caisses | 4.75 | 5.25 |
| Airelles, baril | 12.00 | 13.00 |
| Raisin Almeria keg | 5.50 | 6.00 |
| Pamplemousse Floride, 46, 54 et 64 | 5.00 | 6.75 |
| Citrôns, California | 6.00 | 6.50 |
| Granges de Californie | 7.00 | 7.50 |
| Poires Californie (cse) | 11.00 | |
| Bananes | 0.33 | 0.45 |
| Ananas | 0.16 | 0.22 |
| Figues de Turquie, lb. | | |
| Dattes nouvelles, lb. | | |

LES CEREALES SANS CHANGEMENT

Céréales — Rien de nouveau à signaler cette semaine sur le marché des céréales qui maintient les prix précédemment cotés.

Céréales—

| | |
|---------------------------------------------------|-------|
| Cornmeal, golden, granulé | 4.00 |
| Orge perlé (sac de 98 lbs) | 6.00 |
| Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle | 5.75 |
| Orge mondé, (98 lbs) | 5.00 |
| Hominy gruau, (98 lbs) | 5.50 |
| Hominy perlé, (98 lbs) | 5.00 |
| Graham, baril | 11.75 |
| Oatmeal (standard gra- nulé) | 4.25 |
| Avoine roulée, 90s (en vrac) | 3.90 |

PAS DE CHANGEMENTS POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Aucun changement à noter cette semaine pour les produits en paquets dont les prix n'ont pas varié.

Nous cotons:

| | |
|-------------------------------------------------------|----------------|
| Breakfast food, caisse 18 | 3.50 |
| Cocoa Fry's, bte ¼ lb., lb | 0.52 |
| “ Bakers, bte ¼ lb. — | 0.52 |
| “ Lawneys, bte ¼ lb., — | 0.54 |
| Flocons maïs, caisse 3 douz., | 3.65 3.50 4.25 |
| Flocons, avoine, 20s | 5.30 |
| Avoine roulée, 20s | 5.60 |
| Avoine roulée, 18s | 2.00 |
| Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse | 6.80 |
| Riz puffé | 5.70 |
| Blé puffé | 4.40 |
| Farine, caisse | 3.25 |
| Hominy, perle ou grain, 3 douz. | 3.65 |
| Health bran, (20 paquets) caisse | 2.85 |
| Orge perlé écossais, caisse | 2.90 |
| Farine à crêpe, caisse | 3.70 |
| Farine à crêpe, préparée, douz. | 1.50 |
| Wheat food, 18-1½ | 3.25 |
| Farine de sarrasin, caisse | 3.60 |
| Flocons de blé, caisse 3 douz. | 2.95 |
| Oatmeal, coupe fine, 20 pqt. | 6.80 |
| Blé à porridge, 36s caisse | 6.40 |
| Blé à porridge, 20s caisse | 6.00 |
| Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz. | 3.00 |
| Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz. | 5.90 |
| Corn Starch (préparé) | 0.111 |
| Farine de pomme de terre | 0.13 |
| Benson Corn Starch, 1s. lb. | 0.111 |
| Canada Corn Starch, 1s. lb. | 0.10 |
| Canada Laundry Starch, lb | 0.091 |
| Empois (buanderie) | 0.091 |
| Fleur tapioca | 0.15 0.16 |

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

| | |
|-------------------------------------------------------|------|
| la douzaine | |
| Boîte carrée, 1 lb. (3 douz. par caisse) | 3.45 |
| Boîte ronde, 1 lb. (3 douz. par caisse) | 3.35 |
| Boîte ronde, ½ lb. (3 douz. par caisse) | 2.00 |
| Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse) | 1.85 |

Escompte spécial par lot de 20 cais-
ses.

PEAUX VERTES ET LAINES

| | |
|---------------------------------------------|-----------|
| Peaux de cheval, la pièce | 3.00 3.50 |
| Peaux de mouton, la pièce | 0.25 0.50 |
| Peaux de boeuf ou vache, la lb | 0.07 |
| Peaux de veau de lait, la lb | 0.12 |
| Peaux de taureau, la lb. | 0.05 |
| Peaux de veau de son, la lb | 0.08 |
| Laine lavée, la lb | 0.18 0.25 |
| Laine non lavée | 0.15 |

FARINE PREPAREE DE BODIE ET HARVIE

| | |
|--------------------------------------------------------------------|--------|
| “XXX” (étiquette rouge) Pa- quets de 3 lbs, la douz. | \$3.00 |
| “XXX” (étiquette rouge) Pa- quets de 6 lbs, la douz. | 5.90 |
| Crescent (étiquette rouge) pa- quets de 3 lbs, la douz. | 3.95 |

| | |
|-----------------------------------------------------------|------|
| Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . | 5.80 |
| Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . | 2.90 |
| Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . | 5.70 |
| Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . | 1.60 |

PRODUITS PURITAS

| | | |
|------------------------------------|-------|--|
| Poudre à pâte. | | |
| Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz. | 0.90 | |
| — 4 — 4 — | 1.35 | |
| — 4 — 6 — | 1.80 | |
| — 4 — 8 — | 2.25 | |
| — 2 — 12 — | 3.05 | |
| — 4 — 12 — | 2.95 | |
| — 2 — 16 — | 3.80 | |
| — 4 — 16 — | 3.75 | |
| — 1 — 2½ lbs, la dz. | 9.25 | |
| — ½ — 5 lbs, la dz. | 16.50 | |

| | | | |
|-----------------|-----------------------------------------------------|--------|------|
| Caisse assortie | { 2 dz. 4 onc } { 1 dz. 12 o } { 1 dz. 16 o } | la cse | 9.40 |
|-----------------|-----------------------------------------------------|--------|------|

Emballage en boîtes de fer-blanc.
 Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.
 noyau. 4.5 4.75

GELEE DE TABLE

| | |
|----------------------------------------------------------|-------|
| (Dix essences) | |
| Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun. | |
| La douzaine. | 1.35 |
| La grosse. | 16.20 |

GELATINE CRYSTAL

| | |
|---------------------------------------------------------------|--------|
| (Non aromatisée) | |
| Casse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun. . . . la dz. | \$1.90 |

SODA A PATE

| | |
|------------------------------------|--------|
| 100% pur. | |
| Casse de 6 dz. de 10 on., la casse | \$3.25 |

PROMPT TAPIOCA

| | |
|----------------------------------|--------|
| Caisse de 4 douzaines, la douz. | \$1.50 |
| LUSTRINE (Poudre de Savon) | |
| Caisse de 100 paquets de 8 onces | \$6.30 |
| — 48 — 16 — | 6.30 |
| — 24 — 3 lbs. | 7.55 |
| Demi-caisse 12 — 3 lbs. | 3.85 |

NETTOYEUR PURITAS

| | |
|-------------------------------|--------|
| Caisse de 4 douzaines | \$3.95 |
|-------------------------------|--------|

EMPOIS ORIENTAL

| | |
|---------------------------|--------|
| (en boîtes, cartons) | |
| Caisse de 4 douz. | \$6.00 |

LES CONSERVES DE TOMATES SONT EN BAISSE

Conserves — Il faut signaler cette semaine la baisse assez sensible des conserves de tomates et de blé d'Inde. Les prix des autres conserves restent sans changement.

CONSERVES DE LEGUMES—

| | | |
|--------------------------------------|------|-------|
| Asperges (américaines ver- | | |
| tes), doz. 2½s. | 4.50 | 4.85 |
| Fèves, Golden Wax | 2.15 | 2.20 |
| Asperges importées, 2½s. | 5.50 | 5.55 |
| Fèves, Refuges | 2.15 | 2.20 |
| Blé-d'Inde (2s) | 1.50 | 1.52½ |
| Betteraves, 3 lbs. | 1.35 | 1.35 |
| Carottes (tranchées). 2s. | 1.45 | 1.75 |
| Blé-d'Inde (en épis) gal. | 7.00 | 7.50 |
| Épinards, 3s. | 2.85 | 2.90 |
| Épinards, Can. (2s) | 1.80 | 1.80 |
| Épinards Californie, 2s. | 3.15 | 3.50 |
| Tomates, 1s. | 1.35 | 1.35 |
| Tomates, 2s | 1.50 | 1.52½ |
| Tomates, 3s | 1.50 | 1.52½ |
| Tomates, gallons | 6.50 | 7.00 |
| Citrouille, 2½s. (douz.) | 1.50 | 1.55 |
| Citrouille, gallon (douz.) | 4.00 | 4.00 |
| Pois, standards. | 1.85 | 1.90 |
| Pois, early June | 2.05 | 2.10 |
| Pois, très fins, 20 oz. | 2.25 | 2.25 |
| Pois, 2s., 20 oz. | 2.10 | 2.10 |

Pois importés—

| | | |
|-------------------------|-----------------|-------|
| Fins, caisse de 100, la | caisse. | 27.50 |
| Extra fins. | | 30.00 |
| No 1. L | | 23.00 |

CONSERVES DE FRUITS

| | | |
|------------------------------------------------------------|------|------|
| Pommes, 2½s. douz. | 1.90 | 2.00 |
| Pommes, gall., douz. | 5.25 | 5.75 |
| Blueberries, 2s | 2.25 | 2.25 |
| Groseilles, noires, 2s douz. | 4.00 | 4.05 |
| Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. | 4.50 | 5.15 |

MARCHE PLUS SOUTENU POUR LES NOIX

Amandes et noix — Le marché est un peu plus soutenu pour les amandes et les noix cette semaine et on signale une légère augmentation des amandes Tarragone, des avelines de Sicile ainsi que des Peanuts Jumbo.

Nous cotons:

| | |
|--------------------------------------------|-----------|
| Amandes Tarragone, lb. | 0.23 |
| Amandes (écalées) | 0.45 0.53 |
| Amandes (Jordan) | 0.70 |
| Chataignes (canadiennes) | 0.27 |
| Avelines (Sicile), 4a lb | 0.17 0.18 |
| Noix Hickory grosses et petites) | 0.10 0.15 |
| Pecans (New Jumbo) la lb. | 0.25 |

Peanuts (rôties)—

| | |
|------------------------------------|------------|
| Jumbo | 0.23 |
| Écalées espagnoles, la lb. | 0.29 0.30 |
| Écalées No 1, Espagnoles. | 0.24 0.25 |
| Écalées No 1. | 0.16½ 0.16 |
| Écalées No 2. | 0.14 |

Peanuts (salées)—

| | |
|----------------------------------------------------|-----------|
| Fancy entières, la lb. | 0.28 |
| Fancy cassées, la lb. | 0.23 |
| Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. | 0.23 0.25 |
| Pecans, grosses, No 2, police | 0.20 0.25 |
| Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2. | 0.21 0.24 |
| Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo. | 0.75 |
| Pecans, écalées. | 1.60 1.70 |
| Noix (Grenoble) | 0.26 |
| Noix (Nouvelles de Naples) | 0.28 |
| Noix (écalées) | 0.60 |
| Noix (Chili) | 0.25 |
| Noix du Brésil, (nouvelles) | 0.40 |

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

| | |
|-------------------------------------|------|
| Blanc, le minot. | 2.50 |
| Bleus, le minot | 3.60 |
| Cassés, récolte nouvelle 98 lbs | 6.50 |
| Pour bouillir, le boisseau. | 2.50 |
| Japonais, verts, la lb | 0.06 |

Fèves—

| | |
|---------------------------------------------------------|------|
| Fèves canadiennes, triées à la main, le minot | 3.75 |
| Japonaises, le minot | 3.50 |
| Lima japonaises, la lb., suivant la qualité | 0.10 |
| Lima, Californie, la lb | 0.12 |

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie **IMPERIAL OIL LIMITED**

| | |
|---------------------------------|----------|
| 113-20 M.P. cire paraffine, lb. | \$0.1230 |
| 123-25 M.P. cire paraffine, lb. | 0.1280 |
| 128-30 M.P. cire paraffine, lb. | 0.1480 |
| 133-36 M.P. cire paraffine, lb. | 0.1655 |

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL, Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec Sous-agent pour Québec.

TAPATCO BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

DES colliers mal ajustés et des bourrures inférieures ont mis bien des chevaux sur la liste des malades avec des écorchures et des meurtrissures.

Un cheval est un actif aussi longtemps qu'il est capable de faire sa part de travail. Un cheval à l'écurie, qui mange du grain et du fourrage coûtant cher, est une charge.

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

Brevet Américain, 1er décembre 1914. Brevet Canadien, 6 avril 1915.

Conservent les chevaux en bon état.

Elles sont largement employées par les fermiers qui comprennent que l'efficacité des attelages dépend entièrement de l'ajustement et du confort des colliers.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

**The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.**

"LE CLIENT DOIT ETRE SUR SES GARDES"

C'était là l'ancienne façon de faire des affaires; et vous la rencontrez encore parfois aujourd'hui. Elle vous place sur la défensive en vous obligeant à vous mettre en garde pour qu'on ne vous vende pas des mélanges inférieurs.

La méthode actuelle et le Service "WINDMILL" sont exactement l'opposé. Nous pouvons soutenir nos déclarations soit par écrit, soit verbalement. Nous garantissons notre produit et nous le distinguons des autres par notre marque de commerce déposée, Marque "WINDMILL".

Nous tenons à faire ressortir ce fait car évidemment les grandes ventes de

**MELASSE
BARBADE**



**SUPER-
FANCY**

(Marque de commerce déposée)

ont fait dégonfler les voiles de certains vendeurs qui essayent de pousser la vente des mélasses mélangées de basse qualité. Cela les choque de voir "WINDMILL" remporter les affaires.

Les seuls points qui vous intéressent, comme détaillant, sont les quatre faits suivants:

PREMIEREMENT—La mélasse Barbade "WINDMILL" contient tout le sucre qui était dans la canne, concentré en sirop le plus pur.

DEUXIEMEMENT—Nous garantissons "WINDMILL" comme une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

TROISIEMEMENT—Nos prix sont avantageux pour vous.

QUATRIEMEMENT—Elle est largement annoncée.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited
ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Grandes Réductions de Prix

avant notre Inventaire du 1er février

Au Commerce de Détail

Comme nous l'avons annoncé la semaine dernière, nous avons réduit nos prix sur nos différentes lignes de marchandises en vue de réduire les stocks avant le 1er février, date de notre inventaire.

Les prix dans certaines lignes sont plus bas que ceux des manufacturiers.

Les marchands détailliers ont là une occasion exceptionnelle, en achetant à prix sensiblement réduits, d'abaisser proportionnellement la moyenne des prix d'achat antérieurs et d'activer leurs ventes au consommateur.

Que vous soyez acheteur ou non, vous avez intérêt à demander nos prix et les quantités de marchandises dont nous disposons sans réserve.

Conserves Canadiennes

POISSONS

SAUMONS—Sockeye, Rouge, Rose, Blanc.
Caisses de 48 btes de 1 lb. et
Caisses de 96 btes de ½ lb.

**SARDINES, HOMARDS, HARENGS, HUITRES, MA-
QUEREAU, CREVETTES, THON.**

LEGUMES

Tomates, Pois, Blé-d'Inde, Fèves, Asperges, Epinards,
Citrouilles, Betteraves, etc.

FRUITS

Fraises, Framboises, Pêches, Poires, Prunes, Cerises,
Ananas, Bleuets, Pommes, Abricots.

CONFITURES

Balance de Lot

| | |
|--------------|-------------------------------|
| Raymond, | 13 et 22 oz., 4 et 30 livres. |
| Wagstaff, | 16 oz., 1, 2 et 4 livres. |
| Aylmer, | 16 oz. |
| St-William, | 16 oz., 4 et 30 livres. |
| Victoria, | 10 et 16 oz. |
| Goodwilles, | 20 oz. |
| E. D. Smith, | 16 oz., 4 et 30 livres. |
| Old City, | 16 oz., 2 et 4 livres. |
| Lindners, | 16 oz., et 4 livres. |
| Bannor, | 8 oz., et 30 livres. |
| Princess, | 4 livres. |

MARMELADES

Aylmer—Harvey's—Keiller—Liby's—E. D. Smith—
Wagstaff—Sheriff's—St-William.

Conserves Importées d'Europe

PETITS POIS "SOLEIL"—Sur-Extra Fins,
Extra-Fins,
Très fins,
Fins,
Mi-Fins,
Moyens Nos 1, 2 et 3.

CHÂMPIGNONS F. LECOURT—Extra—Premier Choix
PARIS et Choix.

Profitez de nos prix spéciaux **AVANT** notre Inventaire du 1er février.

ECRIVEZ, TELEPHONEZ OU TELEGRAPHIEZ VOS COMMANDES A NOS FRAIS.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

584 ST-PAUL OUEST

MONTREAL

TEL. MAIN 3766

LA CONSTRUCTION

AYLMER

Réparation et agrandissement de bâtiment, \$20,000. Propriétaire: Connaught Park Jockey Club, Edifice de la Banque Nationale, Ottawa. Architecte: W. E. Noffke, Central Chambers, Ottawa. Travaux à commencer vers le mois d'avril.

CEDAR

Agrandissement d'usine de force motrice. Propriétaire: Montreal Light Heat & Power Co., 83 rue Craig O. Montréal. Ingénieur en chef: M. Wilson, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Le propriétaire va installer des moteurs, générateurs, etc., Travaux à commencer au printemps.

Agrandissement du bâtiment des transformateurs. Propriétaire: Montreal Light Heat & Power Co., 83 rue Craig Ouest, Montréal. Ingénieur en chef: M. Wilson, aux bureaux du propriétaire. Travaux à commencer au printemps.

COWANSVILLE

Agrandissement de fabrique \$50,000. Propriétaire et constructeur: W. F. Vilas Co. Ltd. Travaux à faire à la journée. Les travaux reprendront le 1er mars et seront terminés en juin.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, coin des rues Principale et Dufferin. Architecte: X. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Newton-Dakin Construction Co., Sherbrooke. Acier: Mac Kinnon Steel Co. Ltd, Chemin Drummond, Sherbrooke. Electricité et peinture par l'entrepreneur général. Tous matériaux achetés.

GRONDINES

A l'étude, réparations à l'église de la paroisse. Secrétaire trésorier de la ville: Ludger Auger. La paroisse compte faire placer une nouvelle toiture en fer galvanisé au printemps.

ISLE MERE

Maison pour club de golf. Propriétaire: Isle-Mère Country Golf. Surintendant: A. H. Tull, a/s de Avlas Bond Co., 232 rue St-Jacques, Montréal. Architecte paysagiste: Rickson A. Outhet, 264 Côte du Beaver Hall. Le propriétaire a décidé de construire un club provisoire au printemps et d'ériger à l'automne le bâtiment définitif qui coûtera \$50,000.

LAMBTON

A l'étude, installation des fils électriques dans l'église \$2,000. Propriétaire: Conseil du Village. Secrétaire trésorier: Zeph. Bureau. Aucune décision au sujet de l'époque où doivent commencer les travaux.

MASCOUCHE

Collège \$27,000. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire trésorier: Notaire W. Beaudoin. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: Hormisdas Duval, St-Henri de Mascouche. L'entrepreneur général est sûr le marché pour quantité de ciment, brique plastique, bois et une fournaise King.

MONTREAL

Station provisoire du Canadian National Ry, Boulevard Gouin, \$1,500. Les travaux seront faits probablement à la journée sous la surveillance de

W. Stevenson, 411 rue Dorchester O.

Plans à l'étude pour entrepôt sur Duke. Propriétaire: R. W. Bertram, 137 rue McGill. Architecte: Frank Peden, 65 avenue du Collège McGill.

Résidences, rues Aird et Bennett. Propriétaire: L. Tremblay, 76 rue Aird. Le propriétaire a acheté plusieurs terrains sur les rues ci-dessus et va construire quelques résidences au printemps.

4 résidences de \$16,000 chacune, avenue Regent, Montréal-Est. Propriétaires et constructeurs: J. Hand & Parker, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Architecte: W. S. Wright, 204 rue St-Jacques. Toiture: D. Nicholson & Co., 32 avenue du Parc. Pas de matériaux requis. Balance des travaux à faire à la journée.

Résidence double \$16,000, avenue Percival. Propriétaire: R. A. Outhet, 264 Côte du Beaver Hall. Architecte: T. McLaren. Toiture: G. K. Reed & Co. Ltd, 37 rue St-Antoine. Propriétaire reçoit soumissions pour électricité, plâtrage et peinture.

Bureau, hangars et balance, coin des rues Notre-Dame & Canning. Propriétaire: A. Guyot, 61 rue Canning. Le propriétaire a acheté le terrain et va faire construire au printemps.

A l'étude, transformation d'un magasin en succursale de la Banque Royale, coin de l'Avenue Mont-Royal et du Boulevard St-Laurent. Surintendant des édifices de la banque: L. P. Snyder. La Banque Royale a acheté un magasin départemental et va convertir le rez-de-chaussée en bureaux de banque. Elle ne prendra pas possession avant quelque temps. Des soumissions seront demandées plus tard.

QUEBEC

Magasin de J. Plamondon, 727 rue St-Valier, détruit par un incendie. Perte: \$35,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

2 résidences, \$16,000, rue Bourlamaque. Propriétaire: J. F. Lavoie, 56 rue Jeanne d'Arc. Entrepreneurs généraux: Lavoie & Frère, 56 rue Jeanne d'Arc.

Magasin \$40,000, 89 rue St-Joseph. Propriétaire: Succession S.-N. Parent, 310 Grande Allée. Architecte: Ad. Trudel, Hôtel de Ville. Entrepreneur général: Téléphore Guay, Bienville, Lévis. Plomberie, chauffage et électricité: Napoléon Lepage, Bienville. Peinture: Art. Cloutier, rue Bégin, Bienville.

RIVIERE DU LOUP

A l'étude, fabrique de gants. Propriétaire: Union Glove Works, 683 rue Ontario Est, Montréal. Propriétaire décidera dans le courant de janvier s'il va construire au printemps ou non.

ST-ALPHONSE D'YOUVILLE

Plans préparés pour une chapelle, \$30,000. Curé: Rév. A. Fiset. Architecte: Chas. Reeves, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Le curé et les marguilliers de l'Oeuvre et Fabrica de la Paroisse de St-Alphonse d'Youville vont s'adresser à la Législature à sa prochaine session pour passer un acte les autorisant à emprunter \$250,000 sur lesquels \$30,000 seront employés à la construction d'une chapelle. Une église sera construite plus tard avec le reste. Soumissions seront demandées dans quelque temps et les travaux commenceront en avril.

ST-HYACINTHE

Hôtel-Dieu \$600,000. Propriétaires: Rév. Soeurs Grises. Architectes: René Richer, 240 rue Girouard, St-Hyacinthe et Chas. Brodeur, 63 rue de l'Hôtel de Ville, Hull. Les travaux seront faits au prix coûtant plus une base de pourcentage.

Plans préparés pour l'église de St-Joseph de St-Hyacinthe. L'abbé Hughes Lafontaine qui poursuit ce projet sera probablement le curé de la nouvelle paroisse. Des travaux devraient commencer au printemps.

ST-SYLVESTRE

Ecole. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Notaire J. A. l'aveur. Entrepreneur général: J. Chas. Flamand, Beauvillage, Comté de Lotbinière.

ST-TITE

Ecole. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Dr. E. Lacoursière. Soumissions seront probablement demandées au printemps.

SHERBROOKE

Fabrique de crème à la glace et de chocolat. Propriétaire: Goupil Ltée, 9 rue Alexandre. Architecte: L. N. Audet, 74 rue King ouest. Entrepreneur général: J. R. Royer, 118 rue Murray. Tous les sous-contrats à faire à la journée. Briques, toiture, fournaise, plomberie, plancher et quincaillerie non achetés. Propriétaire désire acheter voûtes, balances et extincteurs d'incendie. Entrepreneur général désire acheter compresseurs d'air, arbre de couche, courroies, poulies, ascenseurs, une chaudière de 30 à 40 H.P., etc.

THETFORD MINES

25 habitations ouvrières. Propriétaire: Bennett Martin Asbestos & Chrome Mines Ltd. Secrétaire trésorier: H. Williams. Entrepreneur général: Canadian Aladdin Co. Ltd, 208 rue King Ouest, Toronto.

TROIS-RIVIERES

Agrandissement d'un moulin à papier \$3,000,000, Ile de la Potherie. Propriétaire: Wayagamack Pulp & Paper Co. Ltd. Secrétaire trésorier: Geo. Anderson. Maçonnerie: Nobert & Dugré, rue du Platon. Ciment, fondations et plateformes suspendues: A. F. Byers & Co., 340 rue Université, Montréal.

UPTON

Couvent à l'étude. Propriétaire: Paroisse d'Upton. Curé: Rév. L. A. Dutilly. Travaux à commencer au printemps.

VALLEYFIELD

Résidence, rue Victoria. Propriétaire: P. T. Légaré, Québec. Pas de décision au sujet de la date du commencement des travaux.

WESTMOUNT

Transformation d'un grenier à fourrage en habitation, avenue Sunnyside. Propriétaire: Dr McDougald, 8 Chemin du Belvédère. Entrepreneurs généraux: A. F. Byers & Co., 340 rue Université, Montréal. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux. Pas de matériaux requis.

YAMASKA

Système de chauffage à air chaud \$1,000. Propriétaire: Eglise de St-Michel d'Yamaska. Secrétaire trésorier: Michel St-Germain. Travaux à faire à la journée.

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles,
etc.. **Barrett**

Préparez-vous pour de plus grosses affaires

Une publicité plus importante et meilleure que jamais — tel est le programme de Barrett pour 1921 et cela signifie des ventes plus rapides, plus faciles et des bénéfices plus grands pour chaque détaillant qui tient les célèbres produits Barrett.

Ces produits qui sont énumérés ci-dessous, ont réussi par leurs propres mérites. Depuis de nombreuses années ils ont été de vente rapide dans toutes les parties du Dominion. Chacun d'eux est sans égal pour son but particulier.



Couverture Caoutchoutée Everlastic

La couverture en rouleaux la plus populaire sur le marché Canadien.



Ciment liquide à couver- ture Everlastic

Fait une nouvelle surface sur les couvertures préparées ou caoutchoutées usagées.

Elastigum Liquide

Préserve la surface des couvertures préparées ou caoutchoutées.

Peinture élastique au Carbone Everjet

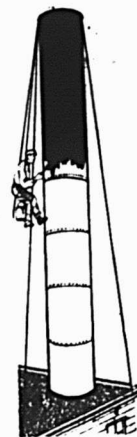
Une peinture durable, imperméable, à l'épreuve des acides et protectrice pour le bois et le métal.

Elastigum, Ciment Plastique à rapiécer.

Le ciment imperméable aux mille usages. Pour réparer les couvertures, les puits de lumière, etc.



Créonoid (Huile à mouches) Pulvérin à vaches et destructeur de poux. Exactement ce que désirent les fermiers. Bon marché, efficace et facile à employer.



Cette année il y aura une demande sans précédent pour ces produits. Si vous ne les tenez pas tous, vous manquerez une occasion certaine d'augmenter vos bénéfices.

Des brochures explicatives concernant l'un ou l'autre de ces produits sont envoyées gratuitement sur demande.

Adressez-vous à notre bureau le plus proche.

WINNIPEG
ST. JOHN, N.B.

VANCOUVER

The **Barrett** Company
LIMITED

MONTREAL

TORONTO

HALIFAX, N.E.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

Obligation—Alex. Châteauvert à Soc. Prêts & Placement, Québec, 1 N. E., 4437, 23, p. 32, Montcalm.
 Mariage—Félix Picard à Dme Sophie Laberge.
 Mariage—Roméo Martineau à Dlle Marguerite Cleveland.
 Vente—Jacques Savard à Frs Auclair, p. 94 St-Ambroise.
 Mariage—J. B. Verret à Dlle Mathilde Paquet.
 Quittance—Dme Vve Jérémie Pélisson à Nathan Savard.
 Mariage—Omer Noël à Dlle G. B. Bélanger.
 Quittance—Eug. Tremblay à Geo. Maheu.
 Quittance—Edm. Joly, exécuter de succession.
 Vente—G. Jules Grenier à Jean Grenier et al, 1000 et 1001 Beauport.
 Vente—Jos Marcoux à Honoré Paquet, 1001 Beauport.
 Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Dme Vve Jos Robert Lachance, 1 ind. 503, 503A-1295A Beauport.
 Mariage—Edgar Rioux à Dlle Amélie Jalbert, bloc 4-3 Macamic.
 Vente—Alph. Garant à Rév. S. S. du T. S. Sacrement, p. 1834 Jacques-Cartier.
 Vente—Henri Gagnon à Eug. Nadeau, 4369-60 Montcalm.
 Quittance—J. A. A. Dion, ptre esqé à Dme Eug. Amyot.
 Obligation—Dme J. G. Lapointe à Succ. Prêts et Plac. Québec, 434, 219-220 St-Roch Nord.
 Bail et prom. de vente—J. A. Lapointe à Dme B. Edwards, 3167 St-Jean.
 Obligation—William Paradis à Joseph Thibault, 19 bloc, 2 Amos.
 Main-levée—Henri Delage, N. P., à J. Arthur Jobin.
 Main-levée—André Nadeau à Alf. Michaud.
 Quittance—Dme Pierre Vachon à Oliva Mercier.
 Ex. de réméré—Dme L. A. Tremblay et al à Dme E. E. Taché, 2047-2049-2050, St-Pierre.
 Vente—Dme L. A. Tremblay et al à Reg. N. Mercier, 2047-2049-2050 St-Pierre.
 Main-levée—La Banque Nationale à Cie Forestière Bourmont.
 Quittance—Beaulieu Lumber Co. à Cie Forestière Bourmont.
 Vente—J. A. Boucher à Walter Blue Co. Ltd, Bloc 5-19 Macamic.
 Prom. de vente—J. A. Boucher à Walter Blue Co. Ltd, rg 3, p. 50-51-52-43-54 Montguay.
 Obligation—J. H. Gosselin à Art Drapeau, 39-66 St-Sauveur.
 Vente—Edm. Chouinard à Jos Wilf. Paquet, 1533-1532, p. 58-1534 St-Sauveur.
 Quittance—Dme Jos Lemelin-Goulet à Edm. Chouinard.
 Obligation—F. W. Martin à Rév. A. R. Kelley et al, esqé, 201-5 et 6 St-Colomban.
 Rés. et don—D. D. Lamare & A. Gagnon, 4004 Montcalm.
 Convention—C. N. Falardeau à La Banque Nationale St-Roch, 268A-269A Ste-Foy.
 Vente—J. A. Cullen et al à Dme J. J. O'Flaherty-Cullen, 1 ind. p. S, 618 St-Roch.
 Vente—Dme Jack Fitch-Mintz à Fred. W. Phillips, 147-27 N.-D. de Québec.
 Tutelle—Henry Edw. Price à mineurs.
 Vente—J. B. Drolet et uxor à Arthur Ferland, 531-20-21 Beauport.
 Donation—Alph. Latouche, sr à Alph. Latouche, jr. 274 et 297 Beauport.
 Vente—Edm. Bélanger à Hector Guillot, 558-5 Beauport.
 Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Hospice St-Joseph de la Délivrance et al, 250, 659 et 658 Charlesbourg.
 Cession—Hospice St-Joseph de la Délivrance à Dlle Lydia Carrier, 258-659 et 658 Charlesbourg.

Vente—Hector Authier à Dlle Anna Laberge, bloc A-1-9 et 10 Amos.
 Vente—P. Eng. Fournier à Jos. Dussault, p. 28 Ste-Foy.
 Vente—J. Alf. Myrand à Roch Gingras, p. 134 Ste-Foy.
 Vente—Dme Vve Honz. Grenier-Pageot à C. J. Em. Côté, 3904 Montcalm.
 Vente—Dme Vve Ls Alb. Royer-Lachance à Jos Duval, p. 1780 Jacques-Cartier.
 Mariage—D. A. Paquet à Dlle A. L. Gagnon.
 Vente—Dme A. A. Gignac-Duphot à Alf. Eug. Marois, p. 758-759 St-Ambroise.
 Quittance—Dlle Mathilde Vaillancourt à Dme A. A. Gignac.
 Vente—Succ. Alex. Gauvreau à J. Ls Larue, 2596-2695 St-Louis.
 Quittance—Jos. Daigle à Pierre Hamel.
 Obligation—Alf. Giroux à Caisse Populaire Charlesbourg, 231A Charlesbourg.
 Quittance droits—Perc. du Revenu à Dme John O'Connell-Munro 4/15 ind. p. 320A & 321 p. St-Colomb, 1 ind. 266 & 300 Ste-Foy.
 Testament—Dme Vve John O'Connell-Munro.
 Décl.—Dlle Ellen Cath. O'Connell à Reg. de Québec, 4/15 ind. p. 320A & 321 p. St-Colomban, 1 ind. 266 & 660 Ste-Foy.
 Vente—La Cie Parc Maufils à Nap. Degagné, 583-36 T. & 36 V. St-Roch Nord.
 Vente—Dme Vve Nap. Mercier-Nadeau à Jos Perron, 2056 Sté-Pierre.
 Bail—Jos Drapeau à Le Soleil, Ltée.
 Déclaration—J. Ph. Cantin à Rég. p. 2213 St-Pierre.
 Obligation—Rod. Roy à Dme Vve Frs Blouin-Turcotte et al 2932-1A 2-2932-1A 4-2932-1A, 3, Palais.
 Quittance droits—Perc. du Revenu à Dme N. D. L'Heureux-Carpentier 1532-1 St-Sauveur.
 Quittance—The Royal Trust Co. Ltée à Succ. M. et Mme W. S. Thomas.
 Mariage—Philéas Myrand à Dlle A. Martel.
 Avis—T. G. Gaudry & Lefavre & Gagnon.
 Vente—Cyr Tessier, exéc. testamentaire de Dlle H. Defoy à Elz. Paquet, Enrg., 2133 St-Pierre.
 Jugement—Canadian Roofing Co. à Lawrence Co. 12 N.-D. de Québec.
 Testament—Louis Martel.
 Déclaration—Dme Vve Ls Martel-Renaud, p. 986 St-Ambroise.
 Quittance—Dme Vve Jean Beaumont à Alb. Falardeau.
 Quittance—Jos Rhéaume à Jos Aud. Auclair.
 Renouv. d'obligation—Michel Bréton à L.-Eug. Barry, esqé, 3214, 3215-3216-3217 p. N. E. 3415 p. 3416 St-Jean.
 Quittance—Arche Simons à Dme Nich. Fleming, 229-205 St-Dunstan.
 Quittance—Succ. Arch. Simons à Nich. L. Fleming, 228 & 230 St-Dunstan.
 Vente—Ls Jos Drouin à Jos. Ant. Doré, p. O. 2375 Champlain.
 Quittance—Cléophas Morency à Jos. Bédard.
 Vente—Dme W. J. Jordan-McKee, jr, à Dme Vve Wm. McKee-Dacres 1 ind. p. 70 Stoneham.
 Obligation—L. G. McMartin à Ant. Christensen, 1 O. 16 Stoneham.
 Vente—N. Alain et al à Ad. Fiset, p. 537, p. 464 Anc. Lorette.
 Quittance—Dme Vve Pierre Gauvin à Dme Vve Jos T. F. Lépine.
 Quittance—Jos Thibault à Jacques Savard.
 Quittance—Dlle Ad. Constantin à J. Herm. Talbot.
 Quittance—Luigi Garzia à Claude Barron.
 Accord—Les Dmes Ursulines à L'Action Sociale Catholique, 2724-2725 St-Louis.
 Vente—Ls J. D. Marquis à G. E. Marquis, 1 ind. 4371-9 Montcalm.
 Quittance—Dme Vve Frs Marquis à G. E. Marquis.
 Quittance—La Caisse Pop. de Québec à Wilbrod Dussault.
 Mariage—Thos Roy à Dlle Adélaïde Demers.

Tél. St-Louis 6744

AIME LABOSSIÈRE

BOUCHER

574 Mont-Royal Est, - - MONTREAL.

Tél. St-Louis 5514

MEDERIC MARTINEAU, Enrg.

QUINCAILLERIE

563 Mont-Royal Est, - - MONTREAL.

Renseignements de Sherbrooke

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Pugsley Dingham Co. vs A. Ganeau, Bolton, \$41.
 J. F. Kerr vs F. Phaneuf, Magog, \$18.20.
 J. Blitt vs A. Dupont, Sherbrooke, \$25.50.
 E. T. Provision Co. vs J. Fortier, Beauharnois, \$12.
 E. T. Provision Co. vs T. Dussault, Lafontaine, \$59.33.
 Worthington & Barlase vs L. Rouillard, Whitton, \$12.85.
 Enp. Leability Ass. Co. vs G.R. Feltus, Lennoxville, \$25.
 F. X. Fréchette vs A. Dubois, Sherbrooke, \$19.9.
 F. Mailhot vs J. Blanchette & al., Sherbrooke, \$75.30.
 G. & G. Ltd vs O. Lapalme, Roxton Pond, \$25.18.
 E. E. Clément vs J. Arquin, Sherbrooke, \$22.50.
 J. E. Desnoyers vs Jos. Cloutier, Sherbrooke, \$25.00.
 J. B. Morin vs A. Wellard, East Angus, \$67.08.
 Mde Kate E. Parker vs J. E. Coscadder, Lennoxville, \$31.03.
 J. Blitt vs H. Murphy, Sherbrooke, \$26.75.
 J. Blitt vs J. Richard, Sherbrooke, \$38.50.
 J. A. Beaudoin vs B. Pilon, Magog, \$36.60.
 Joe Lowe Co. vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, \$71.30.
 I. Lavoie vs Z. St-Cyr, Dosquant, \$46.11.
 J. McDermott vs O. Rolland, Montréal, \$2.00.
 Crp. de la Ville de Windsor vs Dame A. Stevens & al., Windsor, \$33.50.
 Agence Mercantile de l'Est vs G. Moore, Windsor, \$48.78.
 Agence Mercantile de l'Est vs A. F. Fortier, Windsor, \$41.95.
 Agence Mercantile de l'Est vs W. Raudlett, St-Claude, \$55.50.
 Agence Mercantile de l'Est vs A. Marcotte, St-Claude, \$18.24.
 A. Boisvert vs E. Burke, Sherbrooke, \$95.12.
 Agence Mercantile de l'Est vs J. Lussier, St-Georges de Windsor, \$39.33.
 Gen. Lbr. Mfg. Co. vs H. Pearce, Sherbrooke, \$62.42.
 Jos. Blitt vs N. Demers, Sherbrooke, \$9.20.
 Jos Blitt vs O. Whittier, Sherbrooke, \$22.44.
 E. P. Vaillancourt vs O. Delorme, Sherbrooke, \$20.70.
 Codère & Fils vs H. H. Bean, Sherbrooke, \$71.18.
 T. C. Cabana vs E. Cross, Sherbrooke, \$11.00.
 O'Bready & Panneton vs W. L. Dick, East-Angus, \$26.50.
 T. Peck vs J. A. Lecours, Sherbrooke, \$12.00.
 J. A. Demers vs A. Carroll, Sherbrooke, \$17.45.

BREFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

- H. Robinson vs Willard, Bromptonville, \$10.
 Dame R. B. Larocque vs D. Pouliot, Sherbrooke, \$15.
 Jos Blitt vs A. Thibault, Rock-Forest, \$34.15.
 J. A. Lemire vs Librairie Beauchemin, Montréal, \$62.98.
 S. St-Mars vs E. Larose, Notre-Dame des Bois, \$13.00.
 T. C. Cabana vs A. Côté, Sherbrooke, \$40.
 Corp. East-Angus vs F. L. Stone, Coaticook, \$17.74.
 Corp. East-Angus vs J. E. McAllister, Lennoxville, \$14.74.
 J. Black vs Jim Lee & al., Sherbrooke, \$35.
 A. E. Whitehead vs Ed. O'Callaghan, Thetford Mines, \$26.15.
 C. Nolette vs W. E. Loomis, Sherbrooke, \$7.00.
 H. O. Poulin vs A. B. Gendreau, Megantic, \$40.65.
 J. M. Martin vs Wm. Elliott, East Olfiton, \$30.
 N. Maruis vs O. Maxfield, Sherbrooke, \$72.
 F. E. Warner vs H. Roy, Eaton, \$20.
 A. Létourneau vs O. Bégin, Disraëli, \$84.41.
 H. De Champlain vs N. Chevalier, Sherbrooke, \$70.
 E. T. Provision Co. vs A. Auger, Black Lake, \$21.33.
 O'Bready & Panneton vs W. L. Dick, East-Angus, \$26.50.
 G. Rouleau vs Jos Dion, Sherbrooke, \$79.85.

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

- M. Healy vs S. Frazer, Melbourne, \$500.
 F. Campbell vs S. Dawner, Sherbrooke, \$117.69.
 R. R. Burrage & Co. vs J. D. Kennedy, Montréal, \$224.57.
 A. Boisvert vs Mine Nationale de Mica, Québec, \$2,000.
 J. M. Sargent vs L. H. Martin, Bury, \$570.
 Cie Placement vs A. P. Côté, Bolton Centre, \$120.02.
 J. F. Pope vs O. A. Locke, Cookshire, \$220.20.
 J. Sirois vs P. Fortin, Didswell, \$186.
 Alex. Ames & Sons vs Tanguay & Tanguay, St-Gédéon, \$157.15.
 J. Thibault vs Mun. Canton d'Ascot, Ascot, \$420.
 E. T. Provision Co. vs H. J. Weyland, Lennoxville, \$236.29.
 E. T. Provision Co. vs A. Blanchard, East-Angus, \$248.32.

- A. Lefebvre vs S. B. Somers, East-Angus, \$386.99.
 Olivier Auto Co. vs Dame A. Lachance, Montréal, \$1,932.
 Eastern Wine Co. vs C. P. Ry., Montréal, \$115.87.
 C. E. Taylor vs E. Harper, Milan, \$193.
 J. C. Goodfellow vs J. A. Grenier, East-Angus, \$335.69.
 H. Beauregard vs E. Côté, Weedon, \$400.
 C. Eccles vs Nap. Cadorette, Ascot, \$214.00.
 Dame S. McHard vs P. Campbell, Leeds, \$195.
 N. D. Cascadden vs J. P. Turcotte, Thetford Mines, \$139.75.
 N. D. Cascadden vs S. Audet & Cie, Thetford Mines, \$213.10.
 Codère & Fils, Ltée vs J. R. Lefebvre, Waterloo, \$100.
 E. Rioux vs J. Bélanger, Sherbrooke, \$130.90.
 E. Rioux vs A. Chartier, Bromptonville, \$104.90.
 I. C. Benoit vs A. Thibodeau, Thetford Mines, \$164.40.
 O. Taillefer vs C. E. Welsh, Bromptonville, \$169.11.
 A. Guillemette vs T. Mailhot, Bromptonville, \$4,580.
 A. Guillemette vs T. Mailhot, Bromptonville, \$880.
 E. T. Prov. Co. vs H. Biron, St-Paul Chester, \$111.53.
 E. T. Provision Co. vs T. Audet, Magog, \$105.13.
 E. T. Provision Co. vs J. H. Raiche, St-Camille, \$142.88.
 A. L. Johnson Shoe vs H. Cohen, Sherbrooke, \$426.35.
 F. Lauzon vs F. St-Laurent, Sherbrooke, \$400.
 J. F. Morrisey vs R. Douglas, Richmond, \$257.50.

Ventes par les Shérifs de la Province

MONTREAL

La ville de Montréal Est vs Joseph A. Hardy. Vente au bureau du shérif de Montréal le 3 février à 11 heures du matin.

D. J. H. St-Aubin vs Alfred Choquette. Vente au bureau du shérif de Montréal le 3 février 1921 à 10 heures du matin.

Les Commisaires d'Ecoles de la Cité de Verdun vs Wedgewood Park Company Limited. Vente au bureau du shérif de Montréal le 4 février 1921 à 10 heures du matin.

QUEBEC

Dame Delona Côté vs Eugène St-Laurent & Alfred Vézina. Vente au bureau du shérif de Québec le 20 janvier 1921 à 10 heures du matin.

Roch Dussault vs John W. M. Wallace. Vente au bureau du shérif de Québec le 4 février 1921 à 10 heures du matin.

RICHELIEU

Edmond Brossard vs Euphémie, alias Phébée Morache ès-qual. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Pierre de Sorel en la cité de Sorel, le 1er février 1921 à 10 heures du matin.

TERREBONNE

Isidore Marcotte vs J. Ubald A. Bertrand. Vente à la porte de l'église de Ste-Thérèse de Blainville, le 18 janvier 1921 à 1 heure de l'après-midi.

Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe.

Déposant
 Bordeleau, John,
 Brodsky, J.
 Cohen Salomon,
 Crevier, Georges,
 Flavien, Benjamin,
 Hamel, A.
 Hébert, Alfred,
 Martin, George,
 Noël, Dominique,
 Paquette, J.-B.,
 Sorel, Albert,

Patron
 La Commission du Havre
 Jos. Brunesky
 S. Rubin & Co.
 Adélard Bertrand.
 Lyon W. Jacobs.
 Jos. Strachan.
 Canadian Car & Foundry Co.
 George M. Martin & Co.
 Hull Engineering Works Co.
 Macdonald Chewing Tobacco Co.
 Dawes Lachine Co.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA

semaine finissant le 31 décembre 1920.

ACTES DE VENTE

Succession de Mme Alfred Gagné à J. M. Nault & J. O. Royer, lot 447 quartier Est. Prix \$10,000; \$3,000 payés.
British American Land Co. à Ernest M. Armitage, lot 71-6 quartier Nord. Prix \$600, payés.
Albert Toutant à Pierre Therriault père, 60 pieds sud lot 863 quartier Est. Prix \$5000 payés.
Dame P. W. Norcross à George F. Moore, lots 1537-14 & 15 quartier Sud. Prix \$750 payés.

HYPOTHEQUES

Ernest M. Armitage à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. \$1,700 affectant lot 71-6 quartier Nord.
Dame Oliva H. Crochetière à Richard Burroughs \$3,500 affectant moitié est lot 870 quartier Est.
O. A. Bégin à Téléphore Larose \$1,000 affectant lot 19d rang 6 Ascot.
Johnny S. Bourque à Philias Therrien \$250 affectant lot 1342 quartier Sud.
Paul Rousseau à Gédéon Laliberté \$2,000 affectant lot 710-43 quartier Est.
Wm. G. Everett à J. A. Bayeur \$290 affectant parts lot 281, Lennoxville.

DECHARGES

F. R. Bartlett à Wm. E. Sykes de l'hypothèque du 18 mai 1906.
Hector Pouliot à Dame O. H. Crochetière de l'hypothèque du 1er décembre 1917.
R. F. Collins à T. T. Delisle pour \$500 et dégageant les lots 16b rang 9, 35, 45, 61, 62, 63, 110, 116, 192, 196 & 230 Canton d'Ascot.
Succession J. S. Mitchell à Dame E. Cotter et al. de l'hypothèque du 26 juin 1912.

James Orr à Edgar A. Orr de l'hypothèque du 21 juin 1909.
Succession de Dame Alphonse Carbee à Dame James Reed de l'hypothèque du 6 avril 1905.

La Banque Nationale à J. C. Gagné de \$246.52.
P. Therriault fils à Albert Toutant de l'hypothèque de \$5000.
Dame Léon Casavant à Inez L'Espérance de l'hypothèque de \$100.

Louis Simoneau à Délina S. Goddard de l'hypothèque du 14 avril 1919.

Dame R. A. Unsworth à Théodore Labbé de l'hypothèque de \$515.

H. O. Camirand à Paul Bousseau de l'hypothèque de \$1000.
Joseph Dubois à Laurent Raymond de l'hypothèque du 9 septembre 1897.

Deneault Grain and Provision Co. à Sinaï Leblond de l'hypothèque de \$200.

Sherbrooke Real Estate Co. à Alp. Beaulieu de l'hypothèque de \$28.

ACTES DIVERS

Avis par Wing Kee, qu'il fera affaires sous le nom de "Paris Café".

Contrat de mariage entre Samuel Fréchette et Rose-Alma Boivin, stipulant séparation de biens.

Avis par Joseph Adélarde Choquette qu'il fera affaire sous le nom de "Sherbrooke Fish Market".

Nomination judiciaire de curateur, par laquelle Téléphon Bélanger et Gédéon E. Bégin ont été nommés curateurs conjoints à la succession d'Adélarde Bourque.

Autorisation judiciaire de vendre le lot 67a quartier Est, appartenant à la succession d'Adélarde Bourque.

Bail L. H. Olivier à Crans Limited de la chambre 20 dans la bâtisse Olivier sur partie du lot 1265 quartier Sud, pour 12 mois.

Contrat de mariage entre Joseph Arthur Thibaudeau & Marie-Yvonne Jacques, stipulant séparation de biens.

Transfert—Napoléon Labrecque à Joseph L. Trudeau de \$8,000 dûs par Joseph Gagné.

Donation—Louis Simoneau et son épouse à Dame Arthur Goddard de \$1,500 et d'autres propriétés, sujette à l'entretien des donateurs.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.
Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS

ONTARIO

PNEUS ET CHAMBRES A AIR

V. D. L.

ET

PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

Ligne complète d'accessoires d'automobiles et d'articles de quincaillerie.

SPECIALITES ELECTRIQUES en tout genre:

GRILLE-PAIN, CHAUFFERETTES, FERS A
REPASSER, PERCOLATEURS, ETC.

Représentants pour l'Est

Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

Montréal,

Canada

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 28 décembre au 5 janvier

Vente—Edrd Champoux à Ephège Houle.
Vente—Shérif des Trois-Rivières à Montreal Trust Co.
Vente—Vve Jos M. Lamy à Omer Bellemare.
Vente—P. C. Neault à J. Albert Julien.
Vente—Vve Nap. Morais à Alfred Morais.
Vente—Vve David Dessert à Adrien Gélinas.
Vente—Arthur Dupont à Adrien Gélinas.
Obligation—F. X. Vanasse à Zotique Massicotte.
Obligation—Noé Touchette à Henry Sévigny.
Obligation—Eloi Levasseur à Adem Montplaisir.
Obligation—John Beauchesne à Théode Garceau.
Quittance—La Banque d'Hochelaga à J. B. Richer.
Quittance—Caisse Populaire Trois-Rivières à Dme Adjutor Germain.
Quittance—Shérif des Trois-Rivières à Montreal Trust Co.
Quittance—Exaudias Lavallée à Noé Touchette.
Quittance—G. Art. Ferron & al., à Solfrid Baribeault.
Quittance—Nap. Gingras à Vve O. Paradis.
Quittance—Dme E. S. de Carufel à John Beauchesne.
Déclaration sociale—Gauthier & Fils.
Mainlevée—Emile Leduc & al., à A. Hamelin.
Mainlevée—Moïse Legris & ux., à Joseph Lamy & ux.
Mainlevée—Auguste Bellefeuille à F. X. Vanasse.
Garantie hypothécaire—Vve Joseph M. Lamy à Moïse Legris & ux.
Renonciation—Rév. O. Ferron Père à Succ. Elzéar Ferron.
Vente—Antonio Jolin à Joseph Lessard.

Vente—Corporation Trois-Rivières à Arthur Vallée.
Vente—Jules Balcer à C. H. Moineau.
Obligation—Jos. Lessard à Delle Ida Teasdale.
Obligation—Jos Lessard à Dme Cyprien Peltier.
Obligation—Arthur Vallée à Prime Sarasin & al.
Obligation—Nicolas Huses à Henri Lord.
Obligation—J. N. Bergeron à Isaïe Bourassa.
Quittance—Médéric Curé à Dme A. C. Carufel.
Quittance—Béliveau & Fournier à Dme A. C. Carufel.
Quittance—Antonio Jolin à Joseph Lessard.
Quittance—Delle Georgine Ricard à Adolphe Pérusse.
Quittance—Dme Thérèse Baril à Ernest Mercier.
Quittance—Dme Eug. Ferron à Napoléon Blais.
Quittance—Léonidas Chainé à Nicolas Huses.
Quittance—Dme Vve Nap. Beaudoin à Albert Bertrand.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Georgine Lambert.
Vente à réméré—F. X. Dupont à Frs Gélinas.
Vente & Echange—Jules Balcer à C. O. Baptist.
Transport—C. A. Bergeron à Dme Eugène Ferron.
Partage—J. A. Richard et J. N. Bergeron.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Adélard Robert vs Emile Martin, Trois-Rivières, \$53.18.
Arthur Bélard vs J. Emmanuel Bélanger, Trois-Rivières, \$17.78.
Louis Antoine Dusseault vs J. Emmanuel Bélanger, Trois-Rivières, \$12.00.
Louis Antoine Dusseault vs Alfred Boisclair, Trois-Rivières, \$18.00.
Albert Carbonneau vs Joseph Beaudet, Trois-Rivières, \$40.
Emile Martin vs Mathias Beaulieu, Trois-Rivières, \$16.51.
Nestor Deshaies vs Nap. Paquin, Montréal, \$18.00.
Albert Weaner vs Willie Ferskye, Trois-Rivières, \$36.79.
Edmond Lafontaine vs Hector Lacroix, Trois-Rivières, \$34.37.
Edmond Lafontaine vs Adalbert Lymburner, Trois-Rivières, \$43.51.
Lucius Laliberté vs Dufresne & Duchaine, Trois-Rivières, \$18.00.

Pendant toute la période des prix élevés



Postum Cereal et Instant Postum n'ont pas été augmentés de prix et ils se vendent toujours aux prix d'avant guerre au commerce et au consommateur.

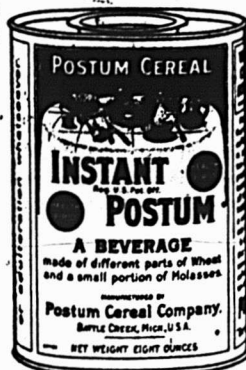
Postum Cereal et Instant Postum ont toujours procuré à l'épicer un bon bénéfice appréciable.

Postum Cereal et Instant Postum continuent à conquérir de plus en plus des partisans chaque semaine.

C'est pourquoi les épiciers trouvent qu'il vaut la peine de pousser ces articles courants avec un bénéfice de spécialité.

VENTE GARANTIE

Appuyée par une publicité permanente et persistante dans toute la nation.



“Il y a une raison” à leur popularité

Fabriqués par Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.

Tôles Galvanisées

“Queen's  Head”

Ces tôles sont fortement galvanisées et comme elles sont emballées en caisses elles sont parfaitement plates et arrivent en bonne condition. La qualité est absolument recommandable, et meilleure que celle d'aucune autre tôle sur le marché.

John Lysaght, A. C. Leslie
Ltd & Co., Ltd
 Fabricants Agents pour le Canada
 BRISTOL, Angleterre MONTREAL.



Demande pour la Qualité

Notre vaste publicité crée une demande pour le sel que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises entretient la demande. La force, la pureté et la qualité caractérisent —

LE SEL DE TABLE WINDSOR
 (pour l'usage général de la maison.)

LE SEL DE TABLE REGAL
 (coulant facilement — vendu en cartons.)

LE SEL DE LAITERIE WINDSOR

LE SEL A FROMAGE WINDSOR

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous recevra notre plus sérieuse attention.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited
 WINDSOR, Ont.

(2)

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleurs marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS “SEMI-ROGNES” de STAUNTON. La surface de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
 TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
 Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

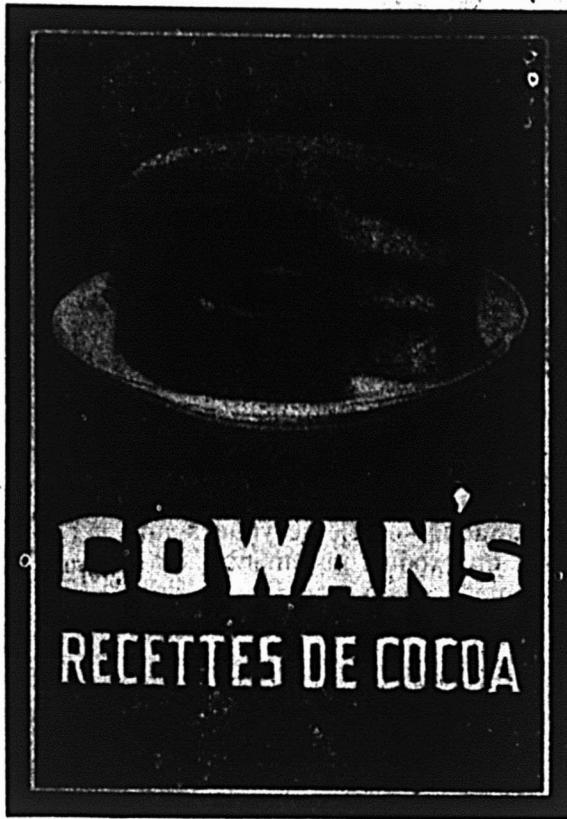
(15 décembre 1920)

| | | | |
|----------------------------|---------------------|--------|--------|
| No 25, en paquets de 1 lb. | | \$0.62 | la lb. |
| No 30, | “ 1 lb. et 1/2 lb. | 0.65 | “ |
| No 30, | “ 1/6 lb. . . . | 0.75 | “ |
| No 35, | “ 1 lb. et 1/2 lb. | 0.67 | “ |
| No 40, | “ 1 lb. et 1/2 lb. | 0.75 | “ |
| No 40, | “ 1/7 lb. . . . | 0.90 | “ |
| No 40, | “ 1/12 lb. . . . | 1.00 | “ |
| No 50, | “ 1 lb. et 1/2 lb. | 0.80 | “ |
| No 50, | “ 1/8 lb. . . . | 0.97 | “ |
| No 60, | “ 1 lb. et 1/2 lb. | 0.85 | “ |
| No 60, | “ 1/9 lb. . . . | 1.05 | “ |
| No 80, | “ 1, 1/2 et 1/4 lb. | 1.00 | “ |
| No 80, | “ 1/5, 1/10 lb. | 1.15 | “ |
| No 100, | “ 1, 1/2 et 1/4 lb. | 1.10 | “ |
| No 100, | “ 1/5, 1/11 lb. | 1.20 | “ |

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.



Cette
brochure
augmentera
vos ventes
de

CACAO

GRATIS

Faites-nous savoir combien nous pouvons vous en envoyer pour
votre clientèle.

Ecrivez-nous avant que notre provision de ces brochures soit
épuisée.

Cette brochure

indique à la ménagère de
nombreuses façons nou-
velles d'employer le Ca-
cao dans la confection
des gâteaux, tartes, pou-
dins, etc.

The Cowan Co., Ltd.

STERLING ROAD

TORONTO



Soupe aux Tomates Marque Dominion

La soupe aux tomates marque Dominion a une saveur piquante et appétissante. Cette saveur provient de l'emploi de tomates de choix mûries au soleil et des meilleurs condiments. Elle est fortement concentrée et par suite économique — elle se vend à un prix attrayant — et c'est un produit purement Canadien. Ces facteurs provoquent des ventes — et des ventes répétées.

COMMANDEZ VOTRE PROVISION AUJOURD'HUI.

Dominion Canners, Limited
HAMILTON, CANADA.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX



PALMOLIVE

Le premier comme volume de ventes

Demandez aux voyageurs d'épicerie en gros qui vous rendent visite de vous parler de la demande toujours croissante de Savon Palmolive. Ils voyagent d'une ville à l'autre et savent comment il règne partout.

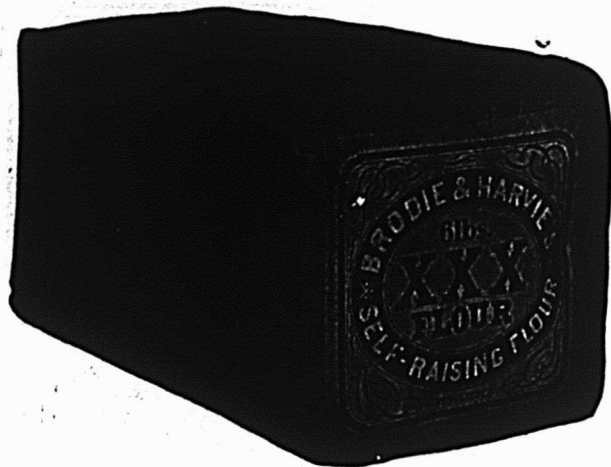
Ils vous diront que c'est le savon le plus largement connu, le plus grandement annoncé et le plus populaire sur le marché.

Et ils préfèrent le vendre parce qu'il procure un plus grand bénéfice au marchand de gros et au détaillant par suite de son écoulement rapide.

Nous ne pourrions pas commencer à vendre Palmolive au prix que nous l'offrons, si nous n'en vendions pas des millions de morceaux.

"Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros."

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited, TORONTO, CANADA.



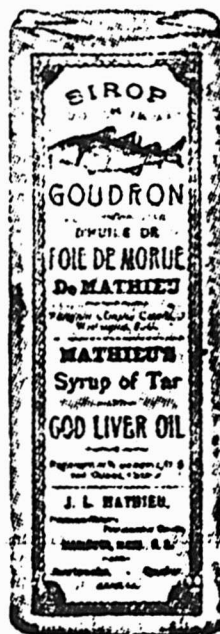
La farine préparée de Brodie XXX satisfiera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited
14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

IL Y A DE GROS BENEFICES SUPPLEMENTAIRES RESERVES AUX EPICIERIS QUI METTENT EN STOCK



LE SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE.

Des centaines de vos clients, avant que l'hiver ne soit fini, vont avoir besoin d'un bon remède contre le rhume sûr et recommandable et les épiciers qui répondent à cette demande avec le sirop de Mathieu d'une haute efficacité et d'une réputation nationale trouveront que les bénéfices sont exceptionnellement bons.

Non seulement c'est un remède de premier ordre contre le rhume, mais encore il a un effet tonique sur l'organisme qu'il fortifie tout en guérissant le rhume.

**FAITES UNE COMMANDE
D'ESSAI.**

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Nous vendons les articles Eddy pour vous

Comme question de fait votre stock d'allumettes Eddy est vendu avant d'arriver sur vos rayons.

Une publicité constante au consommateur donne ce résultat. Dans n'importe quelle localité du Canada le nom "Eddy" est considéré comme une garantie de ce qu'il y a de mieux en fait d'allumettes.

Les ustensiles en fibre durcie d'Eddy sont également de bonne vente. Légers, durables et hygiéniques, ces ustensiles sont de beaucoup supérieurs aux anciens articles en bois ou en métal. Ils sont populaires à juste titre partout où ils sont introduits.

Ayez toujours en main un bon stock de ces deux lignes d'Eddy.



The E. B. Eddy Co. Limited, Hull, Canada.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiées de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (4)

MONTREAL

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

| | | |
|-------------------------------------|---|--------------|
| Poivre Noir | — | Poivre Blanc |
| Poivre Rouge | — | Gingembre |
| Cannelle en branche et moulue | | |
| Clou de Girofle | | Thym |
| Allspice (Piments) | | Serriette |
| Epices de Ceylon | | Menthe |
| Muscade | | Epices |
| Borax | | pour Catsup |
| Moutarde "Duffy" | | |
| "Durham" | | |
| Graine de Lin, Millet (Canary Seed) | | |
| Cafés, Thés, etc., etc. | | |

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LES FÊVES AU LARD DE CLARK



Le mets Canadien toujours populaire est digne de toute votre attention pendant la saison d'hiver.

TOUJOURS PRÊT

et toujours en demande avec la réputation absolument la plus haute.

Elles renouvellent votre argent plus vite et avec plus d'avantages que tout autre produit.



FAITES EN CANADA

PAR UNE COMPAGNIE PUREMENT CANADIENNE.

W. CLARK, LIMITED, MONTREAL

Des conserves d'aliments marins de qualité établie signifient de plus grands bénéfices pour les détaillants

Les aliments marins de la marque Brunswick en raison de leur qualité supérieure et de leur saveur appétissante forment une superbe ligne à tenir. Ils procurent des clients satisfaits et fidèles, et par suite des bénéfices toujours augmentant.



LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

Notre usine hygiénique avec son installation moderne est située près des meilleurs endroits de pêche du monde. C'est pour cette raison que nous sommes à même de choisir les plus belles pêches, de les traiter soigneusement et de les expédier immédiatement aux détaillants.

C'est maintenant le moment de tirer le meilleur parti de votre rayon de poissonnerie. Examinez votre stock et ordonnez ce qu'il vous faut dès aujourd'hui.

CONNORS BROS., Limited

BLACK'S HARBOR, N. B.

AUX VOYAGEURS**Nos
MANDATS
de
VOYAGE**

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Évitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de \$68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

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, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

**BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 89,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMIDAS LAPOINTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLY.
Vice-Président: TANCRÈDE BIENVENU, administrateur Labs of the Woods Milling Co., limited.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."
Honorable NEMÈSE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.
Vice-Président: l'honorable N. FERDEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".
M. S.-J.-R. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,
Directeur-général.
M. J.-A. TURCOT, Secrétaire. M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.
M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".
Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

Incorporée en 1855

Capital et fond de Réserve

\$9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

**LA
BANQUE
MOLSONS**

La Banque Molsons désire que tout homme d'affaires et toute corporation sache que le gérant est toujours prêt à discuter avec eux, confidentiellement, leurs difficultés en affaires et leurs problèmes financiers.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

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

FINANCES

LES PRETS COURANTS DES BANQUES CONTINUENT A DIMINUER

L'état des banques de novembre montre de fortes réductions de ce compte. Les dépôts d'épargne montent de 20 millions. La forte position de l'argent en caisse et la grosse augmentation des prêts à demande à l'étranger reflètent de meilleures conditions monétaires au Canada.

| | Novembre 1919 | Octobre 1920 | Novembre 1920 | Aug. ou dim. dans l'année | Aug. ou dim. dans l'année |
|-----------------------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------------------|------------------------------|
| Dépôts remboursables à demande \$ | 728,657,589 | \$ 687,651,781 | \$ 686,754,094 | — 5.8 | — 0.15 |
| Dépôts remboursables sur avis .. | 1,137,858,277 | 1,271,275,751 | 1,292,009,008 | +13.6 | + 1.7 |
| Prêts courants au Canada.. | 1,189,408,523 | 1,405,401,227 | 1,357,973,118 | +14.1 | — 3.4 |
| Prêts courants à l'étranger.. | 149,302,293 | 193,749,657 | 169,677,657 | +13.4 | —12.4 |
| Prêts aux municipalités .. | 52,703,363 | 71,374,060 | 65,487,171 | +25.0 | — 8.4 |
| Prêts à demande au Canada .. | 121,754,469 | 113,135,902 | 108,471,340 | —10.8 | — 4.4 |
| Prêts à demande à l'étranger .. | 169,626,880 | 188,367,459 | 218,183,194 | +29.0 | +16.0 |
| Circulation.. | 248,073,385 | 252,882,760 | 253,576,534 | + 4.0 | + 0.5 |

Une réduction notable de tous les comptes de prêts canadiens et une augmentation substantielle dans les dépôts d'épargne, telles sont les caractéristiques de l'état des banques de novembre qui vient d'être publié. Le fait que les dépôts d'épargne ont monté de \$20,000,000 en un mois malgré la dépression industrielle et l'augmentation du chômage, est peut-être remarquable, et de toute façon, il indique que les conditions ne sont pas aussi mauvaises qu'elles sont dépeintes par quelques-uns.

Les changements dans les dépôts à demande le mois dernier ne furent qu'insignifiants. Ces dépôts ont suivi une course irrégulière pendant l'an passé, et sont à présent considérablement au-dessous de ceux d'il y a un an. Le gouvernement du Dominion tira plutôt lourdement sur son compte pendant novembre, et comme résultat, sa balance de crédit a été réduite d'environ \$24,000,000. Les dépôts étrangers augmentèrent d'environ \$12,000,000 de sorte que, dans l'ensemble, les comptes de dépôt ne furent que légèrement en tête du mois précédent.

La tendance des dépôts remboursables à demande et sur avis au Canada, pendant les treize mois derniers est montrée dans le tableau suivant:

| | Dépôts remb. à demande | Dépôts remb. après avis. |
|-----------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1919—Novembre.. | \$728,657,589 | \$1,137,858,277 |
| Décembre.. | 703,329,292 | 1,138,086,691 |
| 1920—Janvier.. | 621,408,024 | 1,163,297,037 |
| Février.. | 620,069,555 | 1,187,027,307 |
| Mars.. | 657,412,028 | 1,197,719,570 |
| Avril .. | 652,918,760 | 1,209,573,990 |
| Mai.. | 645,957,229 | 1,229,073,515 |
| Juin .. | 659,622,583 | 1,243,700,977 |
| Juillet.. | 639,415,025 | 1,253,170,443 |
| Août.. | 640,361,707 | 1,261,647,732 |
| Septembre.. | 677,286,905 | 1,270,194,097 |

| | | |
|------------|-------------|---------------|
| Octobre.. | 687,651,781 | 1,271,275,751 |
| Novembre.. | 686,754,094 | 1,292,009,008 |

A l'exception des prêts à demande à l'étranger, tous les autres comptes de prêts montraient des réductions sensibles. Les prêts courants au Canada diminuaient de plus de \$45,000,000; les prix courants à l'étranger tombaient de près de \$24,000,000, tandis que les prêts à demande au Canada baissaient de près de \$5,000,000. Les avances municipales et provinciales furent aussi plus basses. Toute l'étendue du fléchissement des affaires qui se produit en ce moment n'est pas clairement illustrée par ces chiffres cependant, car le compte des prêts courants a été augmenté par les demandes de saison.

Les principaux comptes de prêts tant au Canada qu'à l'étranger, montrent la tendance suivante pendant ces dernières années:—

| | Prêts courants au Canada | Prêts courants à l'étranger | Prêts à demande au Canada | Prêts à dem. à l'étranger |
|------|-----------------------------|--------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 1915 | \$ 777,162,563 | \$ 55,240,955 | \$ 83,203,787 | \$135,530,562 |
| 1916 | 813,791,947 | 76,087,370 | 89,395,370 | 182,250,889 |
| 1917 | 868,973,714 | 95,954,524 | 72,178,345 | 139,832,562 |
| 1918 | 1,082,709,655 | 110,010,815 | 85,675,063 | 171,035,732 |
| 1919 | 1,189,408,523 | 149,302,293 | 121,754,469 | 169,626,880 |
| 1920 | 1,357,973,118 | 169,677,657 | 108,471,340 | 218,183,194 |

Par suite de la forte chute des prêts, l'argent est devenu apparemment plus abondant. Une augmentation pendant le mois d'environ \$30,000,000 dans les prêts à demande à l'étranger est plutôt significative, sous ce rapport. Pendant les quatre derniers mois, ce compte avait montré un déclin constant, et le fait qu'en un mois, l'augmentation est presque égale à la diminution des quatre mois, semble indiquer un relâchement soudain du resserrement du crédit.

Les banques, sans nul doute, seront critiquées pour leur politique d'envoyer de telles sommes à New-York, en vue de l'effet que cela a sur le change, mais c'est là une proposition purement d'affaire et comme dans tout autre commerce, les banques ne peuvent se permettre d'avoir de gros montants de stock inactif. En ce moment, la demande de fonds au Canada est petite, du fait du calme des affaires, en conséquence, les banques doivent employer leur surplus d'argent au mieux de leurs intérêts. Le Canada, de fait, est favorisé, d'avoir une place comme New-York à proximité, où pouvoir envoyer ce surplus de fonds et en obtenir le remboursement instantanément si nécessaire. Comme résultat de cette diminution dans les prêts à demande, la position liquide des banques s'est grandement améliorée.

Un déclin dans le compte des "Sécurité municipales canadiennes et anglaises, étrangères et coloniales" de plus

(à suivre à la page 73)

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferrerrie et Quincaillerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Fûtes de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Ventes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-
ter toute la province dans le même mois,
il n'est pas nécessaire d'attendre leur
visite pour nous envoyer vos commandes.
Toutes les commandes reçues par malle
ou par téléphone, Main 590 auront, com-
me toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre
demande, de vous coter les meilleurs
prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LIÉNCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LABALLE 166

Envoyez-nous vos *Volailles Vivantes*
et vos *Oeufs Frais* pendant.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

29 MARCHE BONNECOURS,
Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Meurteur,

290 rue St-André, - MONTREAL



Exigez cette
Marque

Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et \$4.00
par jour.

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

**EN GROS
SEULEMENT**

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

Réservez quelques minutes d'examen à leurs échan-
tillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possi-
ble et présente un assortiment des plus variés.

Nos 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,
Montréal

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE à
ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE
POLL, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,
RAILS en "T" de 12, 18, 22 et 40 livres à la verge,
ECLUSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE
FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon.
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—
Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New-
Glasgow, N.-E.

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

ASSURANCES

AUGMENTATION DU HASARD MORAL

Avec les prix des différentes commodités sérieusement réduits, et avec les annulations fréquentes des commandes, sans opportunité de revente des marchandises sauf en faisant de grosses concessions de prix, il peut se créer une tentation de convertir les marchandises en argent au moyen de l'assurance-feu. Si les compagnies veulent éviter de lourdes pertes, elles doivent apporter un grand soin et un jugement exercé aux lignes déjà sur leurs livres aussi bien qu'aux nouvelles assurances contractées.

BEAUCOUP DE PROPRIETES SOUS-ASSUREES

Avec le prix de la construction tel qu'il est à présent, les pertes quand elles se produisent sont très lourdes, et c'est une véritable folie pour tout propriétaire d'immeuble que de se fier aux polices prises il y a cinq ou six ans.

Encore qu'il soit admis que l'augmentation dans les primes d'incendie au Canada soit importante, on verra qu'un grand nombre de propriétés sont sous-assurées, et si les propriétaires se rendent compte des faits véritables, il est certain que les revenus seront encore plus forts dans tous les bureaux faisant affaires d'assurance contre l'incendie.

L'ASSURANCE D'USAGE ET DE POSSESSION

Voici comment l'Insurance Company of North America annonce et explique les bénéfices de l'assurance d'usage et possession dans un petit feuillet qui a été envoyé par la poste aux manufacturiers et aux maisons commerciales.

"Vous connaissez sans doute, M. J. Dexter Jones. Peut-être avez-vous commis la même erreur que lui. S'il en est ainsi, il est encore temps de la corriger.

"M. J. Dexter Jones était le propriétaire d'un commerce profitable et bien établi, édifié après de nombreuses années de travail et d'efforts presque surhumains. Le feu survint au moment où il s'y attendait le moins, endommageant tellement son établissement qu'il fut forcé de chercher ailleurs pour de nouveaux locaux.

"L'établissement Jones était assuré contre le feu, évidemment, mais l'erreur première de J. Dexter Jones avait été de ne pas augmenter l'assurance pour couvrir l'augmentation de l'évaluation de sa propriété. Il y avait une sérieuse différence entre le coût de la reconstruction et l'argent qui lui était dû par l'assurance.

"Mais ce n'est pas tout, et ce n'est pas là, la partie la plus sérieuse de sa perte. Son commerce fut arrêté temporairement. Les profits tombèrent automatiquement, tandis que les taxes, les charges fixes, les salaires des employés expérimentés dont il ne voulait pas se priver, continuaient

à marcher pendant cette interruption d'affaire. L'équipement coûtait plus cher, et il y eut des retards avant la réouverture.

"J. Dexter Jones employa tout son surplus, hypothéqua tout ce qu'il possédait et emprunta où il put pour faire face au désastre qui s'était abattu sur lui.

"L'assurance d'usage et possession aurait prévenu cette situation embarrassante, à un prix qui n'aurait probablement pas égalé sa prime d'assurance-feu. Voici la protection qu'une police d'usage et possession lui aurait donnée. Contre la perte:

1. Des profits nets qui auraient été ou pu être gagnés n'eut été le feu.
2. Des taxes et terrain ou autre loyer.
3. Des intérêts sur billets et obligations.
4. Des salaires et indemnités des directeurs.
5. Des royautés pour machines et procédés payables qu'on les exploite ou non.
6. Des gages du contremaître et des ouvriers d'expérience dont on ne veut pas se séparer.
7. Du coût de l'éclairage, du chauffage, du gardien, et de l'entretien à l'état de chômage.
8. Des autres charges fixes, ou dépenses spéciales qui ne peuvent être discontinuées pendant une suspension des opérations.

"Et la protection d'usage et de possession peut être obtenue de pair avec vos polices pour l'explosion, le cyclone, etc., aussi bien qu'avec votre police contre l'incendie.

"Dans les heures sombres qui suivent l'incendie, n'est-ce pas une consolation de savoir que ces pertes les plus sérieuses de toutes ont été prévues et couvertes? Est-il besoin d'en dire davantage sur cette forme d'assurance d'usage et de possession?"

LES PRETS COURANTS DES BANQUES CONTINUENT A DIMINUER

(suite de la page 71)

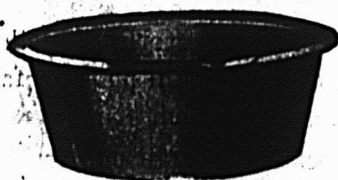
de \$5,000,000, a été dû principalement au remboursement par le gouvernement anglais des emprunts obtenus des banques canadiennes au début de la guerre pour l'achat de bié et de munitions. Ces emprunts seront payés au taux de \$5,000,000 et quelquefois \$10,000,000, par mois dans l'avenir, selon les arrangements faits récemment, de sorte que le compte ci-dessus mentionné montrera des réductions en conséquence.

Le plus gros montant de circulation pendant le mois fut d'environ \$1,000,000 au-dessus du total du mois d'octobre, mais le chiffre à la fin du mois n'était que de \$234,339,923 comparé à celui de \$249,165,707 à la fin du mois précédent.

Les dépôts dans les Réserves Centrales d'or, ont diminué de \$119,202,533 à la fin d'octobre, à \$114,902,533 à la fin de novembre, en accord avec le changement dans la circulation.



DIX USTENSILES EN UN SEUL



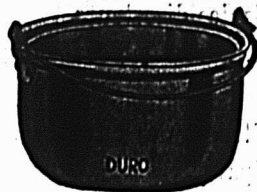
PLAT A POUNDING

Ce plat est pratique pour faire les poundings, pour cuire le pain et les gâteaux. Un plat excellent pour le lait.



COUVERCLE DE CASSEROLE

Un couvercle de casserole fait en aluminium fort et épais, qui dure toute la vie. Le bouton en ébonite est à l'épreuve de la chaleur et bien riveté avec un rivet en aluminium qui ne rouille pas et ne se défait jamais.



CHAUDRON A CONFITURES

Un chaudron à confitures en aluminium à des qualités exceptionnellement bonnes. La chaleur est distribuée également dans tout l'ustensile. Il n'est donc pas nécessaire de remuer et les aliments ne brûlent pas. L'aluminium n'est pas attaqué par les acides des fruits.



CASSEROLE COMBINEE

Cette combinaison fait un excellent appareil pour cuire. Ses différents usages ne sont aussi bien remplis par aucun autre ustensile. Les oreilles du chaudron sont d'un modèle spécial perfectionné qui maintient l'anse droite ou baissée selon qu'il est désiré.



CASSEROLE OU PLAT AU FOUR

Une casserole idéale pour faire cuire les pommes, les fèves, les pommes de terre en robe de chambre, le macaroni et les aliments similaires.



CASSEROLE A CEREALES OU BAIN-MARIE

Ce grand bain-marie ne fait pas roussir votre riz ou vos céréales et vous n'avez pas besoin de les remuer. Il peut être aussi employé pour cuire à la vapeur les légumes dans la casserole supérieure pendant que la soupe ou les pommes de terre sont en train de bouillir dans le fond.

BATTERIE DE CUISINE
“DURO”
EN ALUMINIUM
A 99%

Casserole Combinaison
à 4 MORCEAUX
en ALUMINIUM



Cette série de casseroles a plus d'usages et plus d'avantages que toute autre série similaire qui soit sur le marché. Les combinaisons qui peuvent être faites sont très pratiques et sont d'un excellent service pour chaque repas de la journée. Toutes les pièces sont de dimension uniforme et s'ajustent ensemble très commodément. Les anses des casseroles intérieures peuvent être détachées si on le désire. La capacité du chaudron extérieur No 147 est de six pintes et chacune des casseroles contient 2 1/2 pintes. La capacité du No 145 est de deux pintes pour la casserole extérieure et d'une pinte pour les casseroles intérieures. Elles sont très bien polies à l'extérieur et la surface intérieure est de notre fini Rayon X.

VOTRE COURTIER PEUT VOUS APPROVISIONNER.



SOUFFLEUR A MAIS OU ROTISSEUR POUR FLOCONS DE MAIS

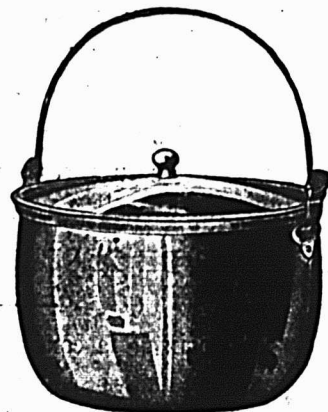
Il vous arrive assez souvent d'avoir besoin d'un ustensile pour faire diverses petites choses telles que souffler du maïs, griller du café, etc... Cet appareil répond fort bien à ces besoins.

ARTICLES FABRIQUES AU CANADA PAR



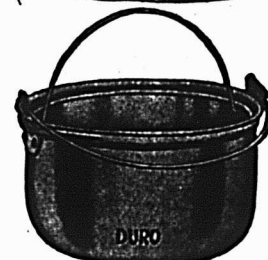
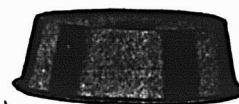
PASSOIRE OU COULOIR

Il est très facile de rincer les fruits, la salade, etc... avec cette passoire. Elle sert également de couloir.



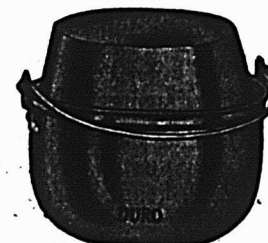
CHAUDRON CONVEXE

Ce coquet chaudron convexe est sans égal pour cuire ou bouillir les légumes. Les parois bombées sont un grand avantage, car elles permettent de séparer facilement les liquides des légumes. Elles empêchent l'aliment de glisser lorsque le chaudron est penché pour laisser couler le liquide. Lorsqu'il est employé comme chaudron "Windsor", il donne de délicieux rôtis à la casserole sans graisse ni eau.



SERIE POUR CUIRE A LA VAPEUR

Cette combinaison est exactement ce qu'il vous faut pour cuire convenablement à la vapeur les pommes de terre et le maïs en épis. La casserole est assez grande pour contenir un bon repas et les perforations réparties sur tout le fond assurent une cuisson uniforme et parfaite.



ROTISSEUR A AROSAGE AUTOMATIQUE

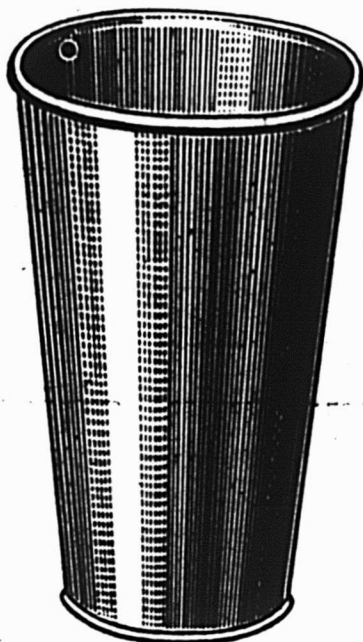
Des rôtis délicieux, bien brunis et juteux sont obtenus avec cette rotissoire. Un arrosage automatique parfait est produit par la condensation sur le couvercle de la vapeur qui retombe sur le rôt et le rend ainsi juteux et appétissant.



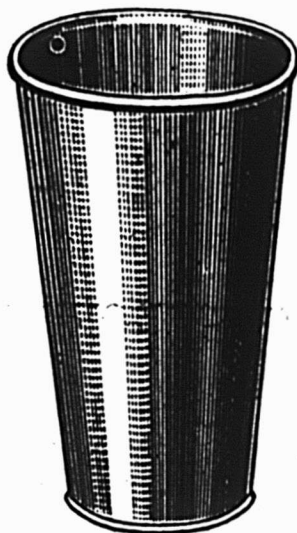
W. D. SHAMBROOK & CO.
HAMILTON, CANADA.



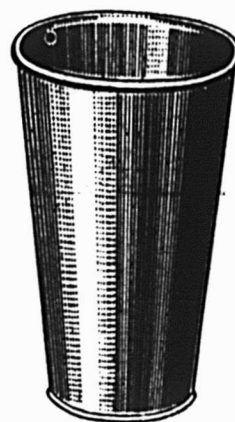
Seaux à Sèves



2 gallons
mesure Impériale.



1½ gallons
mesure Impériale.



1 gallon
mesure Impériale.

Faits en fer-blanc clair.
Faits en fer-blanc terne.

Aussi Chalumeaux à Sève
“PERFECTION”

Donnez vos ordres dès maintenant afin d'avoir votre provision prête
pour la demande extraordinaire.

McClary's

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON,

MONTREAL.



Insecticides C. P. pour pulvérisation efficace

La grande majorité des fermiers et cultivateurs de fruits sont convaincus de la nécessité de la pulvérisation comme moyen de produire une pleine récolte de première qualité.

Mais comme les résultats dans ce sens sont déterminés par la qualité du pulvérin il est très important pour les commerçants de mettre en stock et de recommander des Insecticides que les essais positifs ont prouvés être absolument satisfaisants.

Un stock d'Insecticides Canada Paint vous met à même de répondre à tous les besoins de vos clients pour la pulvérisation. Economiques et faciles à employer ils fournissent le maximum de force pour empoisonner et tuer, en débarrassant efficacement des insectes nuisibles sans détériorer en rien les feuilles ou les fruits.

Lorsque vous avez en stock les Insecticides C-P, vos efforts de vente sont soutenus par une vigoureuse campagne de publicité au consommateur qui dirige vers votre magasin la demande locale d'insecticide.

Pouvons-nous vous envoyer des détails complets avec prix, etc. ?

THE CANADA PAINT CO. LIMITED

Fabricant du célèbre Blanc de plomb véritable marque "Elephant"
MONTREAL TORONTO HALIFAX WINNIPEG CALGARY VANCOUVER