

PAGES  
MANQUANTES

Consulat Général de France.

Éditeurs: Dulhuin  
rue Notre-Dame E.

# Le Prix Courant

BIBLIOTHÈQUE DE

MAR 25 1924

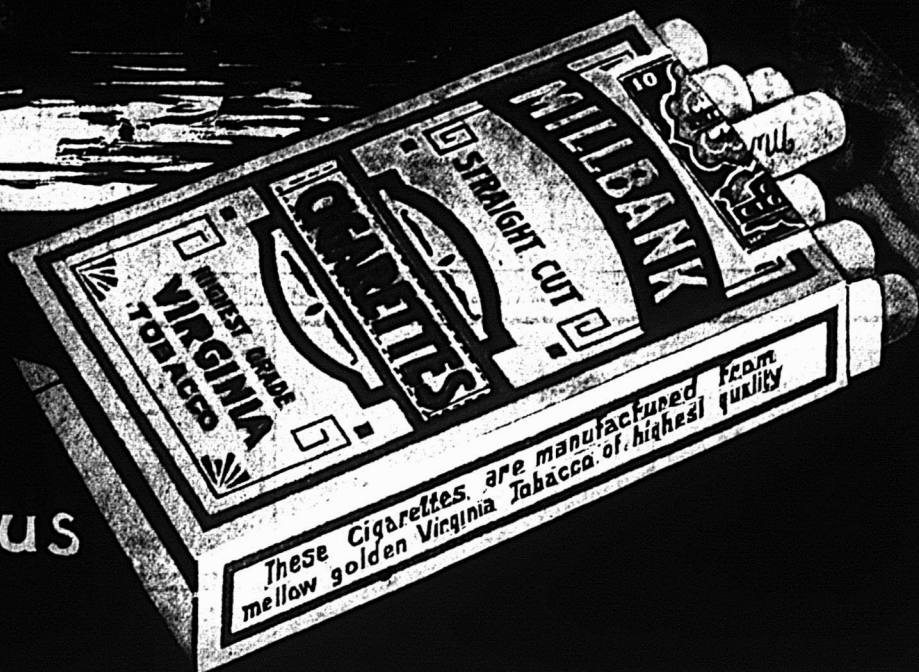
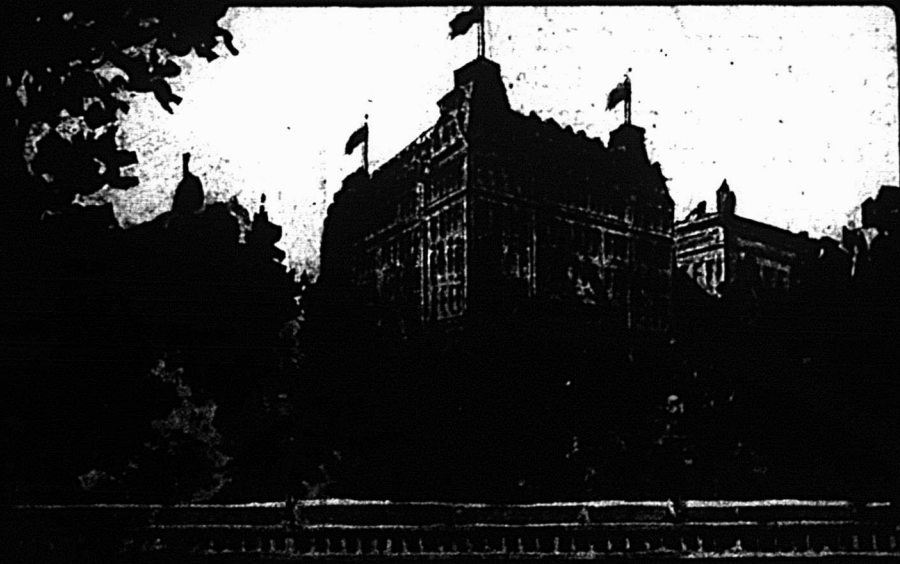
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES  
COMMERCIALES

FONDE EN 1887

MONTREAL, VENDREDI 10 DECEMBRE 1920

VOL. XXXIII—No 50

# MILLBANK



10  
pour  
15 Sous



## LES ANNONCES

que l'agent d'annonces n'a  
pas à écrire

La publicité joue un grand rôle dans le maintien de l'énorme demande du Poli O-Cedar. Elle sert de rappel constant et elle persuade aux gens qui ne connaissent pas le haut degré de qualité de O-Cedar d'essayer ce merveilleux Poli.

Mais la meilleure annonce de O-Cedar est encore celle qui n'a jamais été écrite. C'est un genre de publicité plus convaincant, plus effectif que tout ce qui peut jamais être écrit.

La recommandation personnelle — "la publicité de bouche en bouche" — est un des plus grands atouts de O-Cedar; et c'en est un qui augmentera annuellement avec les ventes croissantes de O-Cedar.

Cet atout est hautement apprécié par le détaillant qui tient en faveur des articles profitables et de vente rapide.

*Channell Chemical Co., Limited*  
TORONTO



# COMMUNITY PLATE



## *Redoublez d'efforts pour battre le record pendant la saison des Fêtes*

C'est le moment de vous concentrer sur le Community Plate. Plus vos clients auront l'occasion de voir des pièces de Community dans vos vitrines, plus de cadeaux vous leur vendrez.

Vous pouvez battre le record de vos ventes précédentes en consacrant plus d'attention à vos étalages de Community Plate pendant les Fêtes.

Tournez à votre avantage l'intérêt général que soulève le Community Plate — l'intérêt qui s'est transformé en désir de posséder du Community Plate.

Sugérez des Cadeaux en Community — montrez toutes les pièces du Service Correct.

Les Cadeaux en Community ont tellement de chances de bien se vendre qu'ils valent certainement la peine que vous leur consacriez vos meilleurs efforts.

Poussez la vente de Community Plate pour battre tous les records pendant les Fêtes.

**Oneida Community, Limited**  
Niagara Falls, Ontario.

*Qui fabriquent aussi l'Oneida Community PAR PLATE*

# “Comment au juste ce Bacon fait-il vendre d'autres articles?”

*Fut-il demandé au Détaillant*

**S**A réponse, reproduite dans le numéro du 5 novembre du “Canadian Grocer” (page 136) se lit en partie comme suit:

“Lorsqu'un épicier plait à sa clientèle avec une certaine ligne de marchandises, cela lui fournit un bon argument de vente pour d'autres articles.”

“Il est essentiel pour le succès du détaillant de créer la confiance entre sa clientèle et lui-même. Je tiens une ligne spéciale de bacon, parce que je crois que c'est une ligne de la

meilleure qualité. Je crois que c'est la meilleure qu'on puisse acheter. Elle répond à mon désir de ne tenir que des marchandises de premier choix. Ma clientèle en est très satisfaite. En un mot, je mets en stock et je pousse certains articles dont je puis répondre moi-même au point de vue de la qualité et de la satisfaction réelle.”

Ce détaillant a reconnu qu'en tenant une ligne de premier choix de viandes fumées, il augmente ses ventes en général.

Le bacon qu'il vend est le

## **PREMIUM de SWIFT**

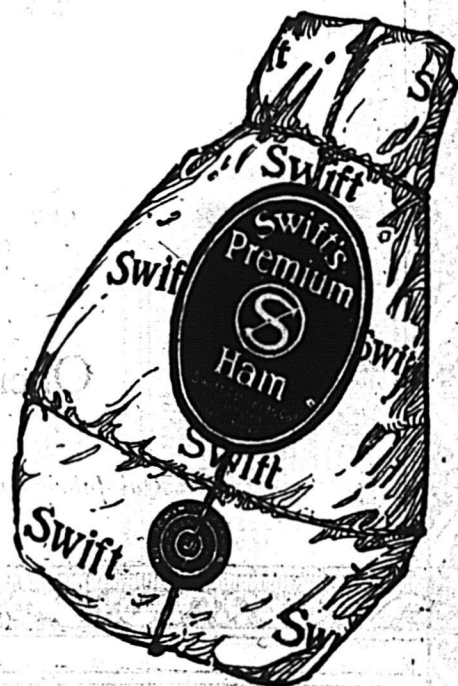
“L'expérience est un enseignement!” Pourquoi ne pas profiter de l'expérience de ce commerçant? Commandez

### **LES JAMBONS ET LE BACON**

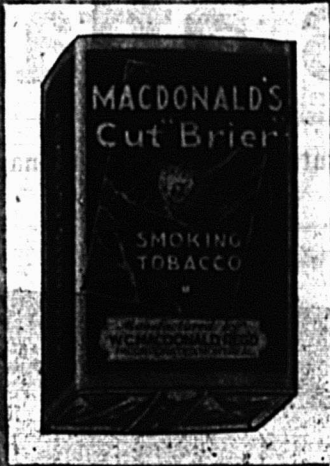
### **PREMIUM DE SWIFT**

par l'entremise de notre voyageur ou directement.

**La Compagnie Canadienne  
Swift, Limitée**







La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.  
 Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR  
**W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.**  
 MONTREAL

**W. C. MACDONALD REGD.**  
 INCORPORATED  
 MONTREAL

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

**DES CLIENTS SATISFAITS EDIFIENT**

# de plus grosses affaires

Lorsque vous vendez "Easifirst" vous vendez la qualité qui satisfait. Chaque ménagère qui vous l'achète devient une cliente assidue.

Assurez-vous de pouvoir toujours le fournir.

**Gunns**  
LIMITED



TORONTO et MONTREAL.



## MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fèves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure  
**LE POURCENTAGE**

L'annonce constante vous assure  
**LA DEMANDE**

La qualité vous assure  
**UNE CLIENTELE SATISFAITE**

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

**H. J. HEINZ CO.,** LEAMINGTON,  
CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

## SON EFFICACITE ACTIVE LES VENTES



Grâce aux excellentes propriétés curatives qu'il possède, vos clients seront entièrement satisfaits du sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Il apporte le soulagement à ceux qui souffrent de l'Influenza, la Grippe, etc., et en même temps ses excellentes propriétés toniques fortifient l'organisme. Là où il y a une demande, des ventes continues sont certaines d'être faites.

**LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU**

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

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





Pour la cuisine ou la pâtisserie



Il donne la saveur  
du lait.

Dry Powder  
Will not sour



Se tient frais jusqu'à ce que  
la dernière parcelle soit  
employée.



1 boîte d'une livre fait 4  
pintes de lait pur  
séparé.

**KLIM**

lait pur séparé pasteurisé sous la forme la plus pratique — en poudre sèche — la façon la plus pure et la plus sûre qu'on puisse trouver.

Il fait de délicieux biscuits, gâteaux, sauces et soupes au lait et produit des résultats satisfaisants pour toute cuisine ou toute pâtisserie.

Lisez les instructions. Enlevez le couvercle. Prenez huit cuillerées à soupe de Klim et placez-les sur une chopine d'eau dans un bol. Fouettez vigoureusement jusqu'à ce que tout soit dissous—cela prend à peine quelques secondes. Goûtez-le, vous serez charmé de la saveur naturelle.

Klim étant un lait séparé en poudre, ne contient pas de gras de beurre. Le beurre est en tout cas ajouté dans presque toutes les recettes — il est donc plus économique d'employer Klim plutôt que le lait frais. Il donne les mêmes résultats que lorsque la ménagère emploie le dessus d'une bouteille de lait pour la table et emploie ensuite le restant de la bouteille pour la cuisine.

Klim reste frais et doux jusqu'à la dernière parcelle dans la boîte. Tenez-le dans l'armoire de cuisine ou n'importe où vous le trouverez commode. Il n'est pas besoin de glace pour le conserver.

Le grand nombre d'annonces dans les magazines et les journaux a rendu KLIM familier à des milliers de gens, dont beaucoup sont vos clients. Vous trouverez qu'il est avisé de tenir un bon stock des trois dimensions de KLIM—boîte d'une demi-livre, d'une livre et de dix livres. Commandez à votre fournisseur de gros.

Ce qui précède est une partie des choses que nous leur disons.  
Répétez notre histoire au public.

**CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED**  
10-12 Rue St-Patrick, TORONTO

81 Rue Prince William, 319 Rue Craig Ouest, 132 Avenue James Est,  
ST. JOHN MONTREAL WINNIPEG

Distributeurs pour la Colombie Anglaise:  
Kirkland & Rose, 132 Water St., Vancouver.





Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

## LA LE LA Qualité Service Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

## THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (3)

MONTREAL



## LE SPAGHETTI DE CLARK

au fromage et à la sauce tomate

Délicieux à manger. — De prix raisonnable. — Exposez-le. —

Il se vend de lui-même.

## LE BOEUF SALE DE CLARK

Le favori pour le lunch froid.

Faites savoir à vos clients que vous l'avez. Ils tiennent à l'avoir dans leur garde-manger.



## Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature.

Tout aussi bon que jamais  
tout aussi populaire et  
toujours l'article qui se vend le mieux.

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS.



## W. CLARK, LIMITED, MONTRÉAL

# J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

**"J. D."**



Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

**MOUTARDE DURHAM**

**MOUTARDE DUFFY S. F.**

Demandez nos Prix.

## J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,  
**MONTREAL.**

Téléphone: Main 58

Thés de qualité supérieure

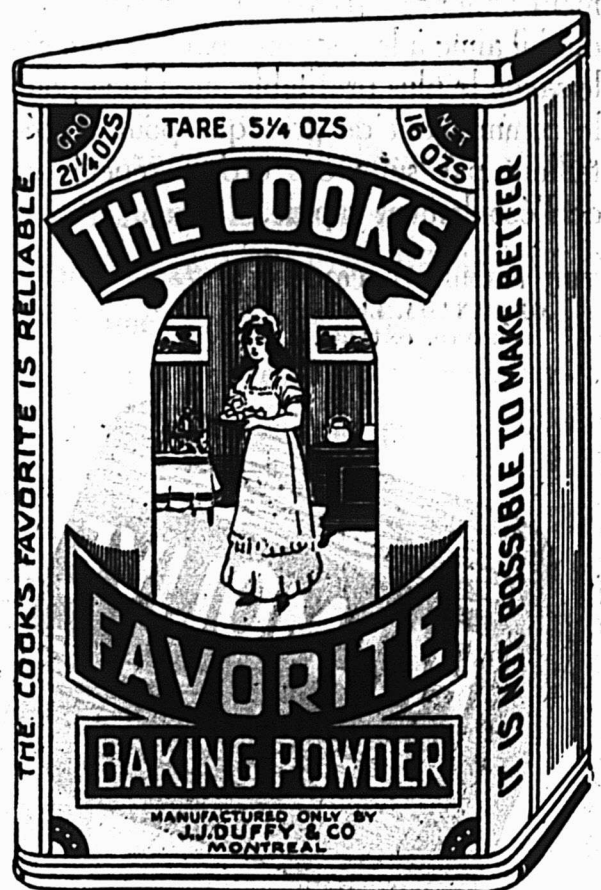
Nos Cafés sont reconnus pour leur  
arôme sans égal.

Epices de toutes sortes.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à P. te

**"THE COOK'S FAVORITE"**

59 ans sur le marché.





# PALMOLIVE

a un écoulement  
toujours croissant

Les consommateurs éventuels de Palmolive en entendent parler par les magazines et les journaux des États-Unis et du Canada qui sont partout remplis d'annonces énergiques de Palmolive. Rien d'étonnant à ce que des millions de nouveaux clients demandent chaque année le Palmolive. Et aucun de ceux qui emploient le Palmolive ne retourne jamais à aucun autre savon. C'est pourquoi les ventes de Palmolive se répètent.

**“Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros”**

Il vous dira que Palmolive est le savon qui se vend le plus et qui est le plus largement annoncé. Il vous dira aussi pourquoi il aime à le vendre—parce que c'est le savon le plus profitable aussi bien pour le commerçant de gros que pour le détaillant par suite des ordres répétés et de l'écoulement rapide.

THE PALMOLIVE COMPANY  
OF CANADA, Limited  
TORONTO, ONTARIO.



## Produits EDDY

Allumettes “Silent Five”

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les “Silent Five” s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The  
E. B. Eddy Co. Limited  
HULL, CANADA



*La farine qui donne toujours de bons résultats*



# La Farine Préparée Brodie XXX

La satisfaction complète du client suit chaque vente de FARINE PREPAREE DE BRODIE XXX tout aussi certainement que le jour succède à la nuit et les nombreux milliers d'épiciers Canadiens qui tiennent cette farine incomparable, à en juger par les ordres que nous avons reçus, ont trouvé que cet article est un de ceux dont les ventes se répètent au plus haut degré.

galettes légères et délicieuses, des biscuits, gâteaux, crêpes, etc. Les excellents résultats qu'elle donne procureront invariablement des éloges et des répétitions continues et profitables. L'automne inaugure la saison des crêpes et un bon étalage de FARINE DE BRODIE joint à une légère suggestion de votre part, donnera des résultats qui vous surprendront. Pourquoi ne pas en faire

Suggérez-la à vos clientes pour faire des

l'essai?

## BRODIE & HARVIE, LIMITED

### Montréal

# UNE SUGGESTION POUR NOEL

qui augmentera vos profits

Les détaillants qui exposeront ces caisses de Noël en vendront une quantité pendant la saison des fêtes.

Caisse contenant 1 douzaine de boîtes de FRUITS AU SIROP DE QUALITE DE CHOIX, MARQUE DOMINION, comprenant 2 boîtes de chaque de Cerises rouges dénoyautées, Pêches, Poires, Prunes et Framboises.

Caisse contenant 1 douzaine de boîtes de FRUITS AU SIROP DE QUALITE FANTAISIE, MARQUE NIAGARA FALLS, comprenant 3 boîtes de chaque de Cerises en conserve, Pêches, Prunes vertes, et Framboises.

Caisse contenant 1 douzaine de pots en verre de 16 onces de CONFITURES PURES AYL-MER, chaque caisse comprenant 2 pots de chaque de Fraises, Framboises, Cassis, Pêches, Prunes et Abricots.

**DOMINION CANNERS, LIMITED**  
HAMILTON, CANADA.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

## THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

## KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874



# 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

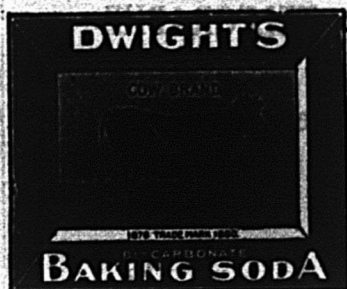
TORONTO.

# REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

RECOMMANDEZ LE SODA

## "COW BRAND"

A LA MENAGERE



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

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

## Church & Dwight

LIMITED

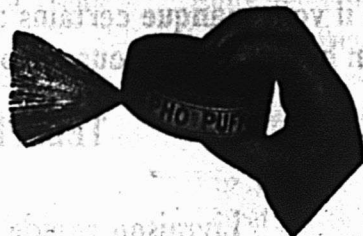
(2)

Manufacturiers

MONTREAL

## POUDRE INSECTICIDE SAPHO

Mort infallible des mites, mouches, insectes, etc.



SOUFFLET  
SAPHO



POMPE A  
POUDRE—RE-  
CHARGEABLE



BOITE No 3

BOITE No 4

S'il y avait quelque chose de meilleur, nous le ferions.

EN VENTE DANS TOUTES LES  
MAISONS DE GROS

THE KENNEDY MANUFACTURING CO.,  
588 Avenue Henry Julien, MONTREAL.





# LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

**Importateurs d'Épiceries, Vins et Liqueurs,  
MONTREAL**

**ASSORTIMENT LE PLUS COMPLET DE  
PRODUITS CANADIENS ET IMPORTES  
PRIX LES PLUS BAS**

**COMMANDES SPECIALES**

**POUR LES FETES.**

**S'il vous manque certains articles pour compléter votre assortiment, n'hésitez pas à nous envoyer votre commande par**

**POSTE**

**TELEPHONE**

**TELEGRAPHE**

**Livraison rapide absolument garantie.**

# LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

**Épiciers en gros.**

**584 Rue St-Paul Ouest,**

**MONTREAL**





# LAPORTE MARTIN LIMITÉE

Importateurs d'Épiceries, Vins et Liqueurs,  
**MONTREAL.**

**SEULS REPRESENTANTS AU CANADA POUR LES MAISONS DE REPUTATION  
MONDIALE CI-DESSOUS.**

<b>LOUIS BON</b> .....	Bordeaux, Pregelnac, France	Pâtés de Foie Gras Truffés Anchois à l'huile.
<b>FABRIQUE "LE SOLEIL"</b> .....	Malines, Belgique	Petits Pois et Légumes divers "LE SOLEIL".
<b>FOURNIER-OLIDA CIE.</b> .....	Paris et Strasbourg, France	Conserves de viandes et de petits pois de Paris.
<b>MICHEL PORIEL</b> .....	Douarnenez, Bretagne, France	Sardines, Thon et Maquereaux à l'huile d'olive.
<b>JULIEN MACK</b> .....	Dijon, France	Moutardes Aromatisées et Câpres.
<b>F. LECOURS</b> .....	Paris, France	Champignons "LEHUCHER".
<b>PLAGNIOL DE JAMES</b> .....	Marseille, France	Huile d'Olive Surfine.
<b>SOCIETE EVIAN</b> .....	Evian-les-Bains, France	Eau de Table Source Evian "CACHAT".
<b>RENE ROBERT</b> .....	St-Yorre, près de Vichy	Eaux du Bassin de Vichy et Limonades.
<b>SAVONNERIE "LE SOLEIL"</b> .....	Marseille, France	Savon de Castille.
<b>ETABLISSEMENTS A. SARRAZIN</b> .....	Dijon, France	Vin Tonique "BACCHUS".
<b>A. DELOR &amp; CO.</b> .....	Bordeaux, France	Clarets et Sauternes Supérieurs.
<b>DIEZ HERMANOS</b> .....	Jerez de la Frontera, Espagne	Sherry Supérieur "DIEZ".
<b>GABRIEL FERRATE</b> .....	Reus, Espagne	Vin de Messe "VATICAN" et "SANCTUAIRE".
<b>MORIN PERE &amp; FILS</b> .....	Nuits St-Georges	Bourgognes Rouges et Blancs.
<b>READ CAMPANHIA VINICOLA</b> .....	Porto, Portugal	Vin de Port de Douro.
<b>D. CAMBOURS</b> .....	Bordeaux, France	Clarets en Fûts.
<b>KUNKELMANN &amp; CIE.</b> .....	Reims, France	Champagne "PIPER HEIDSEICK".
<b>UNION CHAMPENOISE</b> .....	Epernay, France	Champagne Première Zone "CARDINAL".
<b>ETABLISSEMENTS ABEL BRESSON</b> .....	Béziers, France	Vermouth Français.
<b>PH. RICHARD &amp; CIE</b> .....	St-Jean D'Angely, France	Cognacs Vieux.
<b>GRANDE DISTILLERIE CUSENIER</b> .....	Siège Social, Paris	Liqueurs Françaises Surfines.

## La Qualité de ces Produits est sans Egale

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



# Les Pâtes Alimentaires

## "SUNSHINE"

## "SPLENDOR"



sont de

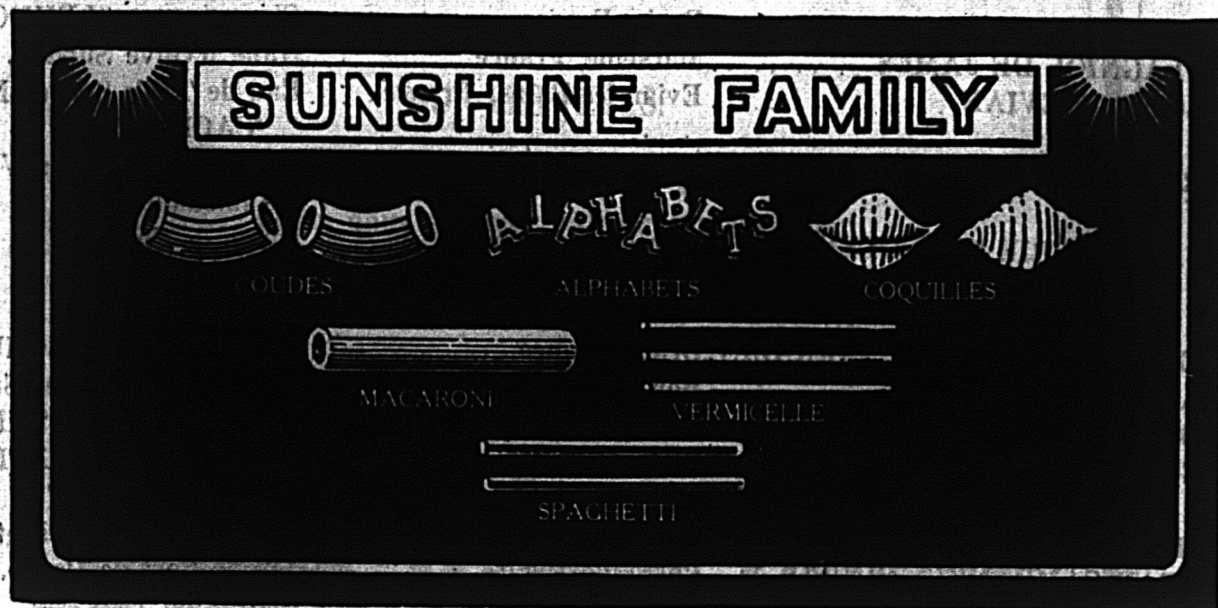
80 Paquets — 1 lb.

20 lbs. Net.

### QUALITE SUPERIEURE

avec la

### Vraie Saveur Italienne



Commandez-les chez votre Epicier en Gros  
ou écrivez à

# P. Pastene & Co., Limited

340 Rue St-Antoine

Manufacturiers

MONTREAL, Qué.



MARQUE

## "Splendor"

Commandez  
par numéro  
S. V. P.



1—CAPELLINI	13—ZITA TAGLIATI
2—SPAGHETTINI	14—MEZZANI TAGLIATI
3—SPAGHETTI	15—MEZZANELLI TAGLIATI
4—PERCIATELLI	16—TUBETTINI
5—MACCARONCELLI	17—ORZO
6—MEZZANI	18—STELLINE
7—ZITA	19—SEMI MELONE
8—LINGUINE	20—ACINI PEPE
9—TAGLIARELLINI	(SPECIAL) CONCHIGLIE
10—TAGLIARELLI	
11—FETTUCCELLE	
12—RIGATONI	



# STANWAY - HUTCHINS LTD.

Marchands de Thé et Café et  
Importateurs Généraux

REPRESENTANT:

JOHN DONALDSON & CO., LTD, REINACH'S NEPHEW & CO.,  
Londres, Angleterre. Londres, Angleterre.

A. F. JONES & CO.,  
Colombo, Ceylan.

**ARRIVAGE CONTINUEL**

D'envois de thé de Ceylan, des  
Indes, du Japon et de la Chine

Stock bien assorti de café et de thé

**TOUJOURS EN MAIN**

Avant d'acheter insistez pour

**VOIR DES ECHANTILLONS**

**NOS PRIX VOUS SURPRENDRONT.**

Nous avons aussi à offrir de la Chicorée Importée de  
Belgique, en sacs à 12 cents la livre.

**18 RUE ST-ALEXIS - - MONTREAL**

# ROSE BRAND

## LA MARQUE D'ALIMENTS DE CHOIX

**L** MEME soin minutieux et la même diligence que votre propre mère montrerait en préparant des mets spéciaux, sont donnés au choix et à la préparation des produits Rose Brand.

Seules les meilleures viandes choisies avec soin, les meilleurs produits de laiterie et les meilleurs aliments sains portent toujours cette marque de longue réputation.

Les acheteurs de la Rose Brand obtiennent tout ce qu'on peut désirer en qualité et saveur—les produits de choix d'une institution fameuse depuis 1852.

Notre campagne nationale de publicité pour augmenter la demande de la Rose Brand paraît maintenant dans les hebdomadaires, quotidiens et magazines dans tout le pays. Pour le détaillant nous avons préparé de magnifiques pancartes superbement coloriées, dépliants, dispositifs de vitrine, etc. Ces articles sont d'une grande aide pour tout boutiquier, parce qu'ils donnent à son rayon d'alimentation et à son étalage de vitrine une attrait irrésistible—augmentant ainsi les ventes. Toutes les aides publicitaires sont adressées gratuitement sur demande.

Pour établir un commerce toujours croissant de jambon, bacon, shortening, etc... vendez la Rose Brand. Les acheteurs de Rose Brand reviennent toujours.



**SUCCURSALES:**  
 Fort William  
 Sudbury  
 Sydney, N.E.  
 Charlottetown, I.P.E.  
 Winnipeg, Man.

**USINES DE SALAISONS:**  
 Brantford  
 Toronto  
 Peterboro  
 Montréal  
 Hull

# CANADIAN PACKING CO., LIMITED

TORONTO, ONTARIO.

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



Avez vous commencé vos ventes de

# WINDMILL

Marque de commerce déposée

## MELASSE

# BARBADE SUPERFANCY

Elle est garantie comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité qui se fasse.

Nous pouvons faire l'expédition immédiate de St. John, Québec et Montréal.

Notre prix est le plus bas. Spécifiez Windmill sur votre prochaine commande à votre fournisseur de gros ou écrivez-nous ou télégraphiez-nous pour avoir des cotations lorsque vous serez prêt et nous vous facturerons par son entremise.

Notre service de publicité marche avec chaque commande. Il augmente vos ventes de mélasse et vos affaires en général. Renseignez-vous à ce sujet.

Nous garantissons Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

Ne soyez pas induit en erreur. La marque de commerce Windmill est apposée sur chaque baril.

# PURE CANE MOLASSES CO., OF CANADA LIMITED

MONTREAL

ST. JOHN, N.B.

## Table Alphabétique des Annonces

<p><b>A</b></p> <p>American Pad. . . . . 90 Assurance Mont-Royal . 96</p> <p><b>B</b></p> <p>Banque de Montréal. . 68 — Provinciale . . . . 94 — Nationale. . . . . 94 Barrett. . . . . 89 Bowser. . . . . 92 Beach Foundry. . . . . 93 Brodie &amp; Harvie. . . . 11 Brodeur. . . . . 96 British Colonial Fire Ins. 96</p> <p><b>C</b></p> <p>Channell Chemical. . . . Couverture Canadian Milk Products. 7 Clark, Wm., Couverture-8 Chamberlain Medicine . 13 Church &amp; Dwight. . . . 13 Canadian Packing . . . . 19 Connors Bros. . . . . 21 Christin &amp; Cie. . . . . 25</p>	<p><b>Côté &amp; Lapointe. . . . 73</b> Canadian Postum. . . . 81 Connor &amp; Son. . . . . 92 Canada Decalcomania. . 94 Coulhard. . . . . 96 Canada Foundries . . . . 96</p> <p><b>D</b></p> <p>Duffy, J. J. &amp; Co. . . . . 9 Dominion Cannery . . . . 12</p> <p><b>E</b></p> <p>Eddy. . . . . 10</p> <p><b>F</b></p> <p>Fontaine. . . . . 96</p> <p><b>G</b></p> <p>Gunns Ltd. . . . . 6 Gagnon. . . . . 96 Garand Terroux. . . . . 96</p> <p><b>H</b></p> <p>Heinz. . . . . 6 Hudon &amp; Orsall. . . . . 22-23 Hudon, Hébert &amp; Cie, Limitée. . . . . 26 Hatton. . . . . 85</p>	<p><b>I</b></p> <p>Imperial Tobacco. . . . Couverture-27</p> <p><b>K</b></p> <p>Kearney Bros. . . . . 12 Kennedy Mfg. . . . . 13</p> <p><b>L</b></p> <p>Laporte, Martin Ltée. 14-15 Leslie, A. C. . . . . 94</p> <p><b>M</b></p> <p>Macdonald. . . . . 5 Mathieu. . . . . 6 Montreal Biscuits. . . . 8 Maple Crispette Co. . . . 87 Meunier, Clément &amp; Cie. 90 McArthur, Alex. . . . . 90 Montbriand. . . . . 96 Morrow Screw &amp; Nut Co. 96</p> <p><b>N</b></p> <p>Nova Scotia. . . . . 90</p> <p><b>O</b></p> <p>Oceanic Oyster. . . . . 98 Onida. . . . . 3 Omega. . . . . 94</p>	<p><b>P</b></p> <p>Palmolive. . . . . 10 Pastene &amp; Cie. . . . . 16-17 Pure Cane Molasses . . . 20 Pink, R. . . . . 91 Poulin Ltée. . . . . 96</p> <p><b>R</b></p> <p>Ramsay Paint. . . . . 91</p> <p><b>S</b></p> <p>Swift. . . . . 4 St-Croix Soap. . . . . 8 Stainway Hutchins. . . . 68 Safada Tea. . . . . 74 Stauntons Ltd. . . . . 81 Smalls Ltd. . . . . 83 Still Mfg. . . . . 91 Sun Life. . . . . 96 Steel Co. . . . . Couverture</p> <p><b>U</b></p> <p>Universal Importing Co. 24</p> <p><b>W</b></p> <p>Western Assurance . . . . 78 Wisintainer. . . . . 81</p>
---	---	--	--

# Bonne et Heureuse Année



Nous adressons à nos nombreux clients nos meilleurs voeux de bonheur et de prospérité.

Puisse la Nouvelle Année combler tous leurs désirs et leur accorder toutes les satisfactions d'affaires qu'ils sont en droit d'attendre.

En vous remerciant de votre généreux patronage nous espérons que vous voudrez bien continuer comme par le passé à nous favoriser de vos ordres, vous assurant à l'avance que nous y apporteront comme toujours tout notre soin et tout notre attention.



## Connors Bros, Limited

Black's Harbor, N. B.



# Audon & Orsali

## LIMITEE

**EPICIERS EN GROS**

**Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.**

**SEULS REPRESENTANTS AU CANADA  
DES CELEBRÉS MAISONS SUIVANTES:**

**Cunliff, Dobson & Co., Bordeaux (France.)**

**Spécialité de Vins de Bordeaux.**

**Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)**

**Spécialité de vins de Messe dont l'authenticité est certifiée par  
l'Archevêché de Montréal.**

**Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)**

**Dont les Vins de Xérès jouissent d'une réputation universelle.**

**79 rue Saint-Paul, Est**  
**MONTREAL**

**TELEPHONE: MAIN 4964.**

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



# Hudon & Orsali

LIMITÉE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires

## La Corbeille de Wespelaer (Belgique)

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

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

Propriétaires des marques de commerce

SIGNAL

H O  
M

et N. U. B.

79 rue Saint-Paul, Est  
MONTREAL

Téléphone: Main 4964



# RAISINS EPÉPINÉS

EPICIER EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires

Nous avons le plaisir d'annoncer aux commerçants  
que d'ici une quinzaine de jours nous recevrons un envoi  
de 2600 caisses de raisins "IDEAL NOT-A-SEED" qui  
seront distribuées parmi les jobbers de Montréal et de  
Québec.

C'est le premier arrivage qui ait été reçu depuis  
trois ans.

DEMANDEZ LES PRIX A VOTRE JOBBER

**UNIVERSAL IMPORTING COMPANY**

118 Rue St-Paul Ouest,

MONTREAL

TELEPHONE : MAIN 4964

Téléphone : Main 4964



L'approche de la saison  
des fêtes rend plus  
active la vente des  
**BOISSONS DOUCES DE**

# J. CHRISTIN & CIE, LIMITÉE

Chacun se prépare pour les réunions traditionnelles de famille où les boissons douces sont si en honneur.

Aucune autre boisson de ce genre ne peut se prévaloir de qualités hygiéniques et rafraichissantes supérieures à celles des boissons de J. Christin & Cie, Limitée.

Leur réputation basée sur 65 années de succès dans la fabrication, ne fait qu'augmenter d'année en année. Les boissons de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE, sont de plus en faveur dans le public et voient sans cesse accroître leur vente.

Etes-vous en état de bénéficier de cette augmentation de demande? Avez-vous une bonne provision de nos divers breuvages?

Ne perdez pas de temps. Complétez immédiatement votre stock pour ne pas manquer la vente.

Demandez notre liste de prix. Donnez vos commandes par lettre ou téléphone ou voyez nos voyageurs.

## J. CHRISTIN & CIE, LIMITÉE

Maison fondée en 1855.

21 Rue Ste-Julie,

MONTREAL.

Téléphone: Est 1595.



L'approche de la saison

des fêtes rend plus active la vente des

# HUDON, HÉBERT & CIE, LIMITÉE



Marque "LA GAZELLE"

IMPORTATION, ET, GROS

ALIMENTATION,  
VINS ET LIQUEURS

18 RUE DE BRESOLES

MONTREAL, P. Q.





# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 8272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 186 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada . . . . . 92.00  
Etats-Unis . . . . . 92.50  
Union postale . . . . . 94.00

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 payables à l'ordre du Prix Courant.

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 10 décembre 1920

Vol. XXXIII—No 50

## Le mois des Fêtes et la politique à suivre dans les circonstances présentes

Nous avons abordé le mois des fêtes, celui qui est incontestablement le plus favorable de l'année pour le commerce et certes on ne saurait trop recommander aux marchands d'en profiter, non pas par la simple action passive de servir le client qui entre au magasin, mais par la sollicitation des affaires et l'appel de l'acheteur par des vitrines attrayantes.

Depuis quelque temps, il s'est manifesté parmi le public une restriction marquée dans l'achat et le commerce s'est plaint de cette réduction des ventes, à un moment de l'année où en général, l'on enregistre une bonne activité.

La cause de ce calme des affaires est bien connue; elle réside dans l'incertitude des prix qui par leur tendance à la baisse sont un épouvantail perpétuel pour le consommateur hésitant qui a peur d'acheter aujourd'hui à tel prix quelque chose qu'il croit pouvoir se procurer le lendemain à de meilleures conditions. Evidemment, il y a aggragation dans cet état d'esprit et il incombe au marchand de détruire cette impression en faisant part au public acheteur des réductions de prix qu'il a décidé de faire pour stimuler le commerce des fêtes.

Le marché est en baisse, c'est vrai, les commodités sont sur la pente qui les entraîne à des déclinis de prix. cela ne fait pas de doute; les manufacturiers, dans bien des lignes ont déjà commencé à reviser leurs prix dans le sens de la baisse; c'est donc le temps d'agir pour les marchands-détailants qui ont des stocks achetés aux anciens prix, souvent même au niveau maximum atteint. C'est l'heure jamais de la décision rapide; l'entêtement en ce mo-

ment critique ne pourrait que causer des déceptions.

Voici venir le temps où se manifeste parmi notre population la plus forte capacité d'achat de l'année et c'est cette occasion favorable qu'il faut saisir immédiatement pour se débarrasser d'un stock qui, demain, vu les circonstances, sera déprécié de valeur puisqu'on pourra le renouveler à moins cher. Il n'y a pas à hésiter. Il faut nettement s'engager dans la voie de la réduction des prix si l'on veut maintenir son commerce dans une activité normale et ne pas trop souffrir des avatars de la baisse.

N'ayons pas peur de la situation; regardons-la bien en face; n'essayons pas d'y échapper, nous n'y parviendrions pas; ne nous croyons pas plus fort que notre voisin et plus capable que lui de vendre cher ce que le public se refuse à payer aux prix maxima qui ont prévalu ces derniers mois.

La situation est celle-ci: la baisse est inévitable parce que les forces productives mondiales ont repris leur vitalité et que la surproduction se manifeste déjà dans certaines lignes. Ce mouvement ne fera que s'accroître à mesure que les industries d'Europe tendront à revenir à la normale. Il faut donc prendre les devants et alléger le plus possible son ancien stock pour qu'il ne devienne pas un poids ruineux qu'il faudra liquider tôt ou tard, à perte. Plus on attendra, plus grande sera la dépréciation. D'autre part, plus vite on liquidera les marchandises achetées à des prix élevés, moins on aura de sacrifices à faire sur les prix et plus vite on pourra se réapprovisionner à bon compte.

La ligne de conduite à suivre est donc de pousser la

Le "OLD CHUM" en  
boîte métallique de ½  
lb. est un cadeau ap-  
proprié aux fêtes.

# OLD CHUM

Poussez-en la vente  
tout en satisfaisant vos  
nombreux clients.



vente avec toute l'énergie dont on est capable, chose qui se trouve être plus facile à l'époque des fêtes que nous abordons.

Mais n'attendons pas; stimulons notre commerce dès maintenant. Noël n'est plus qu'à quelques jours de nous, et dès maintenant les magasins devraient enregistrer de grosses ventes. Les magasins à départements sont déjà pris d'assaut depuis quelque temps parce qu'ils ont commencé à parler de Noël bien avant que la saison en soit arrivée. Ils retirent à présent les bénéfices de leur préparation de longue date. Il devrait en être de même pour le marchand individuel. Il devrait parler de Noël à chaque heure du jour, décorer son magasin des garnitures appropriées à ce temps des fêtes, remplir ses comptoirs et rayons de suggestions pour la Noël et faire régner de façon apparente l'idée de Noël dans ses vitrines. Le marchand ne saurait évaluer exactement ce que ces pratiques peuvent lui valoir d'affaires, mais il est une chose certaine, c'est qu'elles sont comme un marteau enfonçant perpétuellement dans la tête de gens l'idée de faire sans tarder les achats de Noël et l'effet bienfaisant n'en est pas douteux pour le marchand.

### LES MARCHANDISES S'ÉCOULERONT SI LES PRIX SONT BONS.—LES PRIX DE GUERRE ET LES PROFITS DE GUERRE SONT CHOSES DU PASSE.

Les derniers chapitres de la liquidation industrielle s'achèvent. Les détaillants se mettent à l'alignement et quand ils montrent une disposition évidente à rencontrer les vues des clients quant aux prix, ils se rendent compte qu'il y a, à l'état latent, un pouvoir d'achat énorme.

L'écoulement des marchandises aux consommateurs ne fait pas de doute à condition que les prix soient raisonnables. Cela ne prendra guère de temps pour les détaillants à liquider leurs stocks actuels s'ils adoptent la politique que les leaders du commerce ont déjà adoptée. Ensuite viendra le renouvellement des stocks qui, grâce aux fortes réductions de prix faites par les manufacturiers, peut être fait avantageusement.

Tout ceci indique bien nettement que les prix de guerre et les profits de guerre sont disparus pour de bon. Tout le monde doit s'imprégner de l'idée qu'on ne saurait les maintenir. Mais l'essentiel est d'abord que tout fait prévoir que la période de révision industrielle sera comparativement courte, et ensuite que ce qu'on avait l'habitude de considérer comme des profits normaux pourra, dans la plupart des cas, s'accommoder des prix actuels.

Même le plus sérieux des obstacles à un retour aux conditions est en voie de disparition. Nous faisons allusion à la question des salaires. Pendant la période de guerre, ceux-ci furent payés largement à même le capital. Évidemment, cela ne saurait continuer longtemps sans désastre complet. Dorénavant les salaires payés le seront suivant le

degré de capacité de paiement des industries. Et en fin de compte, il sera plus satisfaisant d'être assuré d'un certain salaire, même s'il est plus réduit en dollars et en cents, car il aura un pouvoir d'achat égal à une rémunération plus élevée mais incertaine.

Il y a, cependant, une pensée plutôt inquiétante; notre prospérité dans les cinq dernières années a été basée largement sur la demande d'Europe pour nos marchandises à des prix anormaux. Cette demande, à l'avenir, sera non seulement rapidement diminuée, mais remplacée par la possibilité de l'Europe d'entrer en concurrence avec nos propres marchés.

Même après des baisses sérieuses, nos prix seront très peu attrayants pour les producteurs européens, principalement aux taux actuels du change.

L'Europe nous doit encore des sommes énormes. Ces dettes ne peuvent être payées en argent, elles peuvent l'être en marchandises. Est-il préférable de laisser entrer au pays ces marchandises à des prix qui mettent en danger les intérêts de nos propres manufacturiers, ou bien les protéger contre cette submersion, même si pour cela, il est nécessaire de se priver du paiement de cette dette? C'est là un grave problème économique qu'on ne saurait tenter d'étudier à fond dans ce court article, mais le fait que ce problème existe souligne l'évidence que la concurrence mondiale reprend rapidement ses droits et que des débouchés doivent être trouvés pour nos propres marchandises, car notre capacité de production dépasse de beaucoup nos propres besoins.

Nous mentionnons ceci pour établir l'idée qu'encore qu'il soit à espérer que l'industrie recouvrera son activité dans quelques mois, l'élément de concurrence sera prédominant et la marge de profit sera conséquemment plus petite.

### LES BANQUES ET LE CINQ POUR 100 SUR LA DISTRIBUTION DES TIMBRES DE TAXE.

À la récente convention de la succursale d'Ontario de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, M. E. M. Trowern, secrétaire fédéral de l'Association faisant allusion à la déclaration faite par lui que les banques recevaient 5 pour 100 relativement à la distribution des timbres de luxe, et rappelant que cette déclaration avait été niée par M. G. Taylor, député ministre du Revenu, M. Trowern dit:

"M. J. A. Banfield et moi, avons interviewé M. Taylor qui prétendit alors: "Nous avons eu quelques difficultés avec l'Association des Banquiers, mais tout s'est réglé par une allocation de 5 pour 100 aux banques."

Et M. Trowern continuait: "Les banques prétendent à présent qu'elles ne reçoivent que un pour cent, et M. Taylor nie avoir tenu le propos ci-dessus rapporté. M. Banfield peut cependant confirmer mes dires."



## UN MONUMENT COMMEMORATIF A LA GLOIRE DE NOS SOLDATS, QUI POURRAIT SERVIR DE VASTE LOCAL D'EXPOSITION.

La semaine passée, à l'Hôtel Windsor, a été tenue une assemblée convoquée par M. Peter A. Doig, gérant honoraire de la deuxième convention annuelle de l'Association des Détaillants de Chaussures et réunissant les représentants de quelques-uns des corps publics les plus importants de la métropole et les mandataires de quarante-cinq différentes associations. Le but de cette assemblée était de discuter le projet d'érection d'un monument commémoratif en l'honneur des soldats montréalais tombés au champ d'honneur, sous forme d'une vaste bâtisse qui comprendrait des salles pouvant servir aux expositions de toutes sortes, aux concerts, aux conventions, etc.

Ce projet mérite tous les encouragements, et il est à souhaiter que sa réalisation ne soit pas remise aux calendes grecques.

Et ce qui serait infiniment souhaitable également c'est que dans les plans de cet édifice, il soit prévu assez d'espace pour qu'une exposition, autre qu'en miniature, puisse y être tenue et que la ville la plus peuplée du Canada puisse au moins posséder un local où pouvoir donner des manifestations convenables de la productivité industrielle nationale.

Il est à remarquer, qu'au Canada, de nombreuses villes d'importance moyenne ont des terrains et des salles d'exposition superbement aménagés et d'une capacité raisonnable, alors que Montréal, la métropole canadienne, au cas où elle voudrait faire une exposition de quelque importance devrait loger des exposants sous des tentes, comme un cirque, et recevoir les visiteurs dans un méandre de baraques foraines.

Nous sommes persuadés que les protagonistes du projet de construction dont il est question ont vu la chose sous le même angle que nous et qu'ils sauront faire d'une seule pierre deux coups, honorant à la fois les glorieux morts, motifs de ce monument pratique, et rendant possible d'honorer dignement les producteurs nationaux dans un cadre permettant l'exposition avantageuse de leurs nombreux produits.

## ASSEMBLEE MENSUELLE DES EPICIERS DE MONTREAL

Mercredi le 1er décembre a eu lieu la réunion mensuelle régulière de l'Association des Epiciers, section de Montréal, sous la présidence de M. M. A. Sarrazin, président.

M. l'échevin Sansregret se dit très fier d'avoir été nommé président du bureau de Montréal et promet de se dévouer à la cause de l'Association. Il parle en termes chaleureux du travail accompli par le bureau permanent d'Ottawa surtout dans l'ère de taxes où nous vivons et dit

quelques mots du projet d'assurances pour les membres de l'Association seulement, dont s'occupe activement le bureau fédéral.

M. Lapointe parla de l'action de l'Association et du bien fait dans l'intérêt des détaillants par cette organisation corporative de plus en plus influente.

MM. Kipnis et D. V. Sansregret firent rapport de leur entrevue avec les brasseurs au sujet des bouteilles vides qu'on refusait de reprendre lorsqu'elles étaient légèrement brisées au goulot.

Puis on discuta l'organisation d'un encre-bal pour janvier prochain.

## LES COMMERÇANTS ET LES CHANGES ETRANGERS

A peu d'exceptions près, le marchand et le manufacturier qui vend ou achète à l'étranger ne devrait pas s'occuper à spéculer sur le change. Si votre usine manufacture et vend des marchandises, nous croyons que vous ferez plus d'argent, à la longue, en négligeant complètement les fluctuations du marché du change. Vos prix devraient être faits en dollars canadiens. Si vous vendez des marchandises à un prix qui ne vous montrera un profit que dans le cas où le marché du change tourne en votre faveur, alors vous ne tenez pas du tout un commerce manufacturier, mais vous ne faites que spéculer sur l'argent étranger.

Il y a quelques cas cependant où des marchands peuvent se permettre de trafiquer sur le change; par exemple ceux qui ont de l'argent à l'étranger et qui veulent tôt ou tard le changer en argent domestique.

Pour ceux-là on peut prédire sans trop de certitude que la livre sterling aura tendance à monter en janvier et en février. Les francs français, en général, suivent le mouvement de la livre sterling, mais, il y a en France un gonflement monétaire qui est alarmant et qui rend incertaine la tendance future du franc. La lire italienne vaut, à présent, moins d'un-cinquième de sa valeur normale en dollar. Le relèvement de la lire dépendra entièrement des événements politiques et sociaux.

Les Empires Centraux et la Russie verront le cours de leurs monnaies se relever quand des relations commerciales courantes se seront rétablies entre eux et les autres pays du monde; d'ici là il est bien risqué de jouer sur les monnaies de ces pays.

Des baisses radicales sont survenues dernièrement dans les changes argentins et brésiliens. Ceci est dû en grande partie, à la saison. Le blé d'Argentine viendra sur les marchés en janvier et février. Le change sera aidé à cette date par ces envois.

Le Brésil a été sérieusement affecté par la baisse de prix de ses principales commodités comprenant le café, le caoutchouc, le sucre, le cuir, le cacao. Ses plus fortes exportations se font cependant, pendant nos mois d'hiver, ce qui devrait tendre à améliorer le change brésilien.



## LA DEPRESSION DES PRIX AUX ETATS-UNIS A PRECEDE CELLE DU CANADA ET A ETE PLUS ACCENTUEE

Il est à remarquer que le Canada n'a pas subi jusqu'ici la crise de marasme qui a caractérisé le commerce des Etats-Unis. Les articles de première nécessité ou commodités avaient atteint leur point culminant en fait de prix aux Etats-Unis, en février de cette année, tandis qu'au Canada la tendance à la baisse ne se manifesta qu'en juin.

Cela ne veut pas dire que le Canada ne se trouve pas dans une période de révision des prix. Les commerces de gros et de détail se tiennent sur l'expectative, en prévision de prix plus bas. Bien des manufactures ont dû réduire leur production et congédier une partie de leur main d'oeuvre.

Mais, il n'y a pas dans tout ceci motif à s'alarmer. Au contraire, du moment que nul n'est pris par surprise et que chacun s'efforce d'adopter les mesures préventives nécessaires, il n'y a pas péril en la demeure et l'on ne saurait teinter notre horizon d'un pessimisme par trop noir.

## DES BANQUIERS DE NEW-YORK AIDENT LES PLANTEURS DE SUCRE DE CUBA

La National City Bank, de New-York, a notifié sa succursale de la Havane de mettre \$10,000,000 à la disposition des planteurs cubains de sucre de façon à leur permettre de se préparer pour la prochaine récolte.

C'est là, croit-on dans les milieux intéressés, la première d'une série de mesures qui seront prises par les différentes institutions financières, indépendamment de l'action du Gouvernement Cubain, pour aider Cuba à faire face à ses présentes difficultés financières.

Un plan est à l'étude également pour l'extension de crédit aux importateurs européens de sucre pour leur permettre d'acheter du sucre cubain, ce qui est presque impossible à présent à cause du taux élevé du change.

## LA CHAMBRE DE COMMERCE EN DELEGATION AUPRES DES HONORABLES C. C. BALLANTYNE ET P. E. BLONDIN.

Une délégation de la Chambre de Commerce de Montréal, présidée par M. Joseph Quintal a été reçue lundi par les honorables C. C. Ballantyne et P. E. Blondin. Le but de cette démarche était de demander la construction d'un embranchement de chemin de fer reliant Montréal à la ligne principale du Transcontinental.

L'hon. H. Ballantyne se montra favorable au projet dont il espère la réalisation prochaine.

## LA RENAISSANCE DE L'INDUSTRIE DU HOUBLON EN ANGLETERRE

La production totale du houblon, en Angleterre, cette année, est estimée à 31,248,000 livres, d'après les rapports du commissaire commercial et agricole américain de Londres. Ce chiffre représente une récolte d'environ 10,080,000 livres de plus que le total de la récolte de l'an dernier et n'est que de 896,000 livres au-dessous de la production moyenne des années 1910-1919.

Le houblon ne peut être importé en Angleterre, à présent, que sous permis spécial émis par ordre ou par autorité du contrôleur des vivres anglais.

Cette réglementation a été imposée en vue d'aider à l'industrie agricole du houblon du Royaume Uni pour lui permettre de se relever des dommages qu'elle a subis pendant la guerre.

## LA RECOLTE DES FIGUES ET DES PECHES

D'après M. J. F. Niswander, vice-président et général de la California Peach Growers' Association de Fresno, la présente saison a été plus profitable que celle de 1919 pour les personnes intéressées dans la culture des pêches et des figues. La récolte des pêches, dit-il, a été pour cette saison d'environ 24,000 tonnes, contre 32,000 tonnes la saison dernière. La récolte de pêches est presque rentrée à présent et la plus grande partie a déjà été expédiée. Les figues ont commencé à rentrer dans les entrepôts. Cette récolte, estime-t-il, atteindra environ 9,000 tonnes et la moitié est déjà arrivée aux entrepôts de l'Association.

## UNE NOUVELLE COMPAGNIE MANUFACTURE DU LAIT EN POUDRE ET DU LAIT CONDENSE.

La compagnie "The Bowes Milk Products", Toronto, vient d'être incorporée avec un capital de \$500,000. Cette nouvelle compagnie est une filiale de Bowes, Ltd., et a été organisée pour la fabrication du lait en poudre et du lait condensé.

## LES TEINTURES ALLEMANDES

Trois grandes compagnies allemandes, Friedrich Bayer, Badische Anilin und Soda Fabrik et Meister Lucius, ont formé un trust avec un nouveau capital de 90,000,000 de marks pour assurer la prépondérance des teintures allemandes sur le marché mondial.



## La stabilisation des prix pour les Confitures

**Une nouvelle réduction prévue pour le 1er de l'an.— Les détaillants feraient bien d'écouler leurs stocks au plus vite pour bénéficier de cette révision des prix.**

Les confitures, comme beaucoup d'autres produits d'épicerie passent par une période de révision de prix qui a été la plus accentuée de toutes par les changements rapides dans les prix du sucre.

Les manufacturiers canadiens de confiture appuient sur le fait que les confitures de fraises et de framboises ont été faites au moment où le sucre était à son maximum, mais, malgré cela les prix suivent la tendance à la baisse.

Les cotations à l'heure actuelle sont plus basses que les prix d'ouverture de la production de cette année, et selon les fabricants ces prix signifient pour eux une perte considérable.

En ce moment les manufacturiers font peu d'efforts pour vendre leurs marchandises, c'est-à-dire qu'ils ne forcent pas les ventes. La plupart des usines sont fermées, mais prennent soin des commandes qui arrivent.

Au premier de l'an, il est fort probable que les stocks de confitures de la plupart des marchands de gros et détaillants seront liquidés et que le commerce se trouvera à nouveau en position d'acheter.

Les manufacturiers laissent à entendre qu'une nouvelle réduction se fera vers le premier janvier, et dans ces circonstances, il serait souhaitable pour les commerçants qu'ils aient leurs stocks de confitures réduits de façon à pouvoir bénéficier de cette révision de prix. Comme les confitures sont composées de 65 pour 100 de sucre, on peut imaginer pourquoi le sucre joue un rôle si important dans l'industrie de la confiture.

### 14 cents la livre pour le sucre

Les manufacturiers prétendent que le prix élevé du sucre a été causé principalement par les spéculateurs induisant le public et les manufacturiers à croire qu'il y avait disette mondiale et par le fait même poussant le marché à des niveaux élevés. Ils disent que, d'après la loi de l'offre et de la demande, il n'y a pas de raison pour que le sucre monte à plus de 14 cents la livre. S'il en avait été ainsi, la dépression commerciale présente ne se serait pas fait sentir. De l'avis des manufacturiers de confitures le marché du sucre est stable à présent, et au premier de l'an la confiture sera offerte à un prix auquel tout détaillant pourra acheter sans appréhension.

### Faire face aux conditions

"Nous nous rendons parfaitement compte que la ten-

dance des prix est à la baisse", disait M. W. J. Briggar, de T. Upton Co. Ltd., dans une récente interview. "A mesure que le sucre tombera, les confitures suivront le mouvement, en dépit du fait qu'elles ont été faites cette année alors que le prix du sucre était au plus haut. Les manufacturiers canadiens de confitures se tiennent rigoureusement au courant de la situation et feront face aux conditions comme elles se présenteront. Le marché du sucre tend à se stabiliser et je crois que vers le 1er janvier les confitures se vendront sur une base qui engagera le commerce à acheter librement."

### Il n'y eut jamais disette de sucre

"Le sucre n'aurait jamais dû monter plus haut que 14 cents la livre", dit M. James Wagstaffe, de Wagstaffe, Ltd. "Il n'y eut jamais disette de sucre; les prix élevés furent occasionnés par un marché forcé et non par la loi de l'offre et la demande. Il y aura un surplus de sucre de deux millions de tonnes cette année, dans toutes les parties du monde. La plus forte partie constituante de la confiture est le sucre et des quantités doivent y être employées quel qu'en soit le coût. Pendant la saison passée des fraises et des framboises, le sucre se vendait au prix le plus élevé. Il s'ensuit que ces confitures nous coûtent très cher de fabrication. Nos prix sont cependant plus bas à présent qu'à l'ouverture et nous espérons faire une nouvelle réduction au premier de l'an. Nous ne forçons pas trop les affaires, les laissant suivre leur cours jusqu'au jour de l'an et à cette date je pense que le sucre se vendra sur une base stable et que nous serons en position d'annoncer au commerce que les confitures sont sur une base ferme d'achat."

### Les prix stabilisés au Nouvel An

M. W. H. Skerrat, surintendant de la Furnival-New Ltd., fait la déclaration suivante: "Nos confitures de fraises et de framboises ont été faites cette année alors que le sucre était à son plus haut niveau. De fait, la confiture de fraises fut faite presque toute avec du sucre coûtant dans les 20 cents la livre. Mais, quand le sucre commença à descendre, nous avons réduit nos prix, car c'est notre politique de suivre le marché du sucre. Nous pensons que vers le 1er de l'an, les prix du sucre et de la confiture seront stabilisés et que le commerce pourra acheter des confitures sans aucun risque de perdre de l'argent."

Un manufacturier dit que le modique tarif actuel sur les confitures importées de Grande Bretagne, permet d'importer au Canada des confitures à plus bas prix qu'on ne saurait les fabriquer ici et il pense qu'il serait juste et équitable que le tarif de protection soit assez large pour protéger le manufacturier canadien contre une perte occasionnée par la concurrence des marchandises importées.



Nous pouvons aller en Angleterre manufacturer des confitures et les expédier ici à 7½ cents de moins par livre que le prix de manufacture ici.

N'y a-t-il pas lieu de demander protection devant pareille constatation ?

## LA CHUTE DU PRIX DU BLE

Les efforts des fermiers organisés pour maintenir le prix du blé à un niveau élevé sont destinés à l'insuccès. Il est peu probable qu'un produit de nécessité et surtout celui pour lequel il y a un aussi vaste marché comme le blé, puisse être l'objet d'une action de ce genre de façon effective. Il n'y a, sur ce continent, qu'une fraction des fermiers qui soient organisés et même s'ils s'entendaient pour retenir l'approvisionnement, il y en aurait qui, par la force même des circonstances financières, seraient obligés de réaliser en argent la valeur de leurs produits. Il est fort probable que les fermiers du Canada qui ont demandé avec tant d'insistance qu'il soit laissé aux forces naturelles le soin de fixer les prix de toutes les sortes de marchandises du pays, reconnaîtraient vite la futilité de toute tentative de cette espèce.

Les fermiers furent parmi les premiers à bénéficier du mouvement de hausse des prix. Il n'y a donc rien d'extraordinaire dans le fait que les prix des produits de ferme ont été parmi les premiers à tomber. La rapidité du mouvement de baisse a, cependant, quelque peu surpris. Les prix de quelques catégories de produits de ferme, ont, pendant ces derniers mois atteint leur niveau de 1914. Ceci donne à entendre que les revenus du fermier sont grandement réduits, tandis qu'il doit encore payer des prix élevés pour les marchandises manufacturées, qu'il achète. Ces dernières, au demeurant, baisseront, mais le fermier se trouve dans la position où se trouvait le travailleur des villes pendant ces dernières années, alors que le prix des marchandises montait beaucoup plus rapidement que son salaire.

Le degré élevé de revenu et de prospérité établi dans le pays par les conditions de guerre ne représentait qu'une condition temporaire, mais il est probable que beaucoup de fermiers le considéraient comme une véritable marche en avant de la part de la population rurale.

Il se passera encore bien du temps jusqu'à ce que les prix courants atteignent les niveaux de 1914. Jusqu'à il y a peu de temps, la remarque se faisait couramment qu'ils n'en reviendraient jamais là, mais la rapidité de la baisse pendant ces derniers mois a détruit cette confiance qui prévalait dans la condition permanente des prix élevés. Il est probable que les mouvements spéculatifs dans quelques lignes seront suivis de changements similaires dans d'autres, ce qui constituera un mouvement régulier de baisse dans les prix courants.

## LA PRUDENCE EST LA CARACTERISTIQUE DES ACHATS DU DETAILLANT

La prudence extrême marque l'attitude du commerce de détail dans toutes les lignes de nouveautés. En dépit du fait que des lignes comme les chapeaux et les beaux vêtements tout faits sont des articles de saison et non pas regardés comme marchandises courantes, les détaillants hésitent à donner des commandes. Les racontars continuels de prix plus bas, l'action des banques de réduire le crédit au commerce, l'annonce faite par nombre d'industries et institutions de réduire le coût élevé de la vie par des réductions sensationnelles sur leurs produits; tous ces éléments du domaine commercial ont créé une incertitude dans l'esprit du détaillant à tel point que celui-ci considère l'avenir des prix comme très douteux alors que l'avenir des affaires semble plus précis. Etant le point de contact avec le public consommateur, le marchand-détaillant est de plus en plus convaincu de la sincérité de la demande du public pour des prix plus bas. Mais cette demande ne se réalisera vraisemblablement pas dans toute l'étendue de son désir. Il n'y a pas encore eu d'exemple que des grosses maisons réputées aient fait des réductions sensationnelles dans toutes leurs lignes. Elles pensent que les marchés primaires ne justifient pas ces diminutions et en conséquence, elles ne les font pas. Elles ne sont pas adverses de l'idée que des prix plus bas dans quelques lignes vont devenir de rigueur, mais elles imaginent que leur venue se fera graduellement et avec le moins de dislocation possible des affaires.

## LES MANUFACTURIERS DE CONFITURES

### DEVANT LA COMMISSION DU TARIF.

Le sénateur E. D. Smith, de E. D. Smith & Son, en s'adressant à la commission du tarif, récemment, passait en revue tout au long, la situation de la confiture. Il parlait du retour de la concurrence anglaise dans le commerce des confitures et traitait de visionnaire les propositions du Conseil Canadien d'Agriculture pour un commerce libre avec la Grande-Bretagne. Il affirmait qu'aujourd'hui, la main-d'œuvre en Grande-Bretagne coûtait moitié moins cher qu'au Canada et que le sucre, le verre et les boîtes en fer-blanc étaient meilleur marché en Grande-Bretagne que chez nous. Il disait que son fils avait été en Angleterre en 1914 pour y établir une manufacture. En 1914, le coût des fruits et du sucre nécessaires pour faire 100 livres de confitures de fraises était de \$5,85 en Angleterre contre \$9,75 au Canada.



M. Smith exposait aussi cette anomalie que le fret des 100 livres n'était que de 11 cents plus cher de Bristol à Winnipeg que de Winona à Winnipeg, de sorte que la confiture des Vieux Pays pouvait être apportée à Winnipeg à un centin meilleur marché par livre que la confiture de qualité identique faite dans l'usine de Winona.

La situation s'est aggravée, au point de vue du manufacturier canadien par la situation du change de telle façon que les concurrents anglais sont en mesure de livrer de la confiture ici à 8 centins de moins par livre que le coût de production canadien. Les droits existants ne sont que sur une base de 11 pour 100, ce qui n'est que la moitié des tarifs moyens de douane, et M. Smith estime que les droits actuels devraient être doublés pour sauvegarder l'intérêt de la plupart des manufacturiers canadiens.

M. James Wagstaffe, de Wagstaffe Ltd, corrobore le témoignage du sénateur Smith et trois producteurs de fruits, M. Levingston, de Grimsby, M. J. P. Bridgeman, de Winona, et M. Hudson Husher, gérant d'une association de producteurs de fruits insistèrent sur la nécessité de maintenir les droits sur les fruits.

## LE RAPPORT DE LA BANQUE DE MONTREAL

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal a eu lieu, lundi, au bureau principal, rue Saint-Jacques. Le compte rendu financier, soumis à cette occasion et relatif à l'exercice arrêté le 1er novembre, montre bien que l'activité et la prospérité de la première institution financière du pays ne se ralentit pas. Dans un temps de crise comme celui que nous traversons, sa publication est de nature à rassurer le public.

C'est ainsi que la Banque a promptement fait face aux besoins du commerce canadien, et l'on constate une augmentation encourageante des dépôts à l'épargne.

Le rapport en question est communiqué à une époque où il sera soigneusement examiné par tous ceux qui désirent connaître la situation des banques au Canada à une époque où les difficultés du rajustement mettent à l'épreuve les forces industrielles et commerciales du pays.

Il sera d'intérêt spécial de remarquer que la Banque de Montréal, même dans les conditions difficiles et onéreuses causées par la guerre, envisageait déjà la période de reconstruction qui devait nécessairement suivre. Comme résultat, la banque a été en état d'aider largement le commerce du pays, et le rapport montre que le montant total des prêts courants s'est élevé à \$223,495,472, contre \$164,182,581 l'année dernière, un gain de près de \$60,000,000. Le montant total des prêts s'élève à \$256,500,000 contre \$195,727,857, l'an dernier.

D'un autre côté il y a eu une réduction constante des affaires spéciales du gouvernement qui avaient été entreprises pendant la guerre, et la banque ne détient plus que

\$14,863,954 de valeurs gouvernementales, contre \$63,184,255, il y a un an. En même temps, les valeurs municipales, anglaises, étrangères et coloniales, autres que des valeurs canadiennes, ont décliné à la somme de \$36,749,430, contre \$47,041,359. Le montant de ces comptes qui était de \$337,980,858, a été réduit à \$289,146,508.

Toutes les parties du rapport ont leurs particularités intéressantes. Pendant l'année, la banque a fait une autre émission d'actions, et le capital et le fonds de réserve ont été tous deux portés à \$22,000,000 chacun, contre \$20,000,000 qu'ils étaient en 1919. Un point très encourageant peut être trouvé dans le fait que, même pendant la période spéciale de l'année dernière, les dépôts d'épargne ont continué d'augmenter. Les dépôts portant intérêt, qui étaient de \$312,655,964, sont montés à \$322,178,613. A cause de son expansion pendant l'année, l'actif de la banque qui était de \$545,304,809, est maintenant de \$560,150,812.

Comme résultat d'un plus gros volume d'affaires expédiées, les profits de l'année montrent une augmentation constante comparée à l'année précédente. Ils se sont élevés à \$4,033,995, comparativement à \$3,314,227 l'année précédente. Ces profits, ajoutés au crédit du compte de profits et pertes d'il y a un an, qui s'élevaient à \$1,812,854, et à \$1,000,000 de prime sur le nouveau stock, ont porté le montant disponible pour la distribution à \$6,846,850. Il a été distribué en dividendes réguliers, \$2,960,000 et un boni de 2 p. c. a été accordé. La somme de \$2,000,000 a été portée au crédit du compte de réserve.

Les actionnaires se sont montrés unanimement satisfaits du rapport en question, et des félicitations furent votées aux directeurs, notamment à sir Vincent Meredith, le président.

Tous les directeurs, au nombre de seize, ont été réélus, et deux nouveaux directeurs ont été nommés dans la personne de sir Lomer Gouin et de sir Arthur Currie.

Une compagnie australienne, est-il fait rapport dans le Times Trade Supplement de Londres, est en voie de formation pour l'exploitation d'un nouveau procédé pour donner en relief la matière descriptive des récipients en fer-blanc pour confitures, fruits, peintures, etc., indiquant le nom du manufacturier, la catégorie du contenu, etc. L'opération se fait tandis que les récipients sont fabriqués. Des laques ou émaux de différentes couleurs peuvent être appliqués sur la surface repoussée du lettrage. L'invention est due à M. W. O. Hart, un Tasmanien. Il prétend qu'alors que l'étiquetage en papier coûte en moyenne 18s. le 1,000, le repoussage, par son procédé, pourra se faire pour 2s. le 1,000.

Le Canada subit une rareté de paniers et récipients en bois pour les fruits frais et légumes, ainsi que de bocaux pour fruits en conserve et confitures.





# PHARMACIE-PARFUMERIE



## LA PRODUCTION DU CAMPHRE AU JAPON ET EN CHINE

La production du camphre au Japon a été estimée, pour 1919, à environ 4 millions de kin (1 kin=601,04 grammes) : pour 1920, elle serait, suivant les précisions, de 5 à 6 millions de kin. A elle seule, l'île de Formose pourrait, d'après une évaluation officielle, fournir annuellement 5 millions de kin de camphre brut, et cela pendant une période de dix à quinze ans.

Le tableau ci-après donne, en livres anglaises, la production et les chiffres de l'exportation depuis 1915 :

	Production	Exportations	
		aux Etats-Unis	Europe
1915-1916 . . . . .	10.389.521	4.211.766	1.706.277
1916-1917 . . . . .	11.506.447	6.525.489	1.729.997
1917-1918 . . . . .	7.945.890	4.129.027	1.045.345
1918-1919 . . . . .	6.137.732	2.055.185	913.021

A remarquer que les firmes qui fournissent le camphre au Bureau des Monopoles ont formé une espèce de syndicat, pour venir plus aisément à bout des difficultés qui se présentent avec la main-d'oeuvre et ont chargé une commission de traiter avec le Gouvernement japonais au sujet de la fixation des prix du produit brut.

La production de camphre au Japon, particulièrement à Formose, a diminué au cours des dernières années, malgré les efforts sérieux du gouvernement général de Formose. On a sauvé les producteurs qui ont souffert du manque de main-d'oeuvre et des salaires élevés, en augmentant les prix d'achat officiels. Les raffineurs ont été amenés à amalgamer leurs intérêts, mais il ne faut pas compter sur des résultats avant quelque temps. Il y a eu récemment un "boom" dans le camphre, et le prix actuel est bien loin au-dessus de l'ancienne cote de 700 yen (1 yen=2 s. o. 1/2 d.), étant près de trois fois le prix en octobre dernier; même ces prix élevés n'empêchent pas le commerce du camphre.

Le bureau du monopole japonais assure la répartition équitable du camphre entre le Japon, l'Europe et les Etats-Unis. La quantité allouée à chaque client est bien inférieure à la demande. Les fabricants de cellulose du Japon absorbent en particulier une quantité énorme, mais cependant trop faible pour leurs besoins. Le commerce d'exportation est très étendu; l'augmentation de la demande est largement due, en fait, à des ordres étrangers. Les Etats-Unis sont l'acheteur le plus important. Toute quantité offerte est immédiatement absorbée. Il n'y a pas de stock flottant sur le marché.

Les tableaux qui suivent donnent la production et l'exportation du camphre pour la période de 1907 à 1917.

### PRODUCTION

#### JAPON

	Camphre	Huile de camphre
	kin	kin
1907 . . . . .	746.729	959.316
1908 . . . . .	836.812	1.031.859
1909 . . . . .	832.271	1.143.454
1910 . . . . .	1.054.847	1.063.329
1911 . . . . .	1.103.058	1.845.403
1912 . . . . .	976.734	1.687.015
1913 . . . . .	995.934	1.691.152
1914 . . . . .	1.115.812	1.977.294
1915 . . . . .	1.600.815	3.001.421
1916 . . . . .	1.567.735	3.032.922
1917 . . . . .	938.652	1.853.382

#### FORMOSE

	Camphre	Huile de camphre
	kin	kin
1907 . . . . .	3.780.227	4.314.620
1908 . . . . .	3.557.636	4.630.873
1909 . . . . .	3.538.108	3.870.254
1910 . . . . .	5.360.642	5.858.145
1911 . . . . .	4.509.412	5.306.044
1912 . . . . .	4.138.909	5.386.222
1913 . . . . .	4.580.577	5.704.354
1914 . . . . .	4.749.971	6.411.404
1915 . . . . .	4.620.182	6.881.232
1916 . . . . .	5.349.497	7.997.137
1917 . . . . .	3.185.189	6.003.975

### EXPORTATION

#### CAMPHRE

	kin	yen
	1907 . . . . .	3.057.657
1908 . . . . .	1.807.565	2.063.410

(à suivre page 67)

### ERRATA

Par suite d'une erreur de pagination, la présente page 34 précède immédiatement la page 43. Nous prions nos lecteurs de suivre la lecture de notre journal comme si ce vide n'existait pas, car il n'est qu'apparent, et nous les prions de bien vouloir excuser cette erreur de notre personnel.



# SOMMAIRE INDUSTRIEL INTERNATIONAL

## LES SALAIRES

### Les salaires moins élevés viendront avec la baisse des prix.

A la longue et dans l'industrie généralement, la baisse des prix doit affecter le travail de trois manières. Il doit y avoir soit une plus grande efficacité et une plus grande production par homme, soit une réduction de salaire ou bien le congédiement d'un certain nombre d'employés. Les trois effets peuvent se produire jusqu'à un certain point; de fait ils se produisent actuellement.

Mais si cette augmentation d'efficacité ne se produit pas et si on s'oppose fortement à la réduction de salaire, alors le capital, qui doit avoir un salaire pour vivre tout comme le travailleur, sera contraint de mettre des hommes de côté. Les statistiques compilées par le département du travail au mois d'août, montraient que le nombre d'employés pendant ce mois avait diminué de 10% comparé au mois précédent, dans l'industrie de l'automobile; de 6% dans l'industrie de la laine et de 5 p.c. dans les industries du cuir et de la bonneterie et que les listes de paye montraient une augmentation dans cinq industries et une diminution dans neuf.

On devrait le plus possible donner au travailleur la pleine récompense de son travail, mais les forces économiques doivent affecter la valeur de son travail tout comme elles affectent la valeur des marchandises. Les salaires ne peuvent jamais être indépendants des prix.

## DEVELOPPEMENT SOCIAL

### Comme moyen d'unir le capital et le travail.

Si les salaires sont trop élevés ou les heures de travail trop courtes, le patron et l'employé font des pertes inutiles. Le coût de la vie varie avec les salaires, de sorte que les salaires élevés ne signifient pas une plus grande épargne. Les partisans des courtes heures de travail défendant la théorie qu'une journée plus courte donnera du travail à un plus grand nombre de personnes, oublient que les besoins humains vont de pair avec l'ingéniosité humaine.

Il y a plusieurs plans pour amener le travail et le capital à une entente, mais aucun n'a obtenu un succès complet. Le partage des profits offre une récompense à l'employé mais il décourage le capital. Les divagations du socialisme ont empêché la solution du problème et continueront de le faire jusqu'à ce que la faiblesse du socialisme ait été exposée.

Les colonies basées sur théorie socialiste n'ont pas eu de succès, parce qu'il n'y a pas de récompense pour l'effort individuel. Ces colonies sont généralement gouvernées par des politiciens cherchant la popularité et non par des particuliers cherchant la production, la seule chose qui assure la vie.

Chaque homme a un pouvoir limité de consommation—il ne peut porter qu'un certain nombre d'habits et ne peut manger qu'un certain nombre de repas. En dehors de cela les profits du capitaliste vont à l'expansion des affaires et il y a plus de travail pour la classe ouvrière et un plus grand développement de l'industrie. La classe ouvrière a plus de bénéfice des millions que Carnegie a dépensés dans l'expansion de l'industrie qu'elle n'en aurait reçu si l'argent lui avait été distribué. Le travail a besoin de l'expansion de l'industrie par le capital autant que le capitaliste, parce qu'il récolte les fruits de la prospérité comme de la dépression financière.

## FINANCE

### Pourquoi une panique commerciale n'est pas à craindre

"Une panique commerciale dans ce pays serait attribuable à l'inefficacité complète dans la direction et l'abandon du devoir par les hommes d'affaires et les banquiers, avec le système de banque maintenant en vigueur" dit James S. Alexander, président de la National Bank of Commerce de New-York, avant la onzième convention annuelle de l'American Manufacturer's Export Association, le 14 octobre 1920. Répondant à l'accusation allant à dire que les banquiers n'avaient pas donné leur coopération au commerce à l'époque de tension financière, il a dit que l'action des banques en conservant le crédit, était la meilleure coopération qu'elles pouvaient donner dans les récentes conditions financières. La charpente du pays n'a jamais été aussi bien construite qu'elle l'est aujourd'hui, a-t-il dit, et en raison de l'élasticité donnée aux conditions des affaires par le système de la Réserve Fédérale, le pays ne verra jamais une autre panique.

Les principes qui gouvernent la situation domestique, particulièrement le devoir des banques de réajuster la situation du crédit lorsqu'il en est nécessaire, s'applique de façon toute particulière au commerce d'exportation.

Il a aussi exprimé l'opinion que les Américains devraient placer sur le marché européen des matériaux bruts plutôt que des produits manufacturés si on veut poser une base saine pour égaliser les balances adverses de commerce.



## COMMERCE ÉTRANGER

## Un manuel pour ceux qui sont intéressés au commerce avec l'étranger

Lorsqu'un manufacturier décide de vendre ses marchandises à l'étranger, on doit en conclure qu'il possède un capital suffisant disponible pour faire face aux développements préliminaires, bien qu'il ne soit pas nécessaire de posséder une grosse somme dans ce cas. Pas un seul homme sain d'esprit ne risquera de grosses sommes pour faire l'essai de nouveaux marchés.

La qualité essentielle d'un homme qui veut faire le commerce d'exportation est d'avoir une idée exacte des probabilités et des exigences des marchés. La popularité d'un article au pays, n'est pas une indication que cet article se vendra bien dans les pays étrangers.

Les conditions climatiques et les coutumes du peuple peuvent exiger des modifications dans ce produit pour être vendu à l'étranger. Les bains, par exemple, ne peuvent être vendus que dans les endroits où il se fait de la plomberie.

La situation domestique demande aussi à être étudiée avant de commencer une campagne de commerce d'exportation. On doit avoir en main des hommes compétents pour se charger du commerce d'exportation et des employés compétents pour faire le commerce à l'étranger.

Il est nécessaire de faire une étude des lois, règlements, taux, tarifs de douane, exigences, documents consulaires et autres détails particuliers au commerce d'exportation. La décision de faire le commerce d'exportation suppose la connaissance de tous ces détails et d'autres encore.

L'aptitude comme vendeur, les crédits, le transport et plusieurs matières, sont traités séparément et sont complétés par des reproductions de divers documents en usage pour faire l'expédition des marchandises et en payer le transport. Un point précieux de ce livre, est l'addendum des différentes abréviations utilisées dans les cotés d'exportation qui nous ont été recommandés par le National Foreign Trade Council, la Chambre de Commerce, et autres corps de commerce, avec explications quant à leur signification légale.

## LE PRIX DE REVIENT

## Les coûts de construction comparés année par année

La Commission de Commerce entre États s'est occupée de l'évaluation des chemins de fer des États-Unis depuis 1914. Il a été impossible de compléter ce travail en une seule année, de sorte que l'évaluation de chaque chemin de fer a été fixée à une date particulière, mais l'évaluation

avait été calculée pour tous d'après les prix en vigueur en 1914 afin de pouvoir comparer les résultats.

L'auteur de cet article, un ingénieur civil ayant la surintendance du réseau des chemins de fer de New-York Centre a préparé un tableau qui permet d'obtenir le prix probable de la construction d'un édifice en 1914 lorsque le coût original et la date de construction sont connus. Dans ce but, on a préparé des factures de matériaux servant à la construction d'édifice typique, en charpente et en maçonnerie, en tenant un compte séparé pour la main d'œuvre.

Ces factures de matériaux et de la main d'œuvre furent alors faites pour chaque année de 1900 à 1920. La variation dans les prix pour chaque année fut alors montrée sur le tableau par des lignes courbes, en pourcentage basé sur les prix de 1914.

Les courbes sont tracées d'après les données fournies dans la construction d'une gare de voyageurs, de 22 pieds de largeur par 55 pieds de longueur, en charpente et d'une gare de voyageurs en brique de 31 pieds de largeur par 133 pieds de longueur. Les prix de la main d'œuvre et des matériaux ont été calculés pour Albany, N. Y., et ne pourraient pas servir pour toutes les parties du pays.

Par différents essais, l'auteur de cet article en est venu à la conclusion que des courbes exactes seront dans tous les cas, semblables à celles qui sont données et ne varieront pas dans les cas de différentes bâtisses ou même dans différentes sections du pays autant que l'on pourrait s'y attendre.

## DES CONTREMAITRES

## Traiter un employé comme un client.

Il ne pourra jamais y avoir un ajustement satisfaisant de différends industriels tant que l'on tentera de traiter les hommes comme masse. La maison qui essaie aujourd'hui de traiter ses clients autrement que comme particuliers a une bien petite chance de succès dans ses ventes. Un gérant de ventes qui dirait: "Voici nos règlements, prenez ces marchandises d'après ces conditions, ou laissez-les" serait bientôt dans le cas de se chercher une autre position. Pourquoi un contremaître qui agit ainsi envers un confrère au travail peut-il s'attendre à avoir des résultats favorables? Comme il est du devoir du vendeur d'étudier son client, ses particularités, et ses connaissances afin de lui vendre, ainsi est-il également important que le contremaître étudie les particularités des hommes qui sont sous sa surveillance. De fait, de nos jours, c'est la partie la plus importante du contremaître, d'après l'opinion du surintendant du Bien-Etre de la Jeffrey Manufacturing Company, telle qu'exprimée dans cet article.

Les méthodes de production moderne ne demandent plus l'attention constante du contremaître à ses employés. Il peut économiser plusieurs fois son salaire en réduisant le nombre de grèves individuelles, s'il est bien à sa place. Mais il lui faut de la patience, du tact, de la fermeté, des égards et de la bonté.



## HEURES DE TRAVAIL

### Comment la journée de huit heures a fonctionné en Suède

L'année dernière, les socialistes de Suède rédigèrent une loi sévère mettant en vigueur la journée de huit heures. L'avènement de l'âge du contentement pour l'ouvrier et de l'augmentation de la production était prédit. De lourdes amendes étaient imposées aux patrons qui violaient la loi et des conseils d'ouvriers furent nommés pour voir à ce qu'aucun homme ou femme ne fut gardé plus longtemps au travail que ne le permettait la loi.

Pendant un an cette loi fut mise à l'épreuve et strictement observée. Elle n'a pas donné les résultats qu'on en attendait. Plusieurs manufactures seraient sur le point de fermer. Les employés n'ont montré dans aucune industrie plus d'énergie et d'efficacité et il y a une grosse baisse dans la production.

Cette diminution de la production, à une époque où la restauration des conditions normales dépendait de la production, a été sérieusement sentie.

En septembre, le chef du parti libéral proposa la suspension de cette loi ou sa modification. Le fait que cette révision est proposée par ce parti et non par les conservateurs ou le parti agricole, est une preuve que la nécessité économique est un puissant facteur dans le retour aux plus longues heures de travail.

## RELATIONS INDUSTRIELLES

### Une source du malaise actuel.

"Le commerce doit corriger sa mauvaise conduite si sa protestation doit avoir plus d'influence à corriger celle des autres" a dit Joseph H. Defrees, président de la Chambre de Commerce des États-Unis dans un discours qu'il a prononcé à la convention de l'Association des Banquiers Américains, à Washington, le 21 octobre 1920.

"L'une des sources les plus fructueuses du malaise de ce pays au temps actuel, a dit M. Defrees, est la croyance de la part d'un grand nombre, que le commerce, dans bien des cas, fait des profits démesurés. C'est le thème de l'agitateur et il est usité comme justification pour accomplir divers exactions qui sont mises sur le compte du commerce. Nous sommes tout à fait prêts à donner des explications dans l'intérêt du public, relatives aux taxes sur les profits excessifs et à la production adéquate, pour un salaire raisonnable. Faisons tout ce que nous pouvons pour corriger nos propres défauts et alors nos protestations auront une plus grande influence pour cor-

riger ceux des autres. Voici un service pour le public, et, à la longue pour le commerce, un programme non pour le profit d'aujourd'hui mais pour la prospérité et le bien-être de l'avenir."

M. Defrees a dit que dans ces jours de malaise et de réajustement, il appartient à tout homme de réfléchir quant à la manière dont il devrait se conduire pour son propre bien et pour le bien des affaires auxquelles il est lié.

## COMMENT ENCOURAGER L'ÉDUCATION EN FAIT DE SÛRETÉ

Les concours de première aide entre les départements et les manufactures, à la fin des cours de sûreté donnés aux employés nouveaux, ont fait beaucoup pour promouvoir l'éducation, d'après l'opinion du surintendant de la Bethlehem Steel Company. Jusqu'ici 5,000 employés ont suivi ces cours.

Le bénéfice du travail de première aide et de la compétition, découle non pas tant de la science de savoir aider en cas d'accident, que de l'effet physiologique qu'il produit chez les hommes. Pendant l'entraînement, ils se rapprochent de l'organisation et obtiennent quelque idée des intérêts de la communauté qui s'y rattachent.

Cette manufacture se sert d'un tableau sur lequel se trouvent trois lignes. Une ligne droite montre le taux d'accidents annuellement, avant la guerre; une ligne en zigzag montre le taux mensuel des accidents cette année; et une autre ligne droite montre le taux des accidents pour l'année dernière,

Par ces trois lignes, les employés peuvent voir exactement ce que leurs efforts ont accompli chaque mois pour éliminer les accidents. Il y a aussi une base de comparaison entre les départements et l'esprit d'émulation est développé.

## LA SÛRETÉ

### Des prix pour du travail de sûreté.—Les deux côtés de la question.

Les bonus sont-ils une bonne chose en ce qui concerne la sûreté dans le travail? Apparemment, il a plusieurs adhérents des deux côtés de la question. Quelques-uns d'entre eux étaient présents au congrès national de sûreté tenu au mois de septembre dernier.

Comme une bien petite proportion des accidents peuvent être prévenus au moyen de gardes contre les accidents et comme un grand nombre d'accidents peuvent être évités en prenant des précautions, le principal problème est celui de vendre de la sûreté à l'organisation. Un



moyen très effectif de le faire est d'accorder des prix ou des bonus. C'est le plan qui a été proposé par J.-Claude Smith, membre de la Inland Steel Company et il a expliqué comment des prix avaient été offerts et quel en avait été le résultat. Il a démontré que les hommes qui portaient les médailles de service de sûreté étaient les meilleurs.

Philippe Strimmel, surintendant de la National Enameling and Stamping Company, est d'opinion tout à fait contraire. Il dit: "Aucune manufacture n'est plus forte que son plus faible employé. Le particulier qui a le plus besoin d'éducation, en fait de sûreté, n'est pas celui qui sera capable de faire un record et de gagner un prix, mais c'est l'homme qui a besoin de quelqu'un pour le diriger et l'aider à penser à sa sûreté plutôt que l'employé alerte qui pense à la sûreté non pas tant pour lui-même que pour décrocher le prix. Puisqu'il en est ainsi, je suis d'avis que si la sûreté doit devenir un facteur dans l'industrie et doit être rendue réelle, cela ne sera pas accompli en donnant quelques prix, mais en inculquant à chaque travailleur la vraie situation générale.

On ne gagnera pas en sûreté en donnant des prix, mais si on présente aux employés la sûreté au point de vue de service loyal rendu dans l'intérêt de leurs semblables, si on leur montre qu'ils ont une part à remplir pour obtenir la sûreté, on obtiendra de meilleurs résultats qu'en donnant des prix."

## DES STIMULANTS

### Plans éprouvés qui donnent satisfaction aux travailleurs.

La prétention qu'on ne peut obtenir de l'efficacité que par des menaces est assez commune. Il n'y a pas de doute que la récompense est un stimulant plus effectif pour obtenir un bon travail que la crainte ou le châtiement, mais la récompense est aussi un stimulant moins efficace que l'intérêt.

L'auteur de ce livre cite un gérant: "Nous avons pu obtenir des résultats splendides sans avoir recours à un système de récompense immédiate en argent." Il considère qu'il est sage de payer un salaire raisonnable de sorte que l'ouvrier "peut oublier cette pression économique et faire du bon travail à cause de la joie qu'il y a d'avoir fait son travail consciencieusement."

Les amendes imposées pour un méchant travail, la perte de temps et la mauvaise conduite qui ont été en usage, n'ont généralement pas donné de bons résultats parce qu'elles n'ont pas réformé. Des bonus donnés pour la régularité au travail, la prévention des accidents, la longueur du service, la qualité du travail ont donné d'heureux résultats, dans quelques ateliers. L'un des facteurs les plus efficaces pour stimuler les employés est l'espoir d'une

promotion et d'obtenir un travail plus intéressant et plus difficile à faire. La Westinghouse Electric and Manufacturing et de la friction en employant un système uniforme de promotion et de paye dans chacune des cinq classes bien définies d'occupations.

La principale difficulté dans la distribution des profits se trouve dans le fait qu'on ne peut garantir d'avance le pourcentage des profits. Le partage des profits n'a de valeur que lorsqu'il est acceptable et attrayant pour les employés ce qui veut dire qu'il ne peut être un substitut du salaire régulier, une panacée pour les troubles des ouvriers et un substitut d'une bonne gérance. Le système de partage des profits en usage à la Ford Motor Company est basé sur la bonne conduite et nécessite des investigations; il est d'une valeur sociale douteuse.

## LA DIRECTION

### Comment diriger le courant de la production

Avec le développement de la technique de direction et de son mécanisme, la direction et le règlement du travail, qui étaient d'abord considérés comme une seule fonction ont été séparés. La direction est surtout technique, se rapportant à ce qui doit être fait, tandis que l'ordre du travail est administratif et se rapporte au travail fait.

La direction consiste surtout, en résumé, à analyser et à faire des plans d'avance d'après les dessins, spécifications, ou échantillons, quels matériaux sont requis et de quelles sources, et quel travail doit être fait afin de produire l'article ou d'obtenir le résultat désiré. Différentes formes de tableaux et des bulletins montrent le mécanisme de ce travail.

Le développement et l'usage du système de direction exigent non seulement la compréhension de son mécanisme mais aussi le but ultime que l'on poursuit.

Il est nécessaire d'éviter les erreurs et le délai en procurant les matériaux, le délai causé par la hâte apportée dans les plans, et les fausses démarches, telles que l'assemblage avant que toutes les parties soient prêtes. Un système de direction règle le courant du travail dans la manufacture selon les exigences, tient compte du progrès de chaque entreprise et fournit des informations relatives au travail que chaque machine doit faire.

Même si le travail est simple, des meilleurs résultats peuvent être obtenus en plaçant le produit de la manufacture par commandes, exigeant des qualités déterminées ou des lots, assignant ceux-ci aux divers machines et contrôlant la progression du travail. Ces résultats ne peuvent être obtenus que par un système de direction bien agencé. Sans ce système tout travail est fait au taux de vitesse du plus lent opérateur et le trouble qui peut survenir à toute étape affecte tous les opérateurs avec le résultat que le produit subit un retard.



## LES PRIX

### La relation des prix au niveau des valeurs.

Un marché monétaire qui ne varierait pas, rendrait possible la fixation des prix en vertu de la loi de la demande et de l'offre, mais la variation des prix des métaux rend le changement des prix possible. Les articles de nécessités essentielles à la vie sont les plus affectés par les prix. Lorsque la puissance d'achat du dollar varie, l'industrie du fer est bientôt affectée, tandis que les prix des cotonnades restent stables. Les prix plus élevés du fer augmenteront les salaires des ouvriers métallurgistes, tandis que les employés dans les cotonnades auront peu de changement dans leurs salaires.

Il est généralement entendu que les salaires plus élevés signifient des produits d'épicerie et de boucherie plus chers, mais le public ne comprend pas le besoin d'une augmentation pour les utilités publiques. La moyenne des gens veut avoir autant de valeur pour son argent pour l'électricité, pour le transport par tramway qu'elle en avait avant la guerre.

Cette conclusion est basée sur le fait que les gens ne se rendent pas compte que les services d'utilité publique sont sujets à la variation de prix.

Les salaires et les matériaux ont augmenté de prix. Il est injuste de fixer les prix sur la base de la valeur d'un dollar en 1913, alors qu'un dollar ne vaut que 44 sous si on le compare au dollar de 1913.

Si le capitaliste doit avoir de l'intérêt sur des valeurs de 100 pour 100, les taux du service doivent être élevés pour rencontrer les mêmes changements dans les prix.

## LES RECHERCHES

### Le besoin de recherches dans le champ industriel

Strictement parlant, toutes les recherches du génie civil se rattachent à l'industrie. Il en est de même dans toutes les recherches de la science simple ou appliquée dans les laboratoires, si elle est de telle nature à recevoir une application dans les opérations industrielles.

Mais il y a une autre branche d'études que l'on peut appeler recherche industrielle différente dans son genre de travail, basé sur la science physique. Elle se rattache à l'économie de location des entreprises industrielles et au développement possible des ressources naturelles.

Le transport est le cou de la bouteille qui limite la capacité du pays de produire. Mais en attendant que les chemins de fer se ressaisissent, il est possible aux industriels de faire un effort pour diminuer l'encombrement du fret par un plan meilleur et plus systématique de production. L'état du Kansas et des sociétés d'ingénieurs

font actuellement un effort pour établir un plan de coopération dans le transport.

Le travail se divise en trois opérations, une étude des opérations dans les entreprises existantes, une étude des besoins industriels de l'état, et une étude des facteurs économiques vitaux dans les manufactures qui conviennent au Kansas. En même temps que se poursuivent ces efforts industriels il se fait une campagne éducative. Cette campagne se fait par l'entremise d'association avec les chambres de commerce des villes, par des conférences devant des comités et par la nomination de secrétaires chargés de recueillir des rapports et des faits relatifs aux industries.

## LE LOGIS

### Un livre sur les logis industriels

Avant notre âge industriel les dispositions pour obtenir des logis dépendaient surtout de l'intelligence, de l'énergie et de l'économie du particulier.

L'invention de la locomotive et le développement du système des manufactures, toutefois, ont complètement modifié le problème des logis et ils ont aussi changé les autres facteurs de la vie.

La spécialisation a été portée à tel point que les travailleurs passent leurs heures de travail à répéter sans cesse la même opération mécanique. Alors, même lorsque les salaires étaient assez élevés pour suffire aux besoins légitimes du travailleur et de sa famille, et même si celui-ci avait été assez économe pour se pourvoir d'une maison, le système de spécialisation de la manufacture est contraire à tout esprit d'initiative.

La construction de maison par groupes et la conception des plans de maisons, ont elles-mêmes été spécialisées, comme tous les métiers de construction et l'approvisionnement des matériaux, de même que le crédit et le rouage financier en usage dans de telles opérations. Il n'y a rien de remarquable alors que le temps soit passé où l'action individuelle pouvait fournir des maisons en nombre égal à celui de la demande, et que le besoin de spécialisation aient donné naissance au courtier d'immeubles, au constructeur-spéculateur, au problème des logis industriels et à la nécessité de l'intervention par les gouvernements et les industries.

Ce livre, écrit par un homme qui a eu la surveillance de la construction pour le département de la guerre et qui a été ingénieur en chef de la division des logis de l'Emergency Fleet Corporation, traite de la construction de logis en temps d'urgence. Les tracés des rues, des carrés et des lots; des parcs et des terrains de récréation; des utilités publiques, telles que les drains, les égouts, l'aqueduc, le gaz, l'électricité, les moyens de transport, l'hygiène, sont autant de problèmes qui sont traités à fond, de même que les plans de construction de maison.



## LA RECONSTRUCTION

### Comment la France reconstruit ses industries

L'immense tâche de reconstruire le nord de la France s'accomplit par toute la population française. Ceux qui ne peuvent travailler aident en prêtant de l'argent.

Des 144,000 manufactures qu'il y avait en France en 1914, 24,000 se trouvaient situées dans des départements occupés par les armées allemandes en 1914. Toutes ne furent pas détruites; les manufactures de produits métallurgiques et de machineries furent aux trois-quarts détruites.

Plus de neuf billions de francs ont été avancés par le gouvernement français pour la reconstruction des maisons et des manufactures et pour la restauration des sites industriels. En tout, plus de vingt billions de francs ont été avancés pour la reconstruction de toute sorte. Ces sommes sont recouvrables en vertu de la clause des réparations du traité de Versailles.

Le premier juillet 1920, 3,004 manufactures avaient été recouvertes. Le nombre d'employés dans ces manufactures est d'environ 40 pour 100 de ce qu'il était en 1914.

La reconstruction des régions dévastées est d'intérêt, non seulement à cause de la grandeur de la tâche à accomplir, mais aussi parce que le développement des industries de l'Europe affecte le marché des articles manufacturés en Amérique.

Le problème de la restauration de la France intéresse toute l'Europe occidentale.

### LES POINTS ESSENTIELS D'UNE ORGANISATION DE SURETE DANS UNE FABRIQUE

Dans la préparation d'une campagne de sûreté, pour toute manufacture, il y a des points essentiels à considérer. La gérance doit non seulement avoir pour but de faire éviter les accidents, mais elle doit aussi être consentante de dépenser de l'argent intelligemment dans cette œuvre. Ce qui est nécessaire pour obtenir le succès dans une telle campagne, c'est, une organisation travaillant dans un but commun, une ligne de conduite bien définie, un enthousiasme constant chez les fonctionnaires et les employés.

Comme mécanisme d'une organisation de sûreté, des comités de contremaîtres et de travailleurs, dont le seul but est de faire exécuter un programme de sûreté au moyen d'assemblées à différents intervalles, ont donné de bons résultats. Les inspections des manufactures faites par ces comités révèlent souvent des conditions qu'il est nécessaire de changer.

Des casiers aux suggestions, et des placards sont généralement employés. Si des placards sont employés, ils feront plus de bien s'ils dignifient l'homme.

Un tableau représentant un employé en salopettes en bon état sera plus apprécié qu'une gravure où l'on verrait un homme en salopettes déchirées.

La boîte aux suggestions est plus efficace lorsque chaque suggestion reçoit une attention personnelle. Si on n'accepte pas une suggestion, on devrait expliquer à celui qui l'a faite pour quelles raisons on ne peut s'en servir.

### QUELQUES-UNS DES PRINCIPES DE L'EMPLOI DU TRAVAIL

Une des repréailles de l'organisation capitaliste c'est que chaque fois que les travailleurs prennent pied dans le gouvernement, le capital a peur et retire ses crédits jusqu'à ce que l'orage soit passé, et, comme la plupart des affaires sont faites à crédit, le retrait de celui-ci est fatal aux employés. Si d'un autre côté, le crédit est bon et que les propriétaires de l'argent ont la direction et se sentent certains de la garder, alors la folle précipitation de ceux qui savent que leur capital produit une demande pour plus de travail qu'il y en a de disponible, crée une enchère pour l'obtenir. Les maisons stables dont les produits ne peuvent supporter une augmentation sont poussées au mur. La confiance est perdue, le crédit est retiré, et le cercle des événements se répète. Jusqu'ici, d'après l'expérience humaine, il semble qu'il soit impossible d'éviter ce cercle. Quels que soient ceux qui sont au pouvoir ce sont des êtres humains, et les êtres humains abusent presque toujours du pouvoir.

Les variations dans les demandes ne créent pas des changements égaux ou semblables dans l'approvisionnement. Les travailleurs, ayant la même puissance de production, vivent chaque jour sans se soucier de l'occasion de travail qu'il y a pour eux. La division normale de travailleurs et de sans-travail aux Etats-Unis est variable; lorsqu'il y a une grande demande de travailleurs, on tire jusqu'à un certain point sur la classe de sans-travail enrégistrée. On a l'habitude d'établir une nouvelle industrie dans un endroit choisi à cause de ses facilités pour l'expédition des produits, des matériaux bruts, du marché, etc., et de confier au destin et aux méthodes arbitraires le soin de se procurer la main d'œuvre. Dorénavant, il faudra considérer le marché du travail, parce que le travail a goûté au domaine de la puissance et demande davantage.

### COMMENT LES UNIONS OUVRIERES S'AMELIORENT

L'un des aspects les plus décourageants de la controverse entre les soi-disant propriétaires et les producteurs, est le fait que tous deux ne veulent pas admettre que



leurs institutions ont des imperfections. Toutefois, un signe encourageant dans l'industrie de la construction, c'est que la plupart des employeurs admettent franchement que lorsqu'il s'agit de traiter avec la main d'œuvre, eux-mêmes, n'ont pas le monopole de l'intelligence ou de la franchise.

Des observations faites depuis le premier de l'année montrent que les employeurs dans la construction sont plus francs sous ce rapport que les représentants du travail. Lorsque le travail organisé voudra mettre de côté la critique injuste, la force ne sera plus l'arme en usage.

L'agent d'affaires d'une union qui seul traite avec le contracteur, a montré sa puissance. Si c'est un honnête homme, qui lutte pour l'amélioration de la classe ouvrière, il présentera la position du contracteur loyalement à l'union en controverse.

S'il est malhonnête et intéressé, on ne peut s'attendre à ce qu'il présente loyalement la condition de l'entrepreneur constructeur, mais ses représentations seront de telles sortes qu'elles inciteront la violence de l'union.

Les unions ouvrières pourraient avoir "une journée de cour" pour entendre le patron lorsque l'agent n'a pu avoir un règlement satisfaisant avec le contracteur. L'agent malhonnête serait naturellement opposé à cela. Est-ce qu'il n'y a pas de mérite dans la proposition de permettre à une union intéressée dans une controverse, d'agir comme jury devant lequel l'agent d'affaire pourrait présenter l'acte d'accusation et où le patron pourrait plaider sa propre cause avant que la grève ne soit décidée?

### QUELQUES RAISONS QUI SONT CAUSE DES GREVES

La désorganisation du monde industriel a amené forcément une analyse des causes premières du mécontentement du travailleur individuel. La cause principale est la spécialisation dans chaque genre de travail qui a privé l'occupation de tout intérêt intrinsèque. Il n'y a aucun autre encouragement à travailler que celui du salaire. La possibilité d'aimer le travail pour lui-même est exclue. Il n'y a pas de perspective et le dégoût du travail s'ensuit. Les gens ne détestent pas le travail, à moins qu'il ne soit spécialisé ou "marqué spécialement" pour eux. Le mobile du travail doit être dans le travail lui-même s'il doit être fait avantageusement. Il faut que le travail soit rendu intéressant si on veut que les travailleurs soient intéressés à le faire.

La routine générale était intéressante parce qu'elle avait son but. L'industrie a la responsabilité de proposer un but et de donner un avantage à tous les travailleurs. Toutes les promotions devraient être basées sur le seul mérite et de telle manière que le patron soit convaincu que le mérite seul compte.

Non seulement le travailleur devrait être traité équitablement, mais on devrait prendre des moyens pour lui-

faire comprendre qu'il est traité avec justice. Si un patron n'est pas manifestement juste, le travailleur méprisera les avantages qu'il donne—les salles de récréation, les jours de congé supplémentaires, les bonus—et croira qu'il essaie de l'amadouer après l'avoir volé.

Le malaise industriel actuel ne cessera pas tant qu'on n'aura pas fait l'étude de l'ouvrier en tant qu'organisme humain dans le but de provoquer son intérêt en dehors du salaire qu'il retire.

### QUELQUES CONSIDERATIONS SUR LE FLECHISSEMENT DES PRIX

L'extension de la réduction dans les prix s'est produite plus rapidement qu'il était prévu et elle est naturellement accompagnée d'une incertitude croissante et d'hésitation dans le commerce. La situation présente si elle cause de l'embarras, et dans quelques cas des pertes, ne présage pas nécessairement un dérangement général sérieux et n'est pas sans avoir des aspects bienfaisants et encourageants.

Avec des exigences que l'on admet être lourdes, un renouveau dans les achats pourrait possiblement suivre une baisse générale et décisive des prix, et des comparaisons de plusieurs cotes de marchands de gros, démontrent que le fléchissement dans les marchés originels sont déjà substantielles.

Comme élément dans le réajustement des prix, l'amélioration dans le transport par chemin de fer est d'importance considérable. L'effet psychologique de la baisse des prix, de plus, ne doit pas être méconnu, et il y a de nombreuses preuves qu'il y a des intéressés qui commencent à vendre dans la crainte d'être devancés par d'autres. Lorsqu'on est parvenu à cette étape, il ne paraît pas logique d'insister sur le fait que le fléchissement des prix n'est qu'une phase passagère.

L'organisation statistique de Babson dans sa dernière évaluation des puissances d'achat des différents districts et des cités des Etats-Unis et du Canada donne les chiffres suivants relatifs à notre province.

Population	Ville	Achats	
		octobre 1920	octobre 1919
671,427	Montréal	\$619,294,000	\$680,795,000
107,178	Québec	30,351,000	26,803,000
22,612	Shenbrooke	5,477,000	4,246,000

Le bureau fédéral des statistiques donne comme estimation de la valeur totale des récoltes du Canada en 1920, \$1,636,664,900. Cette évaluation en 1919, n'était que de \$1,452,437,500 et en 1918, de \$1,322,935,970.

Le détail de la valeur des récoltes de 1920 se décompose comme suit: Blé, \$536,730,000; avoine, \$307,121,000; orge, \$60,408,600; autres grains, \$126,315,400; pommes de terre, \$139,909,000; foin, \$370,414,000; autres récoltes, \$95,707,500.



## Le Commerce au Détail

Le commerce au détail? La chose la plus facile du monde... Posséder beaucoup de marchandises, être placé dans un centre, avoir suffisamment de capitaux...

La foule passe, s'arrête, admire les vitrines toujours bien garnies. Une partie entre et achète... Il n'en faut pas plus! Pas besoin d'être grand clerc pour exercer le commerce au détail.

C'est ainsi que juge à la légère, celui qui croit, selon les vieux préjugés, que le commerce est destiné aux intelligences médiocres, comme la carrière la plus facile, tout en donnant les meilleurs résultats. C'est ce que pense également celui-là qui se laisse facilement séduire par la longue théorie des magasins aux enseignes lumineuses, aux cuivres brillants, aux glaces immenses et aux lustres étincelants. Mais on ignore que peu, très peu de commerçants parmi ce grand nombre sont de véritables hommes de métier arrivant à amasser une fortune bien gagnée.

Si l'on pouvait, à la vérité, marquer d'une croix sur le dos tous ceux qui n'ont pas réussi dans le commerce, les uns y consommant des capitaux, les autres passant d'un moratoire à une faillite, menant une vie toute d'anxiété et de luttés, appréhendant les échéances et les protêts, la chose alors serait vraiment édifiante pour le public.

Pour réussir, le commerçant doit être avant tout un psychologue qui sait pincer l'âme de sa clientèle et prendre en sa présence l'attitude qui convient pour l'empoigner et la retenir. Le détaillant doit savoir user à propos de la parole, du silence et du sourire et, s'il n'a pas ces qualités en soi, il faut qu'il les acquière par l'observation. Connait son affaire celui-là qui sait prévenir au moment opportun les besoins de sa clientèle. Avant tout, le détaillant a besoin de connaître ce qu'il faut acheter et en quelle quantité. Il doit aller au-devant du goût et des demandes du public, lui imposer même de nouveaux goûts.

Celui qui achète bien vend bien. Le premier bénéfice et le succès d'une vente résident dans l'achat. Ne croyez pas l'achat chose facile. Il ne suffit surtout pas d'avoir beaucoup d'argent liquide. Mais il est indispensable de savoir choisir avec habileté et compétence, parmi les catalogues, le meilleur pour chaque article pris séparément. Il faut aussi éviter d'acheter des articles "dangereux", dont la vente n'est pas assurée; savoir se procurer et se monter un bon assortiment, dont la quantité sera toujours limitée le plus possible; rechercher également des articles nouveaux pour être le premier à les lancer sur le marché. Puis il est de toute nécessité soit par l'exposition interne, soit par une réclame appropriée, de bien mettre en évidence la valeur de chaque article.

Ceci est une chose importante. Il ne suffit pas d'avoir la marchandise, il faut en faire connaître l'existence, ses qualités spécifiques, atteindre et rassembler les personnes qui sont susceptibles de vous l'acheter; il faut fixer l'attention du passant, le solliciter, faire naître en lui le désir d'achat; il est indispensable, en somme, d'attirer la clientèle par tous les moyens.

Si le commerçant sait comment s'y prendre, s'il est capable de concevoir les formes de réclames qui peuvent présider à la réussite de ses affaires, tant mieux pour lui. Sinon, il fera bien en recourant à des spécialistes en la matière. Savoir faire appel, au moment opportun, à l'expérience d'autrui est un signe d'intelligence.

Une fois attirée la clientèle, il faut savoir la traiter, vaincre tout genre de méfiance, l'égoïsme, faire ressortir au client l'intérêt qu'il a à se procurer tel objet, le déterminer à l'achat et le reconduire ensuite jusqu'à la porte avec un mot qui lui fera garder le souvenir de la maison, et le poussera à revenir. C'est là le rôle important du commerçant qui, tout comme l'artiste, voulant triompher, doit employer tout son art à vaincre la résistance de la clientèle. La clientèle est toujours variée. A l'égard de l'enfant comme de l'adolescent, des jeunes gens et des grandes personnes comme des vieillards, il faut que le détaillant se montre gracieux. La clientèle est composée d'ouvriers, de personnes de la bourgeoisie, d'artistes, etc., de gens bruyants, calmes, présomptueux, timides, pour chacun, il doit observer l'attitude et employer le mot d'amabilité qui conviennent. Une affaire perdue ne le soustrait pas à l'obligation, s'il veut s'attirer la clientèle, de se montrer gracieux. Il est nécessaire qu'il se "fasse les oreilles du commerçant" et cache faire semblant de ne pas entendre certaines choses qu'il ne doit pas entendre. Le détaillant se gardera également d'afficher des idées arrêtées en politique. Mais il fera tout pour s'imposer, pour vaincre, dominer le client.

### Le rôle du vendeur

Un bon vendeur doit étudier la marchandise avec un soin égal à celui qu'apporte l'astronome à l'étude des astres.

Aucun article n'est dépourvu de certaines particularités dont le vendeur doit pouvoir parler.

Le fait que certaines marchandises peuvent être les plus tombées de leur catégorie ne les empêche pas de posséder ces particularités.

Le vendeur devrait étudier à fond toutes les qualités de ses produits, lire surtout les annonces publiées à leur sujet et ne pas manquer de dire au client tout ce qui les concerne. Plus il fera connaître ses marchandises au client, plus celui-ci en sera satisfait. Il ne faut jamais oublier qu'un des facteurs les plus importants du succès de la vente est l'effort que dépense le vendeur à faire que son produit plaise au client.

Les acheteurs satisfaits des indications du vendeur reviennent au même magasin, renouvellent leurs achats et deviennent des clients réguliers, ce qui ne se passe pas dans le cas contraire.

Toujours l'acheteur s'intéresse aux explications que le vendeur peut lui donner sur ce qui fait la supériorité d'un article et toujours il l'achètera de préférence à un autre.

(reproduit par la Publicité)

(d'après la revue Italienne *Excelsior*)



## Qu'est-ce "qui" appuie les bonnes ventes?

"Une vente est le résultat de bonnes affaires, et non leur cause".

Par George-Ed. Smith,

Président de la Royal Typewriter Company.

Il y eut un temps où je croyais que la vente était à peu près tout dans les affaires. C'est lorsque j'étais vendeur. Je trouvais parfaitement correcte la remarque que des milliers de vendeurs ont adressée à des milliers d'hommes employés dans les manufactures ou les bureaux: "Vous ne seriez pas ici, si nous ne sortions pas pour vendre les marchandises."

J'eus presque les mêmes sentiments lorsque je devins gérant des ventes, bien que j'eus alors des vues plus étendues et que j'admis qu'il était nécessaire d'avoir un bon article pour faire des ventes. Mais ce n'était pour moi qu'un détail que la confection de cet article, un détail important sans doute, mais un détail quand même. N'était-ce pas possible en effet, avec de l'argent de construire une manufacture, d'acheter des machines, d'engager un surintendant, un mécanicien et des employés et de manufacturer l'article qu'on aurait décidé de vendre? L'habileté comme gérant et comme manufacturier me semblait avoir deux valeurs de marché bien distinctes. Elles étaient toujours en vente sur le marché.

Mais l'action de vendre était sur une base différente. L'homme qui pouvait parcourir un territoire et revenir son livre plein de commandes, ne devait pas être engagé simplement en insérant une annonce dans le journal. C'était l'homme, à mon avis, qui faisait les affaires et cet homme, alors, était celui qui devait recevoir le gros salaire et dont l'opinion devait être considérée comme importante en cas de dispute. C'était l'homme qui, avec ses commandes, faisait fonctionner la machine.

Naturellement, en devenant président de la compagnie, j'emportai avec moi toutes les opinions que j'ai exprimées. Je favorisais les ventes et je me considérais comme premier vendeur. Je me considère encore comme vendeur avant tout, mais j'ai changé ma définition quant aux qualités qu'il faut pour bien vendre, parce que je trouve que ce procédé que, dans le sens étroit des mots, on appelle vente, n'est pas la cause de bonnes affaires, mais le résultat des bonnes affaires.

D'après mon opinion actuelle, le record de ventes journalières a la même relation aux affaires que le pouls a au corps humain. Un médecin vous tâte le pouls, non parce qu'il est particulièrement intéressé au pouls, mais parce que ses battements montrent le fonctionnement du corps. Si le pouls est anormal, c'est le signe de désordre dans le corps et un avertissement de faire d'autres recherches pour trouver la cause du désordre. Le trouble une fois diagnostiqué, il peut ensuite prescrire un traitement adéquat.

Le maintien d'un profit plus important que la vente.

Le record des ventes journalières ne dit pas tout au sujet du commerce, mais il indiquera les conditions générales et avertira, en cas de désordre dans le fonctionnement. Par exemple, nous n'avions jamais l'habitude d'être ennuyés par le grand nombre de ventes. Nous croyions que c'était de bonnes affaires, mais maintenant je sais que si nous avons des ventes beaucoup plus grandes que notre capacité de production, notre commerce n'est pas équilibré et que nous sommes sur la voie qui conduira à la perte de la bonne renommée et par suite du commerce futur. Cela devient une question d'étude sérieuse de découvrir si les facilités de produire devraient être agrandies au-delà de celles qui sont nécessaires à l'augmentation normale, ou agrandies pour faire face à une augmentation extraordinaire.

Je dois trouver la cause de ces ventes extraordinaires et ne pas les considérer comme une nouvelle échelle de vente. Car si nous jugeons mal les échelles de ventes nous aurons ou trop ou pas assez de capacité de fabrication et si nous déséquilibrons notre production et nos ventes, nous perdrons de l'argent. Si les ventes sont basses, alors il est temps de voir si le mécanisme rencontre le besoin du public et aussi si les ventes et le service sont normalement efficaces. Les ventes normales sont l'indication de l'état normal du commerce. Elles ne sont pas tout le commerce.

Il y a une bonne différence entre faire une vente et réaliser un profit. Je puis faire une sortie et vendre n'importe quel article une fois, si le prix est suffisamment attrayant, mais il y a loin de là au vrai commerce. Une vente convenable est celle qui donne du profit à l'acheteur au moyen de la revente, un profit au vendeur, un profit aux différentes personnes engagées dans la manufacture, et un profit pour la compagnie qui est à la base de toutes ses opérations. Le vendeur porte ses marchandises de la manufacture à l'acheteur et il est aussi insensé de dire qu'il fait le commerce qu'il le serait de dire que l'anneau d'accouplement entre la locomotive et le train fait circuler le train. Et il est tout aussi insensé de penser que le train pourrait être mis en mouvement sans l'anneau d'accouplement.

C'est la guerre qui fait naître tous ces faits à mon esprit et je pense aussi à l'esprit de plusieurs manufacturiers. Notre problème et le problème américain, généralement parlant, n'avait jamais été celui de la fabrication. Nous savions que nous pouvions faire un bon fac-



tylographe et nous savions aussi que nous pouvions en fabriquer en quantité suffisante, parce que les matériaux, la main-d'œuvre, les machines étaient bon marché et pouvaient être facilement obtenus, et qu'il y avait une ample marge de profit même pour la manufacture d'urgence. La guerre a changé tout cela. Nous n'avons pratiquement eu à faire de ventes afin de disposer de la production habituelle de notre manufacture. Si nous nous étions attendus de sortir d'affaires à la fin de la guerre, nous aurions pu briser toute notre organisation de vente. La difficulté ne consistait pas dans la vente des dactylos, mais à les produire pour le gouvernement, les particuliers et les corporations qui insistaient pour les avoir. Pendant la guerre, c'est l'homme qui comptait et il y avait une tendance à croire que le commerce ne consistait que dans la fabrication et que, parce qu'il n'y avait pas besoin de solliciter des ventes, il n'y en aurait jamais. C'était une opinion tout aussi fautive que celle qui existait avant la guerre, savoir que le commerce consistait uniquement dans les ventes.

En entrant dans la période d'après-guerre, nous avons tous à faire face à des prix énormément augmentés pour la main d'œuvre, le matériel, et, dans mon propre cas, nous avons décidé que quelque chose que nous puissions faire, nous ne diminuerions pas la qualité de nos produits. Nous avons fait des réductions dans nos frais généraux, particulièrement dans nos dépenses des ventes. Il était facile de vendre et nous avons tiré avantage de ce fait pour augmenter la pression des ventes par unité de sorte que chaque vendeur vendait davantage et bien qu'il fit plus d'argent qu'à l'époque d'avant-guerre, il gagnait moins par vente et la compagnie avait un coût plus bas par vente—en un mot, nous n'avons qu'accélérer le chiffre des ventes de notre organisation.

J'ai dit il y a un moment que je considérais une vente comme le résultat d'un bon commerce et non comme sa cause, ce qui est un court moyen de décrire un long et quelque peu compliqué procédé lorsque l'on a des ramifications en nombre considérable. Ma propre situation, en faisant de la vente une spécialité, ne diffère pas de celle de toute autre personne faisant ou vendant une chose quelconque, ou de la situation d'un homme qui confectionne et vend seulement à un distributeur et non à un consommateur, ou de la situation du distributeur lui-même.

### La vente comme moyen et non comme fin du commerce.

Prenez par exemple mon propre cas. J'ai découvert de bonne heure que ce n'était pas la vente, à la longue, qui importait beaucoup, mais ce que la machine faisait après que la marchandise était vendue, et ainsi, ce que nous avons fait en premier lieu en manufacturant un bon article et en conservant cet article dans un état qui satisfèrait les exigences de l'acheteur. Un vendeur pourrait faire une grosse vente et celle-ci, comme la plupart des ventes pourrait devenir l'occasion de plusieurs autres ventes,

On vend rarement à des ermites; la plupart des gens qui achètent ont des amis. Cependant si cette vente n'était pas convenablement suivie, si le service n'était pas promptement donné, si les approvisionnements n'étaient pas instantanément disponibles, la vente pourrait nous coûter, au bout du compte, beaucoup d'argent, parce que notre manque de soin envers le client nous donnerait justement la sorte de réclame que nous ne voudrions pas. Elle porterait l'acheteur à dire à ses amis que nous ne nous tenons pas responsables de nos marchandises. C'est le pire qu'il peut être dit de qui que ce soit.

Le vendeur est celui qui doit subir les désagréments qui se produisent après la vente. Il est l'homme qui reçoit les reproches lorsqu'il essaie de faire une seconde vente ou lorsqu'il fait une tournée pour voir si les achats ont été satisfaisants. Il est le point de contact. En pensant à tout cela il m'est venu à l'idée que les grosses affaires dans le commerce ne sont pas les ventes, par une organisation distincte de vente, ou la fabrication par une organisation distincte de manufacture, mais la diffusion de ce qu'on pourrait appeler le "point de vue de vente" par toute l'organisation. Par "point de vue de vente", je ne veux pas dire qu'il faille amener toute l'organisation à s'unir pour la vente d'une machine, mais plutôt de s'unir pour promouvoir le service. Alors, mon plus grand devoir me sembla être celui de montrer à l'organisation premièrement qu'elle faisait un service, secondement, quelle était la nature du service et troisièmement, la contribution que chacun donnait au service.

Dans le cours ordinaire des choses et avec l'idée que je viens d'exprimer présente à l'esprit, il semblait naturellement que mon devoir était de discuter ces questions avec les chefs des départements et de leur dire ce qu'il s'agissait de faire et d'organiser eur département en conséquence. Mais je trouvai que mes chefs de départements avaient les mêmes vues et que de leur donner un entretien sur ce sujet équivaldrait à leur dire formellement que deux et deux font quatre. J'étais joliment dans la position d'un prédicateur qui tonne contre les désordres des personnes qui ne sont pas dans leurs bancs.

De sorte que je demandai: Quelle différence y a-t-il entre une organisation bien unie et une organisation qui ne l'est pas? Les chefs dans la plupart des cas seraient de la même catégorie. Dans chaque cas ils seraient des hommes qui auraient besoin de temps en temps d'encouragement et quelquefois, ils auraient besoin de conseils. Mais s'ils ont été choisis en premier lieu pour faire telle ou telle occupation parce qu'ils savaient la faire, quelle nécessité y a-t-il que le président voie à ce qu'ils remplissent cette occupation?

Pourquoi se déranger pour surveiller des gens qui sont sensés être compétents et qui, par leur position, sont le plus en jeu. Ces hommes avaient été choisis parce qu'ils avaient peu besoin de surveillance. Alors pourquoi leur faire des exhortations? Pourquoi ne pas les laisser de côté et aller vers ces employés que le président verra rarement et à qui il parlera encore plus rarement? Est-ce que le gargon de bureau, le conducteur du camion, le com-



missionnaire, l'opérateur du téléphone, s'ils ne font simplement qu'occuper leurs positions, n'ont pas par eux-mêmes l'occasion de défaire la meilleure politique que les membres plus élevés de l'organisation cherchent à mettre en pratique? Et de plus, ne sont-ils pas capables, s'ils sont intéressés dans la direction, de la mettre plus efficacement en pratique que les chefs de département?

Il devrait être évident que, si les gens qui sont employés dans des occupations peu importantes ne savent pas ce que la compagnie fait, et n'ont pas de communication avec le président, ils ne seront pas liés à la compagnie d'une manière stable; ils considéreront leur occupation chez vous comme n'étant pas meilleure que toute autre occupation ailleurs qui donne autant de salaire et n'exige pas plus de travail et ils se contenteront de la routine dans tout ce qu'ils auront à faire. Cependant, ne sont-ce pas ces gens qui ont réellement en leur puissance de rompre ou de suivre toutes les bonnes directions que vous pourriez décider de donner? Ne sont-ce pas ces gens parmi lesquels vous devrez choisir les chefs futurs—les hommes qui exploiteront le commerce?

### La responsabilité que l'homme d'affaire ne peut éviter.

Ainsi, est-ce que le jeune homme qui est dans le bureau général, remplissant une occupation pour la première fois, est un simple jeune homme, ou est-ce quelqu'un qui a été placé avec vous pour la bonne direction des affaires et qui est le successeur virtuel de vous-même comme chef de la compagnie? Est-ce que la part qu'il remplit, dans sa manière, n'est pas aussi importante que celle que vous jouez? N'êtes-vous pas son père en affaire et si vous l'élevez correctement ne sera-t-il pas non seulement un crédit pour vous mais est-ce que ses idéals ne vous empêcheront pas aussi de vous égarer? Les pères élèvent les fils, mais les fils aussi élèvent les pères; ce n'est pas une relation d'un seul côté.

Si je ne vois pas à ce que ce jeune homme qui prend une position chez moi prenne de bons principes, est-ce que je ne néglige pas mon plein devoir et est-ce que je ne dois pas contribuer ma part de l'amélioration à ma propre maison et aux affaires en général? Combien de jeunes gens deviennent d'abord de simples mercenaires, puis tombent dans la négligence, sont des adultes dans la pauvreté, simplement parce que personne ne s'est donné la peine de leur enseigner les vérités du commerce dès leurs débuts? S'il se trouve quelqu'un dans votre organisation, depuis le bas de l'échelle jusqu'au haut, qui dit qu'il quitte sa position parce qu'il en a trouvée une meilleure, n'avez-vous pas évidemment manqué à votre tâche? Car il ne devrait pas être possible à aucune autre compagnie de donner une meilleure position. Il est vrai que des compagnies, en cas d'urgence, peuvent consentir à faire une offre plus élevée pour des services essentiellement temporaires, mais c'est un aveu de faiblesse de votre part de souffrir qu'une autre organisation puisse offrir un meilleur avenir.

Tout cela semble nous éloigner de notre thèse, mais ce n'est pas le cas. J'ai affirmé qu'une vente est le résultat de bonnes affaires. Les bonnes affaires sont le résultat d'une bonne organisation d'êtres humains. Il s'ensuit alors que l'homme à qui est confié le poste de chef exécutif — c'est-à-dire la gérance principale d'une maison — devrait donner sa principale attention à la source des bonnes affaires, c'est-à-dire aux êtres humains, et, comme de raison, aux êtres humains qui ont le plus besoin de son attention.

C'est pourquoi je préfère m'occuper des petites gens en personne et de juger des grandes gens d'après leurs records; et cela s'applique également à la manufacture et au bureau. Ce n'est pas au-dessous de la dignité d'un président d'engager un garçon de bureau ou de voir s'il sait ce qu'il doit faire. Ce n'est pas au-dessous d'un président de parler d'affaires avec un conducteur de camion. Si vos garçons de bureau sont vos amis, vous trouverez que vous n'aurez pas à en engager un grand nombre, excepté lorsque les garçons que vous aurez engagés auront été promus à des positions plus élevées. L'amitié que vous aurez avec le conducteur du camion signifiera moins de réparations et moins de machines parvenant aux clients en mauvaises conditions. Je ne veux pas dire qu'on devrait simplement faire plaisir à ces gens; le point important est de leur laisser savoir ce que sont les affaires et comment vous essayez de poursuivre un idéal.

Si par exemple, dans notre organisation, les hommes ne faisaient que fabriquer et vendre des dactylographes, ils ne fabriqueraient pas et ne vendraient pas de bons dactylographes, parce qu'ils feraient le commerce simplement pour des dollars. Personne ne peut avoir un bien grand intérêt dans une transaction de cette sorte. Mais la chose devient différente s'ils pensent d'un dactylographe comme d'une machine devant écrire plus facilement. Alors ils comprendront que leur service consiste à aider les gens à communiquer leurs pensées et que chaque amélioration est non seulement une amélioration de la machine, mais une addition à l'efficacité humaine. Alors ils iront plus loin et ils penseront aux filles qui se servent de ces machines et verront qu'une amélioration n'épargnera pas seulement quelques motions à l'opératrice, mais ajoutera à l'énergie future des mères et des hommes. Finalement ils penseront qu'ils aident à l'humanité à s'améliorer.

Ils ne seront pas alors de simples colporteurs d'un métal à la place d'un autre métal; ils feront quelque chose qui en vaudra la peine, quelque chose pour laquelle il sera digne de dépenser de l'énergie et de stimuler l'ambition. Avec cette idée remplissant l'esprit du jeune homme, il n'y aura pas de place pour chercher à frauder qui que ce soit—son patron ou le client et il saura qu'il doit donner afin de recevoir.

Afin d'obtenir pleinement cette idée des affaires comme service, il est nécessaire de connaître qui est servi — c'est-à-dire qu'il est nécessaire de venir en contact avec le public et de le connaître. Tout homme qui n'est pas en contact avec le public ne peut être considéré comme



un homme d'affaire. L'un de nos difficultés majeurs est d'obtenir que ces gens qui ne viennent pas en contact avec le public adoptent les idées du public. Par exemple, un inventeur n'est guère un inventeur s'il n'a pas l'idée d'améliorer le service pour les gens. Un comptable vient rarement en contact avec le public, et cependant, nous savons que sa valeur pour une corporation est très légère, s'il n'est qu'une machine humaine à calculer. Un grand nombre de personnes ont été irritées en recevant des lettres et des demandes du département de la comptabilité, ce qui démontre d'une manière concluante que l'homme qui avait préparé ces demandes a rendu désagréable une chose qui, avec une plus grande connaissance des êtres humains, aurait été persuasive. La comptabilité et les départements de crédit, parce qu'ils s'occupent de la finance deviennent facilement sujets aux soupçons. De fait, quelquefois ils se soupçonnent eux-mêmes. Ils oublient que c'est une partie du commerce de devoir de l'argent, que pratiquement personne ne pourrait faire du commerce sur une base d'argent comptant. Mais bien qu'ils reconnaissent cela chez un gros débiteur, ils traiteront le plus petit débiteur comme s'il était le voleur naturel, essayant de se sauver avec quelque chose, et à rendre la prochaine vente plus difficile. Ou, encore, un autre département peut se figurer que toutes les plaintes sont faites par des détraqués. On traitera tous les plaignants essentiellement comme des excentriques et ainsi on aura entièrement négligé le meilleur de tous les moyens de connaître l'opinion publique.

Tout employé ou officier qui n'a pas constamment le public devant les yeux et qui ne pense pas aux meilleures manières de le servir ne possède pas les points de vue de vente et ne contribue pas à cette sorte d'affaires qui a pour résultats les bons salaires et les bons dividendes. Il est facile de se tromper sous ce rapport, spécialement lorsque la demande des marchandises est grande. Mais ce devrait être un axiome que, quel que soit le nombre des commandes sur les livres, quelque élevé que semble être le profit, le commerce n'aura pas de permanence à moins que le public ne soit exactement satisfait et que la masse de l'organisation ne se dévoue dans cette fin. Je considère le commerce comme une pyramide renversée reposant sur le client.

Comment cette unité de but peut-elle être obtenue? Elle doit partir de la base et son obtention est la meilleure chose que l'exécutif peut faire; c'est l'homme qui doit faire les débuts et il a une tâche qu'il ne peut guère déléguer. Si le chef de la maison ne considère pas le jeune homme assez important pour lui donner son attention, pour quelle raison le jeune homme considérerait-il l'affaire de son chef comme importante?

**Il semble que ce soit sans importance;  
réellement c'est important.**

J'essaie d'avoir un entretien avec chaque jeune homme qui entre à notre emploi, et de lui laisser savoir dès le commencement ce que nous faisons. Ce jeune homme

est du matériel brut. Il a la clef de son succès et du mien et il m'appartient de voir à ce qu'il m'ouvre le succès avec cette clef. Il n'est probablement entré à mon service que par pur hasard—il aurait pu tout aussi bien avoir une position comme garçon d'ascenseur ou comme messager. Mais il se trouve qu'il est avec moi et il commence la plus grande chose de sa vie—son premier emploi. S'il reçoit un bon début il fera un succès; s'il a un mauvais début il fera faillite ou, il lui faudra plusieurs années pour vaincre la mauvaise attitude qu'il a pour le travail. Si ce jeune homme et d'autres que nous recevons pas la vraie attitude, nous ne pourrions pas plaire exactement à nos pratiques—nous n'aurons pas le meilleur commerce et il ne poussera pas de chefs qui pourront être utilisés plus tard.

J'explique toutes ces choses du mieux que je le puis dans des entretiens avant que le jeune homme commence son travail. A mesure qu'il s'initie à son travail, j'essaie de le suivre au moyen d'une causerie de temps en temps jusqu'à ce qu'il ait l'esprit que nous désirons, et qu'il soit capable d'enseigner à son propre compte. Alors je puis passer à d'autres nouveaux. Ce sont toujours les hommes qui ont le plus besoin d'aide et non ceux qui en ont le moins besoin qui attirent toute mon attention. Et c'est exactement par ce procédé que nous avons formé nos chefs exécutifs d'aujourd'hui; presque tous sont entrés jeunes hommes. Ils ont saisi notre idée et ont grandi avec elle.

Tout individu peut sortir et engager un homme pour faire un travail important; mais un tel homme ne peut avoir l'esprit de l'organisation et il ne fera pas son travail moitié si bien que celui pour qui la nouvelle position est une opportunité.

Il y a quelques années je voyageais en automobile, revenant d'Atlantic City, par une journée très chaude. Notre moteur nous causa des ennuis et nous arrêtâmes dans un petit village près de Tom's River. Nous étions assis sur le porche de l'hôtel essayant de respirer en attendant que le moteur fut réparé, lorsque je vis une sacoche pour agent, ce qui était pour moi un objet très familier. Peu de temps après je vis un jeune homme sortir d'un magasin et remonter la rue, traînant avec lui sa lourde sacoche. Il me semblait qu'en un jour semblable, j'avais assez d'essayer de vivre sans avoir à vendre un objet quelconque, même sans avoir à traîner une lourde caisse. Mais je me rendis auprès du jeune homme. Je voulais le connaître. Nous causâmes un moment, et sentant une vente, il me demanda si j'étais intéressé dans les dactylographes. Je lui répondis que je ne l'étais pas dans le moment actuel. Nous parlâmes encore un peu et il me dit: "Il faut que je parte; je dois finir de visiter ce territoire aujourd'hui."

—"Est-ce que vous ne trouvez pas qu'il fait trop chaud pour traîner cette machine, lui demandai-je?"

—"Il fait un peu chaud, admit-il, mais je dois vendre; et puis, à quoi bon s'occuper de la chaleur?"

Je pris son nom et je me souvins que je l'avais vu sur la liste du Bureau de Philadelphie.



Quelque temps après il se présenta une vente particulièrement désagréable à faire—c'était un cas de compétition à outrance et il fallait là un homme d'une énergie indomptable et d'une grande persévérance. J'envoyai chercher mon homme et il vint me trouver à mon bureau, effrayé. Je lui dis ce que je voulais qu'il fit et il devint encore plus effrayé. Je lui demandai s'il pouvait faire cette vente.

### Le vrai esprit dans un jeune homme et ce qu'il accomplit.

—“Je ne sais pas, mais je vais essayer”, me dit-il. Il fit un complet succès de sa tâche, vendit plus que personne ne l'avait imaginé et aujourd'hui il est le chef d'un département et un membre de ce que nous appelons notre Etat-Major. Dans une autre occasion, il nous fallait un gérant du trafic. Personne dans l'organisation n'avait reçu un entraînement pour ce travail, mais je me rappelai qu'un de nos jeunes vendeurs s'était plaint presque journellement de ce que les livraisons aux pratiques étaient mal faites. Il possédait le point de vue de vente à un bon degré et il prit charge du transport dans le même esprit. A travers tous les embargos qui se succédèrent avant la guerre, pendant et après la guerre, cet homme parvint à nous obtenir les matériaux bruts et à expédier les produits. Il savait que la manufacture ne pouvait faire des machines, à moins d'avoir des matériaux bruts et qu'à moins que la manufacture ne fit des machines le public ne pouvait être servi convenablement. Et, il n'y a pas longtemps, il inventa un nouvel appareil pour l'emballage qui non seulement réduit les dépenses du fret, mais qui sert à transporter les machines en meilleur état. Non, la vente n'est certainement pas tout le commerce. La chose importante est d'obtenir le point de vue de vente dans toute l'organisation. Et cela demande un jour complet de travail, chaque jour de l'année, pour le chef exécutif.

La valeur de la récolte 1920 pour la province de Québec est évaluée à \$327,063,000.

Les bénéfices nets de l'Imperial Tobacco Company of Canada, Ltd., pour l'exercice prenant fin au 30 septembre dernier se sont élevés à \$3,386,150.31.

Après distribution des dividendes sur les actions ordinaires et de priorité, le surplus se chiffre à \$1,364,738.62, ce qui porte l'excédent total à \$4,224,673.84. L'encaisse de la compagnie à la date du bilan était de \$100,903.30 et son actif total de \$51,906,212.22.

L'Allemagne a repris sur une bonne échelle l'exportation de ses produits manufacturés; on peut en juger par le fait que pendant les neuf premiers mois finissant au 30 septembre 1920, les importations d'Allemagne au Royaume Uni d'articles manufacturés se sont élevées à £17,190,793.

## Ce que je ferais...

### Si j'étais gérant.

Je donnerais l'augmentation annuelle la veille de Noël au lieu d'attendre au premier de l'an.

A cette époque, tout le monde se ressent de la fête de Noël. L'approche des fêtes disposera de l'augmentation. Mes employés auraient toute la journée de Noël pour penser à leur augmentation et à cause de l'esprit de la fête, ils apprécieraient peut-être plus l'augmentation qu'en tout autre temps.

Et si je donnais deux augmentations par année, j'annoncerais l'augmentation de mi-été le trois juillet, pour la même raison.

### Si j'étais pharmacien.

Et si j'ouvrais mon commerce dans une petite ville, je ferais distribuer des circulaires dans la ville et les endroits voisins dans lesquelles j'inclurais une carte à retourner, avec espace pour écrire les noms de “Votre Marque Favorite” et je ferais suivre une liste de cigarettes, cigares, bonbons, parfums, savon, etc. Cette carte contiendrait de la place pour la signature et l'adresse et dirait que toute personne qui la remplirait convenablement et la retournerait recevrait un souvenir du nouveau magasin. De cette façon, je déterminerais quelles sont les marques les plus populaires dans mon magasin et en même temps, je me mettrais en contact avec tous les clients possibles, me créant une clientèle de durée.

### Si j'étais officier

De ma compagnie, je fournirais à chaque chef de mon département un serre-papier relieur et un index et j'écrirais des lettres-circulaires d'instructions sur des feuilles poinçonnées pouvant s'ajuster sur les serre-papier, de sorte que lorsque les lettres seraient reçues au lieu d'être mises dans le classeur, elles seraient placées dans le serre-papier pour être à portée de servir en cas de référence.

Tous les changements dans les méthodes de comptabilité sont généralement expliqués aux chefs des départements par des lettres-circulaires, qui, après qu'elles ont été lues sont généralement classées. Dans le cours du travail ces lettres ont souvent besoin d'être consultées pour expliquer le travail à différentes gens, et c'est une perte de temps que d'avoir à fouiller dans les paperasses pour trouver la lettre désirée.

En ayant des en-têtes, telles que “expéditions”, “provisions” et le reste, je faciliterais grandement l'usage de cette filière.

Je numéroterais chaque lettre-circulaire d'instructions et je lui donnerais un en-tête, et si les instructions précé-



dentes devenaient nulles ou en partie nulles, les lettres pourraient être marquées comme nulles ou en partie nulles.

Par exemple: "Expéditions-Factures, C. L. No. 58 (rendant nuls les paragraphes 1 et 2 de C. L. No 30)."

### Si j'étais propriétaire d'une fontaine à soda

Et que je vendais aussi des bonbons, je ferais une offre pour avoir la clientèle des enfants. Je ferais distribuer des cartes qui donnerait droit à un soda gratis ou à son équivalent en certain jour, une carte seulement devant servir à la même personne. Comme méthode de distribution, j'enverrais ces cartes par la poste aux enfants que je connais personnellement ou je les ferais distribuer aux enfants d'école. Les dépenses seraient légères comparées à la réclame que j'en obtiendrais.

### Si j'étais banquier

J'établirais un contact amical entre les clients actuels et futurs de ma banque en publiant une série d'annonces dans lesquelles je présenterais les différentes dames et différents messieurs à qui le public a affaire, à nos divers guichets, ainsi qu'une courte biographie de chacun.

Chaque annonce contiendrait le portrait de la personne au sujet de qui on aurait écrit et porterait la signature du président de la banque. L'annonce serait écrite sur un ton tellement amical que toute personne qui la lirait se sentirait intimement liée avec la personne dont on parle. Mes commis receveurs et mes commis payeurs, le commis en charge du guichet de perception, les hommes qui font les états de compte, les hommes qui ont charge de la voûte, des coffres-forts et ceux du département d'épargne auraient tous leur tour.

Une telle série d'annonces, à cause de l'intérêt humain qu'elle aurait, ferait sentir au public que la banque se compose d'être vraiment humains. Il serait ainsi plus facile aux clients de saluer les employés de la banque lorsqu'ils viendraient à la banque pour affaires et cela resserrerait les liaisons personnelles, et ce qui est surtout important, cela créerait à un haut degré de la bonne volonté et de la loyauté chez les employés.

### Si j'étais marchand

Dans une petite ville, je coopérerais avec les autres marchands de la ville à faire venir tout le commerce d'été de la campagne, en donnant chaque samedi soir, gratuitement, des représentations de vues animées. Je les ferais commencer à 9 heures et je les ferais donner dans la rue principale.

Un grand écran pourrait être placé à un bout de la rue, où les automobiles pourraient s'aligner quatre de front. Les annonces que l'on ferait au moyen de films, montrant les articles en vente, les ventes d'occasion, passeraient les frais des représentations et l'habitude d'aller à la ville des "Vues Animées" pour faire leurs emplettes, serait tôt prise par les gens de la campagne.

### Si j'étais boulanger

Vendant des beignets aux nombreux restaurateurs, j'envelopperais chaque beignet de papier transparent et je leur donnerais un nom pour les individualiser. C'est une chose commune d'entendre des hommes se plaindre de la manière dont les beignets leur sont servis d'une caisse ouverte par des hommes dont la tenue n'a rien d'attrayant.

### Si j'étais administrateur

J'aurais un service de boutons électriques sur le pupitre de mon bureau privé. Une visite peut être de la plus grande importance ou être une perte de temps. Il faut souvent quelques minutes de conversation pour découvrir quel est le genre de visite que l'on a.

Si l'affaire était de grande importance ou l'homme d'un tempérament nerveux, je presserais le bouton numéro 1. Si l'histoire était importante, mais si l'homme ne semblait pas s'en tracasser, je pousserais sur le bouton numéro 2; mais aussitôt que j'aurais découvert que la visite n'a pas lieu d'être, je presserais vivement le bouton numéro 3.

A l'extérieur du bureau, j'aurais un service de disques réflecteurs: rouge, bleu, blanc. Rouge signifierait, dehors; bleu, entrez si c'est absolument nécessaire; blanc, au secours!

### Si j'étais marchand de pianos

Je m'efforcerais de tenir accordés tous les pianos qui se trouvent dans mon territoire, qui sont de la même marque que ceux que je vends, soit que j'eus vendu l'instrument ou non. Je ferais cela à prix réduit si c'était nécessaire. Cette suggestion m'est venue lorsqu'un certain marchand de pianos perdit plusieurs ventes parce qu'il y en avait un de même facture dans l'église qui n'avait pas été accordé depuis plusieurs années. La petite communauté l'avait laissé désaccordé par pure négligence. Dans une autre occasion, il s'agissait d'un piano qui servait pour la danse de jeunes gens et de jeunes filles. Il était assez bon pour la fonction qu'il remplissait, mais lorsque les jeunes gens voulurent acheter un piano, ils cherchèrent une autre marque. Pour dix dollars, ce marchand de pianos en faisant accorder les deux pianos précités, aurait pu faire plusieurs ventes, car le territoire, était bon.

### Si j'avais un comptoir de lunch

J'installerais une tablette au-dessous du comptoir, pour placer les paquets des clients. Je la placerais de telle façon qu'on pourrait facilement y glisser les paquets.

Souvent les gens entrent au restaurant après avoir été faire des emplettes; ils sont encombrés et n'ont pas de place à déposer leurs paquets. Mon invention remédierait à cet inconvénient et parce qu'elle plairait à mes pratiques, elle augmenterait mes affaires.



## Si j'étais gérant

Je donnerais toujours la raison des défenses que je ferais par pancarte. Il est nécessaire dans presque toutes les affaires d'avoir des enseignes pour dire ce qu'il est défendu de faire, comme "Ne fumez pas", "N'ouvrez pas cette porte", "Ouvrez cette porte lentement" etc. Sans doute, il y a une raison pour que ces enseignes soient placées et en la faisant connaître on fera mieux observer la défense. Par exemple, s'il y a danger pour le feu, l'affiche "Défense de fumer" pourrait être suivie de ceci: "Les assureurs ont accepté notre assurance à condition qu'il ne fut pas permis de fumer" ou bien: "Les matériaux dans cette pièce sont très inflammables": "Ouvrez cette porte lentement" pourrait être suivi de: "Plusieurs accidents sérieux sont arrivés parce que cette porte avait été ouverte brusquement". "Allez vers la droite" pourrait être suivi de "C'est une courbe dangereuse—évités les accidents" etc.

Les employés n'aiment pas à être commandés—ils sont humains—et aiment à être traités comme tels—et toute suggestion qui leur fait connaître la raison des défenses les portent à observer la défense dans un meilleur esprit.

Le bureau local de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada a été transporté au No. 120 rue Ste-Catherine Est, chambre 34. Le nouveau bureau comporte bien des améliorations et les membres sont invités à venir s'en rendre compte.

Le contrôleur du Bureau du Commerce et de l'Industrie, à Alexandrie, Egypte, demande aux maisons canadiennes d'envoyer leurs catalogues au Bureau du Commerce et de l'Industrie à Alexandrie. Toutes maisons canadiennes prêtes à accepter des commandes d'Egypte devraient envoyer leurs catalogues.

Une maison d'exportation de Nouvelle-Zélande offre à vendre au Canada les articles suivants: copra, fèves de cacao, chanvre, fèves de vanille, lainages, peaux de mouton, peaux de lapin, cuirs et peaux.

L'adresse sera fournie sur demande à: Commercial Intelligence Branch of the Department of Trade and Commerce, à Ottawa, en mentionnant la filière 12141.

**Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de \$100,000.00 d'affaires par année; situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ \$50,000. S'adresser au "Prix Courant".**

**Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".**

## PETITES NOUVELLES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES

*A propos de production laitière dans notre province:—*  
En 1919 nous comptons 1,868 fabriques exclusivement de fromage et de beurre contre 1,953 en 1918, et 1,975 en 1917, soit une diminution de 84 pour 1919 sur 1918 et de 107 sur 1917.

*Patrons:—* En 1917, nous comptons 81,635 patrons: 79,831 en 1918, et 78,665 en 1919; soit 1,804, de moins en 1918 qu'en 1917 et 1,166 de moins en 1919 qu'en 1918 et 2,970 de moins en 1919 qu'en 1917.

*Vaches:—* En 1917, nous comptons 600,869 vaches dont on portait le lait aux fabriques; 562,710 en 1918; 561,454 en 1919.

Les boulangers ont baissé le prix du pain d'un sou.

Un syndicat anglais vient de louer les chemins de fer nationaux roumains pour une période de 20 ans, à charge pour lui de fournir le matériel roulant qui sera fourni par des usines anglaises.

La production du papier en Allemagne est en moyenne de 75 pour cent de celle d'avant-guerre et la consommation domestique a grandement diminué. D'après le correspondant berlinois du *Journal of Commerce* de New-York, les acheteurs américains de papier trouvent que les prix allemands sont beaucoup moins élevés que ceux de la Suède.

La Banque de Montréal a, en date du 29 novembre 1920, fait une émission d'obligations de \$500,000 portant 6% d'intérêt, pour la ville de Montréal.

Afin d'améliorer la situation du travail dans le pays, le gouvernement vient, d'adopter un arrêté ministériel par lequel les mécaniciens, les artisans et les journaliers devront avoir pour entrer au Canada \$250 au lieu de \$50.

Ils devront en outre avoir une somme de \$125, pour chaque membre de leur famille âgé de 18 ans ou plus et de \$50, pour chaque enfant de cinq ans ou plus.

Le rapport mensuel des recettes de la Canadian Pacific Ry. Co. pour le mois d'octobre accuse une augmentation de \$2,353,040 dans les recettes nettes, comparativement à il y a un an, et un record sans précédent dans les recettes brutes.

Au cours des neuf premiers mois de l'année, le commerce de Belgique a augmenté sensiblement. Les importations qui étaient de 3,144,779,000 de francs en 1919, atteignent maintenant le chiffre de 3,461,625,000 de francs, soit une augmentation de 5,317,146,000 de francs pour les 9 premiers mois de l'année courante. Les expor-



tations d'autre part, ont atteint le chiffre de 6,471,725,000 de francs, contre 1,066,121,000 de francs l'an dernier, soit une plus-value de 5,405,604,000 de francs pendant ce laps de temps.

La valeur des automobiles et accessoires exportés du Canada pendant l'année close au mois d'août 1920 a été de \$19,420,000 comparativement à \$3,054,453, en 1915. Pendant la même période, les importations d'automobiles au Canada ont atteint le chiffre de \$36,054,000.

M. Omer DeSerres, marchand-quincaillier de Montréal, vient de compléter un nouvel entrepôt sur la rue Sanguinet. C'est une bâtisse à quatre étages, construite en béton renforcé et aussi complètement à l'épreuve du feu que puisse l'être une construction. La bâtisse est déjà entièrement occupée par des stocks d'articles de plomberie, d'accessoires d'automobiles et de lignes générales de quincaillerie ce qui permet à la maison DeSerres de développer son commerce de gros.

D'après la *Nation Belge* le procédé de fabrication de l'acier directement du minerai, sans réduire ce dernier en fer en gueuse, n'a pas donné de résultats satisfaisants. Le procédé était l'invention d'un Français, M. Basset qui proclamait qu'il avait découvert un procédé pour produire l'acier directement du minerai de fer; la phase intermédiaire, le fer en gueuse, devenant superflue, prétendait-il. Une compagnie par actions au capital de 150,000,000 de francs, avait été formée pour l'exploitation des patentes qu'on devait soi-disant obtenir.

Les exportations de résine des Etats-Unis au Canada pendant le mois de septembre se sont totalisées à 11,824 barils, évalués à \$172,529. Les exportations d'essence de térébenthine pendant la même période s'élevèrent à 87,474 barils, évalués à \$135,750. Le Canada venait au troisième rang, comme acheteur de ces produits. L'Angleterre et l'Argentine occupant respectivement les 2 premières places.

M. Gordon Osler, Toronto, a été nommé directeur de la Steel Company of Canada, Hamilton.

Le nouvel entrepôt de la McClary Manufacturing Co. Ltd., sur la rue Wellington vient d'être achevé et est occupé dès à présent. Cette nouvelle construction double l'espace précédemment à la disposition de la compagnie et lui donne une surface de front considérable sur trois rues.

On fait rapport que de forts envois de jouets d'Allemagne ont été faits au Canada, le mois dernier. Ces jouets ont été expédiés pour le commerce de Noël. On dit que ces expéditions ont une valeur dans le voisinage de \$250,000, soit l'équivalent des importations de jouets d'Angleterre

de janvier en octobre. Les conditions du commerce du jouet anglais sont sérieuses, dit-on, du fait de l'affluence des marchandises allemandes. On estime que les trois-quarts des jouets sur le marché anglais à Noël seront de fabrication allemande.

La Canada Cutlery Co. Ltd., a été établie à Kingston, Ont., pour la fabrication des canifs. Les officiers sont: Président, M. A. Imlach jr., de la Victoria Foundry, Ottawa; M. E. A. Dumlop, Pembroke, vice-président; M. C. A. Eaton, secrétaire et directeur-gérant. M. Eaton a une vaste connaissance dans la fabrication de la coutellerie et est familier avec les exigences du commerce canadien. La compagnie est purement canadienne, tant de capital que de formation.

M. Godfroy Langlois, commissaire général de la province de Québec, en Belgique, vient de recevoir du roi des Belges, la croix de Chevalier de l'ordre de Léopold, en reconnaissance des efforts accomplis par le commissaire de Québec pour le rapprochement économique des deux pays.

Son excellence le duc de Devonshire, gouverneur général du Canada a été reçu mercredi de la semaine passée par les officiers du Board of Trade. MM. George Sumner, président; l'hon. Lorne Webster, 1er vice-président; W. M. Birks, 2ème vice-président; Arthur Lyman, trésorier. Remarqués entr'autres, MM. R. E. Calder, Graham Drinkwater, H. D. Dwyer, Geo. W. Grier, H. B. Henwood, E. H. Hodgson, A. M. Irvine, W. S. Leslie, Clement H. McFarlane, John W. Ross, John Baillie, Stanley Cook, secrétaire; Geo. Haddrill, secrétaire-adjoint.

A l'assemblée de réception du duc de Devonshire au Board of Trade de Montréal, il nous a été rappelé que cette organisation datait de 1822 alors qu'elle portait le nom de Comité du Commerce. La population de Montréal n'était alors que de 19,000 âmes. Le Board of Trade fut incorporé en 1842.

Selon les chiffres officiels publiés la semaine passée, les approvisionnements de sucre brut, à Cuba, se totalisent présentement à 270,000 tonnes, soit 30,000 tonnes de moins que les précédentes estimations.

Le Canada s'est distingué à l'exposition de bestiaux et de grains de Chicago. Il a gagné les plus hautes récompenses pour les étalons Clydesdale et pour les juments Clydesdale élevées en Amérique, ainsi que le grand championnat pour les moutons Southdown, tous les prix pour le blé du continent d'Amérique, tous les prix pour le blé Durum d'Amérique.

A la réunion de mercredi de la semaine passée à la Chambre de Commerce de Montréal, on a discuté le sujet de l'embranchement du Transcontinental avec Montréal, entre La Tuque et Cochrane.



## ERREUR DE PAGINATION

Par une malheureuse erreur de pagination la présente page 67 fait suite à la page 58. Nous prions nos lecteurs de vouloir bien en prendre note et de rétablir mentalement la pagination exacte.

## LA PRODUCTION DU CAMPHRE AU JAPON ET EN CHINE

(Suite de la page 34)

1909 . . . . .	4.050.782	3.469.398
1910 . . . . .	3.275.102	2.964.369
1911 . . . . .	3.441.099	3.143.684
1912 . . . . .	3.062.462	2.826.754
1913 . . . . .	2.478.285	2.235.784
1914 . . . . .	3.073.824	2.780.001
1915 . . . . .	3.880.031	3.475.415
1916 . . . . .	5.753.863	6.287.795
1917 . . . . .	—	5.304.157
1918 . . . . .	—	3.686.377
1919 (1ers 6 mois) . . . . .	—	3.020.000

## HUILE DE CAMPHRE

	kin	yen
1907 . . . . .	1.870.581	376.778
1908 . . . . .	1.259.983	212.947
1909 . . . . .	1.272.765	220.319
1910 . . . . .	1.686.861	309.990
1911 . . . . .	1.741.721	368.052
1912 . . . . .	1.131.226	242.238
1913 . . . . .	1.961.483	410.776
1914 . . . . .	1.366.937	216.640
1915 . . . . .	2.313.326	318.763
1916 . . . . .	1.971.680	308.275

La production moyenne annuelle de camphre raffiné du Japon est de 8 à 9 millions de kin, et celle de l'huile de camphre brute de 3 à 4 millions de kin. La demande mondiale annuelle totale au cours des années récentes était d'au moins 10 millions de kin.

D'après un rapport du Conseil général américain à Hong-Kong, la demande croissante de la part des Etats-Unis de livraisons de camphre de la Chine du Sud a amené une activité très prononcée de la part de tous les intéressés à ce commerce; on prévoit un très grand développement dans la production des provinces de Kwang-tung et Fukien, où il y a toujours eu plus ou moins d'activité dans la production de camphre lorsque le marché était favorable, et également dans la province de Kwang-si, où la production a été jusqu'à présent de moindre importance.

Les représentants du gouvernement de la province de Kwang-si, à Kuelin, ont organisé une compagnie pour l'exploitation de l'industrie et ont établi une usine dans cette capitale de la province en vue de placer, le cas échéant, l'industrie sur une base moderne par l'introduc-

tion de méthodes modernes, bien qu'actuellement la gomme soit distillée par les vieux procédés chinois qui donnent un produit impar. et en perdent une grande partie. A d'autres points de vue, la production et l'exportation ont été organisées d'une manière effective.

L'exportation du camphre de Hong-Kong continue sur une grande échelle. Les exportations aux Etats-Unis, pendant le mois de novembre, se sont élevées à 164.575 livres valant \$309,719, et les exportations totales à destination des Etats-Unis pour l'année jusqu'à ce jour sont évaluées à \$1,844,391. Un effort est fait actuellement par des acheteurs représentant des groupes américains en vue d'établir des affaires d'huile de camphre qui contient généralement 60% environ de camphre pur, ainsi que d'autres composés de valeur. On exporte déjà de grandes quantités d'huile de camphre de Kwangtung, Fukien et Kiangsi par Kiukiang et par la vallée du Yangtze. On l'exporte en caisses contenant deux vieux bidons de pétrole; une caisse tient environ 65 livres. Jusqu'à présent, l'huile et le camphre de la région du Nord ont été contrôlés plus ou moins par des firmes japonaises.

D'après des rapports indigènes, le meilleur champ de camphriers intact de la Chine se trouve dans la province Kiangsi. Un certain nombre de chercheurs se sont intéressés à l'île de Hainan, où on a envisagé les possibilités de production de camphre, à la fois à partir d'arbres indigènes et de plantations.

(La Parfumerie Moderne.)

## LA SITUATION DE LA VITRE TEND GRADUELLEMENT A S'AMELIORER

La situation de la vitre semble devoir s'améliorer graduellement jusqu'à ce que des niveaux normaux soient atteints, au printemps prochain probablement.

Depuis un certain temps, il y a eu un bon mouvement des vitres de Belgique au Canada et cela continue. Les produits des fabriques de vitres de Belgique arrivent en bonne quantité et cela stimule la concurrence. Beaucoup d'acheteurs sont entrés en ligne et ont pris en stock quantité de vitre. Ils n'ont pas, dans tous les cas, obtenu un complément complet des dimensions; et ont été forcés de s'adresser aux autres jobbers pour ces dimensions. Mais, malgré cela, ils purent revendre la vitre belge avec une marge considérable et réaliser un bon profit.

La Belgique, depuis longtemps, le fournisseur de la Chine pour la vitre, a perdu en grande partie ce marché qui s'adresse au Japon. Naturellement la proximité du verre japonais lui empêchera de concurrencer les fabricants japonais. Ajoutons à cela que les marchés de Bavière et d'Allemagne ainsi que de Russie sont des facteurs négligeables pour l'instant. En conséquence, les manufacturiers belges ont cultivé le commerce canadien et ont vendu considérablement à l'Amérique du Sud et aux autres pays.

Il est probable, en fin de compte, que les prix seront très modérés au printemps, le tout dépendant des prévisions de construction qui sont incertaines pour l'instant.



# La Banque de Montréal

ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE TENUE LE 6 DECEMBRE 1920.

La 103ème assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal a été tenue au siège social de la Banque, le lundi 6 décembre. Le Président, Sir Vincent Meredith, Bart, occupait le fauteuil et présenta le rapport annuel des Directeurs.

Avant de proposer l'adoption du rapport, Sir Vincent Meredith donna un bref résumé de la situation économique. Pendant l'année, déclara-t-il, une demande excessive de crédit a absorbé les ressources à leur maximum. Il a été difficile de faire comprendre aux hommes qui s'étaient accoutumés aux prix élevés, le fait que les conditions économiques, qu'aucune mesure artificielle ne peut changer, soit uniquement la cause de la baisse des prix.

"La demande de l'intervention du Gouvernement sous forme de contrôle est toujours pressante, dans certains cercles", ajouta-t-il; "Le Canada à lui seul ne peut pas contrôler une situation mondiale et il est inutile de s'adresser au Gouvernement pour remédier à la baisse des prix. Ceci s'applique au blé tout comme aux autres articles de première nécessité."

En résumé, il dit: "La situation au Canada à présent, comme je la vois, est que, bien qu'il ne paraisse pas y avoir aucune cause d'appréhension, il y a tout lieu d'exercer le maximum de prudence. Le Canada ne peut pas échapper aux conditions mondiales et les conditions mondiales ne sont pas satisfaisantes. Sur ce continent les deux années qui ont suivi l'armistice ont été marquées par une activité d'affaires et une prospérité sans exemple, circonstance commune à la conclusion de toutes les grandes guerres, mais la réaction est venue et peut n'être pas encore en pleine force. Heureusement, le Canada est bien ferme sur ses bases et l'emploi de la prudence et de la sagacité doit lui permettre de supporter le choc de la baisse des prix, de la restriction des cré-

dits, de la diminution de la circulation, sans atteinte sérieuse à sa vitalité commerciale et financière."

### EXPANSION DES AFFAIRES AU CANADA

Le gérant général, Sir Frederick Williams Taylor, en passant en revue les opérations de la Banque pendant l'année, dit que le paiement d'un bonus de 2% aux actionnaires n'a pas été le résultat de taux d'intérêt plus élevés sur les prêts à demande à New-York, dont le volume a été régi par les besoins de la Banque en réserves liquides. Une anomalie qui attire l'attention, consiste dans le fait que bien que les restrictions de crédit fussent aussi aigues ici que de l'autre côté de la frontière, le prix de l'argent a été notablement plus bas dans le Dominion. Cette situation, dit-il, fut considérée à l'honneur du bon système bancaire du Canada.

Parlant de l'augmentation des opérations de la Banque, il ajouta: "Il est bon de noter que la plus grande expansion de la Banque pendant ces dernières années a eu lieu dans notre propre pays. Ceci est révélé par la grande augmentation de nos prêts et dépôts en Canada et par le nombre de succursales ouvertes durant cette période."

	Prêts en Canada	Dépôts en Canada	Succursales en Canada
1914. . . . .	\$123,147,000	\$168,557,000	173
1920. . . . .	240,725,000	358,878,000	302

Le rapport annuel fut adopté à l'unanimité et les directeurs sortants furent réélus. Les actionnaires donnèrent leur approbation à la motion de Lord Shaughnessy de porter le nombre des directeurs de 16 à 18. A ces deux nouveaux postes dans le bureau de direction furent élus Sir Lomer Gouin et le général Sir Arthur Currie.

A une assemblée subséquente des Directeurs, Sir Vincent Meredith, Bart, fut réélu président et Sir Charles Gordon, G. B. E., fut réélu vice-président.

## Protégez vos épargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire. Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

# L'INFORMATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIÉ EN FRANCAIS

Spécial aux lecteurs } 1 an d'abonnement pour **\$1.00**  
du "Prix Courant" }

Numéro-specimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.



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

## FERRONNERIE

Montréal, 9 décembre 1920.

Les changements sont moins nombreux cette semaine et les prix de la plupart des lignes se maintiennent fermes pour le moment. Les tendances sont à la baisse en certains cas et les métaux en lingot, les soudures, etc., sont meilleur marché.

Les tôles sont plus faciles, mais les cours de la semaine dernière se maintiennent.

Les livraisons de tuyaux sont très lentes à montrer une amélioration et les stocks des jobbers sont encore bas.

La vente des articles de Noël est bonne et on rapporte une pénurie de coutellerie anglaise intachable et de services à découper.

Les autres articles en demande à cette époque de l'année, comme les pelles à neige et les pièges à gibier sont également plutôt rares.

### LE FER ET L'ACIER SONT ACTIFS; LES LIVRAISONS SONT PLUS FACILES

Fer et acier — Les prix restent sans changement et le fer et l'acier s'écoulent très rapidement. Les livraisons sont plus faciles et bien que les laminoirs soient en retard de plusieurs mois dans leur commandes, ils reprennent graduellement le dessus.

#### FER ET ACIER

Acier doux . . . . .	5.80
Fer de Norvège . . . . .	6.00
Acier à ressort . . . . .	6.00
Acier à bandes . . . . .	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.24
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs. . . . .	6.65

### LA DEMANDE EST BONNE POUR LES DECHETS DE COTON

Déchets de coton — Les déchets de coton s'écoulent rapidement et les affaires ont été satisfaisantes dit-on, depuis quelque temps. Le prix continue à rester ferme, mais tout semble indiquer qu'il y aura un réajustement à un niveau légèrement plus bas après le premier de l'an.

### LA COUTELLERIE DE SHEFFIELD EST DIFFICILE A OBTENIR

Coutellerie de Sheffield — Les canifs et les services à découper sont difficiles

à obtenir, et bien que les fabricants remplissent aujourd'hui les commandes plus promptement que depuis quelques années, ils sont encore incapables de répondre à la demande. Les prix restent fermes, mais tout semble indiquer qu'il y aura des révisions avant longtemps avec une légère augmentation pour certaines lignes.

### LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

#### FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus . . . . .	6.40
0 & 9 . . . . .	6.
10 . . . . .	6.06
11 . . . . .	6.18
12 . . . . .	6.20
18 . . . . .	6.30
14 . . . . .	6.40
15 . . . . .	6.55
16 . . . . .	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

#### FIL DE FER GALVANISE

Les 100 lbs	
Nos 4 et 5 . . . . .	7.00
Nos 6, 7, 8 . . . . .	6.95
No 9 . . . . .	6.50

No 10 . . . . .	7.00
No 11 . . . . .	7.05
No 12 . . . . .	6.65
No 13 . . . . .	6.75
No 14 . . . . .	7.55
No 15 . . . . .	7.75
No 16 . . . . .	7.85

### STOCK INSUFFISANT "DANS" LA COUTELLERIE INTACHABLE

Coutellerie intachable — Les jobbers ont beaucoup de difficultés à se procurer un stock suffisant de coutellerie de table intachable de Sheffield et à mesure que les envois arrivent, ils sont promptement écoulés. Il y a une grande demande et beaucoup de détaillants ne pourront recevoir leurs commandes pour la vente de Noël.

### GROSSE DEMANDE D'ARTICLES EN BOIS

Articles en bois — La demande a été très forte pour les articles en bois et un manufacturier déclare qu'il est tellement en retard pour ses commandes que beaucoup de détaillants seront déçus pour leur vente de Noël. Les toboggans et les traîneaux sont très rares et le stock est faible pour le commerce de cette saison de l'année.

### BAISSE DE LA SOUDURE EN BROCHE

Produits de plomb — Il y a eu une nouvelle baisse de la soudure en broche. Les prix des autres produits de plomb restent sans changement avec un mouvement simplement passable. Le ton est plus facile avec tendance à la baisse.

#### PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb . . . . .	16.00
Tuyau de décharge . . . . .	17.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré. . . . .	0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré. . . . .	0.10½

Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.31½
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.29½
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.26½
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.26½



**Soudure en broche (No 8) —**

45-55	0.341
50-60	0.361

**Zinc en feuilles, casks** . . . . . 0.16½  
**Zinc en lots brisés** . . . . . 0.17

**LES TOITURES SONT SANS CHANGEMENT; COMMERCE PLUS TRANQUILLE**

Toitures — La situation reste la même sans changement de prix. On rapporte que les affaires sont très tranquilles et qu'aucun arrangement n'a été fait pour la rentrée des commandes de printemps.

**LE MARCHÉ DE LA CORDE EST CALME**

Corde — Les prix restent sans changement pour la corde et les cordages en général. Les stocks sont bons, mais le marché continue à être très calme. Les rentrées d'ordres pour les ficelles de liage sont pourtant bonnes. Il règne un certain ton sur le marché qui indique qu'il y aura de nouvelles baisses de prix sous peu.

**LA SITUATION NE S'AMELIORE GUERE POUR LES TUYAUX**

Tuyaux — Les tuyaux de fer continuent à être très rares, spécialement pour les galvanisés, et les livraisons ne se sont guère améliorées. Les stocks des jobbers sont épuisés et bien que de petits envois arrivent régulièrement, ils ne sont pas suffisants pour remplir les commandes en retard et les jobbers sont incapables d'accumuler du stock. Les prix restent fermes aux cours suivants:

Acier	Notr Galvanisé	les cent pieds
½ pouce		\$6.50 \$6.50
¾ —		5.31 7.41
1 —		5.31 7.41
1½ —		7.10 8.63
2 —		8.80 10.87
2½ —		13.01 16.07
3 —		17.60 21.74
3½ —		21.04 25.99
4 —		25.31 34.97
5 —		44.75 55.92
6 —		55.52 73.29
8 —		74.06 90.63
10 —		87.75 107.27

Fer forgé		
½ pouce		
¾ —	5.91	8.01
1 —	5.91	8.01
1½ —	7.95	9.48
2 —	9.95	12.02
2½ —	14.71	17.77
3 —	19.90	24.01
3½ —	25.79	32.74
4 —	32.01	38.67

**LES PRIX SONT FERMES MAINTENANT POUR LES HUILES**  
 Huiles combustibles et lubrifiantes

Les prix restent fermes et les ventes pour consommation immédiate sont très bonnes. La rentrée des commandes est, dit-on, très faible, mais on prévoit que les prix resteront fermes pour quelque temps encore.

**AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE**

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumage Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril	0.411	0.491
Par lot d'une boîte	0.441	0.451
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214  
 Eléments d'allumage Reliable 3.05 net  
 Prix de liste . . . . . 3.60 net  
 f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215  
 Eléments d'allumage Reliable 3.53 net  
 Prix de liste . . . . . 3.90 net  
 f.o.b. fabrique Toronto.

9116  
 Eléments d'allumage Reliable 3.05 net  
 Prix de liste . . . . . 3.85 net  
 f.o.b. fabrique Toronto.

**LES PELLEES A NEIGE EN ACIER SONT RARES**

Pelles à neige — La forte demande de pelles à neige continue avec une rareté marquée de pelles en acier qui s'est manifestée depuis au moins quelques semaines. Quelques fabriques reçoivent l'acier des usines et l'on espère qu'elles pourront faire des livraisons d'ici quelques semaines. En attendant les pelles à neige en bois s'écoulent rapidement.

**GROSSES VENTES POUR LES ARMES ET MUNITIONS**

Armes et munitions — Les jobbers déclarent que les ventes d'armes et de munitions ont été beaucoup plus importantes en 1920 que pendant la période de guerre. Il n'y a pas de doute que les soldats libérés ont été un grand facteur et tout indique que l'année prochaine il y aura encore une augmentation appréciable des ventes. Les prix restent fermes pour les armes et apparemment il n'y aura pas de changement cette saison.

**L'APPROVISIONNEMENT DE TOLES EST MEILLEUR; REDUCTION GRADUELLE**

Toles — Il va se produire un affai-

blissement du prix de base sur les tôles noires et galvanisées à partir de maintenant. Une situation nominale règne ici et les approvisionnements se sont beaucoup améliorés ces dernières semaines. La demande est moins grande qu'il y a quelque temps, le commerce étant en possession des quantités dont il a besoin. Les importateurs disent qu'une réduction importante des prix faite à présent ne serait pas un stimulant aux affaires, car il n'y a pas grand besoin d'augmentation de tonnage de la part du consommateur.

**TOLES**

	Les 100 lbs
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	"
Calibre 14	"
Calibre 16	"
Calibre 18-20	"
Calibre 22-24	"
Calibre 26	"
Calibre 28	"

**Tôle galvanisée en feuilles:**

10½ onces	
Calibre 28	"
Calibre 26	"
Calibres 22 et 24	"
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

**Fleur Queen's de l'yn Head**

Calibre 28	12.75	16.00
Calibre 26	12.50	15.75
Calibre 24	12.95	15.50
Calibre 22	12.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

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

**LES VIEUX MATERIAUX CONTINUENT A BAISSER**

Vieux matériaux — Les prix faiblissent toujours. Il n'y a que très peu de mouvement et les marchands sont d'avis que quels que puissent être les prix, il n'y aurait que peu d'achat de la part des usines employant les rebuts. Des réductions ont eu lieu cette semaine sur le cuivre et le bronze, tandis que le fer forgé, le rebut de malléable, l'acier lourd et le bushelling ont tous diminué de plusieurs dollars par tonne.

**VIEUX MATERIAUX**

Pneus à automobile	0.01
Cuivre jaune	0.06 0.07
Cuivre rouge	0.09
Cuivre léger	0.03
Rebuts de zinc	0.051
Fer forgé, No 1, grosse tonne	15.00 16.00
Rebuts malléables (tonne)	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	9.00
Plaques de poêles (tonne)	25.00
Acier pour faire fondre	15.00
Bushelling No 2	8.00 10.00
Plaques de chaudières	12.00



**PEINTURE**

Montréal, 9 décembre 1920.

Le fait saillant du marché de la peinture cette semaine a été la réduction des peintures préparées. Les peintures préparées de première qualité ont diminué de 50 cents au gallon. Les peintures pour plancher de porche ont été réduites de 50 cents par gallon; les peintures mates pour murs ont été réduites de 25 cents par gallon; les peintures pour planchers intérieurs ont diminué de 30 cents par gallon. Aucun autre changement n'est venu en vigueur. Les nouvelles cotations sont garanties contre la baisse jusqu'au 1er juillet, mais il n'y a aucune garantie contre la hausse pendant cette période.

**MARCHE FAIBLE POUR LA TEREBENTHINE**

Térébenthine — Le prix reste le même que les semaines dernières. Les livraisons du Sud sont plus faciles et l'on ne rapporte aucune rareté. Les achats sont faibles et le ton du marché est peu soutenu.

Gallon impérial

Térébenthine—  
Par baril simple. . . . . 1.70 1.80  
Par petits lots. . . . . 1.80 1.90  
Emballage en sus.

**L'HUILE DE LIN INCERTAINE; ALTERNATIVE DE BAISSSE ET HAUSSE**

Huile de lin—Comme nous le disions précédemment, il y a beaucoup de fluctuation dans les prix qui, après être tombés à \$1.00 se sont ressaisis rapidement. Le marché a été très incertain, mais le marché de la graine a monté, ce qui peut avoir une tendance à raffermir les prix. Dans ces conditions il est difficile de prédire ce que sera à l'avenir le prix de l'huile.

Nous cotons:

Gallon impérial

Huile brute—  
1 à 2 barils. . . . . 1.15 1.33  
3 à 4 barils. . . . .  
Huile bouillie—  
1 à 2 barils. . . . . 1.17 1.35  
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 VERRE BELGE CONTINUE A ARRIVER**

Verre — De gros envois de verre belge continuent à arriver. La saison de la construction est cependant bien

finie et en conséquence les détaillants n'achètent que peu, à peine un réservoir de temps à autre. Le prix est d'environ 25 pour cent en-dessous de la liste pour les détaillants.

**LE PRIX DU PLOMB N'A PAS CHANGE CETTE SEMAINE**

Blanc de plomb à l'huile — Les prix qui ont suivi la baisse de la semaine dernière n'ont pas changé pour le blanc de plomb à l'huile, et la demande n'est que passable. Le prix du plomb standard est de \$17.25 les 100 lbs par lots de 5 tonnes; \$17.50 par lots d'une tonne et \$18.10 par petites quantités.

**BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)**

	De	Moins
	1 à 5	d'une tonne
Anchor, pur. . . . .	\$17.75	\$18.10
Crown Diamond. . . . .	17.75	18.10
Crown, pur. . . . .	17.75	18.10
O. P. W. Dec. pur. . . . .	17.75	18.10
Eléphant, véritable. . . . .	18.25	18.60
Red Seal. . . . .	17.75	18.10
Decorators, pur. . . . .	17.75	18.10
O. P. W. anglais. . . . .	17.75	18.10
Green Seal. . . . .	17.75	18.10
Moore, pur. . . . .	17.75	18.10
Ramsay, pur. . . . .	17.75	18.10
Tiger, pur. . . . .	17.75	18.10
Decorators, spécial. . . . .	12.00	
Maple Leaf, spécial. . . . .	10.00	

**PAS DE NOUVEAU CHANGEMENT DANS LE PRIX DU MASTIC**

Mastic — Il n'y a pas eu de changement dans le prix du mastic depuis la semaine dernière. Les ventes sont, dit-on, très bonnes, et le mouvement est très normal pour la saison.

**MASTIC**

	Ande-	des-
	5	1 de 1 tonne
En barils. . . . .	\$6.00	\$6.25 \$6.60
En 1/2 barils. . . . .	8.25	8.50 8.85
Par 100 livres. . . . .	7.00	7.25 7.60
Par 25 livres. . . . .	8.00	8.25 8.60
Par 12 1/2 livres. . . . .	7.50	7.75 8.10
En boîtes d'1 livre. . . . .	10.60	10.85 11.20

Mastic à l'huile de lin pure \$3.50 par cent livrés en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers \$1.60 par cent livrés au-dessus des prix ci-dessous.

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

**PEINTURES PREPAREES**

	Le gallon
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. . . . .	6.05

Hard Oil, B.H. . . . .	3.24
Gold Medal, B.H. . . . .	4.09
Elastiline. . . . .	4.50
Granitine Floor Finish. . . . .	4.50
Hydrox Spar. . . . .	4.65
C.P.C. Sun Vernish. . . . .	4.80
C.P.C. Sun Aero Spar. . . . .	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor. . . . .	4.40
I.V. Elastica, No 1. . . . .	5.23
I.C. Elastica, No 2. . . . .	4.28
I.V. Elastica, Floor. . . . .	4.28
Jasperite Interior and Exterior. . . . .	3.75
Jamieson's Copaline. . . . .	4.25
P. and L. No. 61. . . . .	5.06
Jasperite Pale Hard Oil. . . . .	3.75
M-S Marble-Its Floor. . . . .	4.43
M-S Wood-Var. . . . .	4.43
M-S Durable Spar. . . . .	5.59
M-S Finest Interior. . . . .	4.94
Elastic Interior. . . . .	3.14
Mar-not. . . . .	4.40
Quick Action House. . . . .	3.65
Rexspar. . . . .	5.84
Scar-Not. . . . .	5.13
Kyanize Spar. . . . .	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . . . .	5.84
Kyanize Interior. . . . .	5.84
Luxeberry light. . . . .	4.73
Luxeberry granite. . . . .	4.90
Luxeberry spar. . . . .	5.63
Ramsay's Universal. . . . .	3.45
Ramsay's Agate Floor. . . . .	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . . .	3.13
Crown Diamond Floor. . . . .	4.25
"C.D. Big 4" Exterior. . . . .	5.00
"C.D. Big 4" Interior. . . . .	4.50
"C.D. Big 4" Floor. . . . .	4.40
Dougall Universal, clear. . . . .	4.40
Dougall Transparent, spar. . . . .	6.00
Dougall Transparent, floor. . . . .	5.90
Copalite. . . . .	4.00
Eléphant, blanche. . . . .	5.45
Eléphant, couleurs. . . . .	5.05
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
Crown Diamond, blanche. . . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs. . . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher. . . . .	4.00
B-H Fresconette, blanche. . . . .	3.35
B-H Fresconette, couleurs. . . . .	3.25
Moore, couleurs, nuances. . . . .	4.90
Moore, couleurs, blanches. . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs. . . . .	3.85
Moore, peinture de plancher. . . . .	3.75
Moore, Sani-flat. . . . .	3.75
Moore, Mooramel. . . . .	3.75
Jamieson's & Crown Anchor. . . . .	6.25
C.P.C. pure, blanche. . . . .	5.55
C.P.C. pure, couleurs. . . . .	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche. . . . .	5.80
O.P.W. marque Canada, couleurs. . . . .	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher. . . . .	4.50
O.P.W. & mur, blanche. . . . .	4.10
O.P.W. & mur couleurs. . . . .	4.00
Ramsay pure, blanche. . . . .	5.40
Ramsay pure, couleurs. . . . .	5.15
Martin-Senour, 100% blanche. . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs. . . . .	4.80
Martin-Senour, Porc paint. . . . .	4.55
Martin-Senour, Newtown, blanche. . . . .	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher. . . . .	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	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
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.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14
Opalite, paquets 1 gal, le pqt.	0.75
Opalite, paquets 1/2 gal, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.		Blanc	Couleurs
Decotint.	9.50	9.50	
Corallite.	9.50	9.50	
B.H. Frescota	7.80	8.40	
Perfects.	7.50	8.00	
Muresco.	9.00	10.90	

PLOMB (Rouge à l'huile):

les 100 lbs.

Véritable, baril de 560 lbs.	\$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre.	17.00
Véritable anglais, baril.	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

La lb.

25s.	0.34
10s.	0.25
5s.	0.26
1sL	0.39
1/4s.	0.43

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16
X	0.15
XC	0.13
Japonais	0.18
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17
KLOR	0.16
X Empire	0.15
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13
No 1	0.12
No 1	0.12
No 7	0.11
No 1A	0.10
No 1B	0.09
Fancy	0.15
Lion	0.13
Standard	0.12
Popular	0.10
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

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

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, 1/2 chopines:		La douz.
B.H.		\$1.50
O.P.W.		1.60
Anchor.		1.40

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2 1/2 livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre.	0.11	0.13
-----------	------	------

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur.	0.21	0.25
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.08	0.09
Noir fin, pur sec.	0.08	0.15
Ocre d'Or, 100 livres.	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0.08	0.08
Ocre blanche, barils.	0.04	0.04
Ocre jaune, barils.	0.08	0.08
Ocre français, barils.	0.08	0.10
Ocre sapin, 100 livres.	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.03	0.04
Rouge Super Magnétique.	0.05	
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.25
Jaune chrome, pur.	0.25
Ocre d'or, pur.	0.24
Ocre de sapin français, pur.	0.25

Verte, pur.	0.34
Terres de Stienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse.	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.29
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur.	0.41
Noir de marine, 5 livres.	0.30

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

Gallon

Duralite.	7.50
Albagon, C.P.C.	6.50
Email "Blanc", B.H.	6.00
Mooramel.	7.00
Email blanc Dougall.	6.00
Vitrallite.	6.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	6.00
Invisible.	6.00
Hilcrest.	7.00

COLLE FORTE

La lb.

Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	50
Case bone, sacs de 112 lbs.	40-44
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	25-44
Canadienne.	22-35

Brandford

la caisse

No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$35.00
No 8, 100 paquets, 1/2 lb.	\$35.00
No 9, 200 paquets, 1/4 lb.	\$35.00

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 24 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.) Neponset Paroid.

(Surface grise unie).	
Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.20
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	3.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x500'	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	2.75
25 lbs 200 pieds carrés	2.15



**Peintures:**

Neponset noir . . . . .	gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . . . . .	"	1.65
Neponset vert . . . . .	"	3.20
Noir canadien . . . . .	"	0.90

**Ciment Neponset:**

Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
Plat (2½ lbs) . . . . .	0.30
Chopine (1¼ lbs) . . . . .	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10

**Composé asphalté:**

Marque Canadienne, le gallon.	0.30
Enduit à toiture, le gallon . . .	0.90
F.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes:	
2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.	

**PRODUITS POUR TOITURES**

Everlastic, 1 pli. . . . .	\$3.30
Everlastic, 2 plis. . . . .	3.35
Everlastic, 3 plis. . . . .	3.35
Panamoid, 1 pli. . . . .	3.30
Panamoid, 2 plis. . . . .	3.70
Panamoid, 3 plis. . . . .	3.30
Toiture préparée "Red Star",	
2 plis. . . . .	3.33
Toiture préparée "Red Star",	
3 plis. . . . .	3.75
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.	

**Papiers:**

<b>Rouveau de 400 pieds.</b>	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1,	
Anchor. . . . .	1.95
Fibre goudronnée, No 2.	
Anchor. . . . .	1.70
Fibre surprise. . . . .	1.55
Feuille "Stag". . . . .	1.55
Feutre goudronné,	
7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécifica-	
tion Barrett, le rouleau. . .	3.95
Feutre à tana. 16, 20 et 24	
onces le quintal. . . . .	9.00
Feuilles "paille" goudronnées	
pesantes, le quintal. . . . .	6.05
Feuilles "paille" sèches pesan-	
tes, le quintal. . . . .	8.05

**Ciment à raccomodage "Elastigum"**

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, la	
livre . . . . .	0.13
Boîtes de 1 lb (3 douz. à	
la caisse) la caisse . . . . .	5.50
Fibre d'épingle, 26" et 78", le	
quintal . . . . .	11.75
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
Récipients de 1 gallon (1	
douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (¼ douz.	
à la caisse) la caisse . . . . .	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz.	
à la caisse) la caisse . . . . .	2.00

**Peinture élastique "Everjet":**

Baril d'environ 40 gallons, le	
gallon. . . . .	0.30
½ baril d'environ 25 gallons, le	
gallon. . . . .	0.35
Bidons de 5 et 10 gallons, le	
gallon. . . . .	0.35
Récipients de 1 gallon (1	
douz. à la caisse) la caisse. . .	10.75

**VERRE A VITRE A LA CAISSE**

Pouces unis	Simple épais-	Double épais-
	seur	seur
Jusqu'à 25". . . . .	\$19.90	\$23.90
26 à 34. . . . .	20.80	24.85
35 à 40. . . . .	21.80	26.40
41 à 50. . . . .	23.50	28.00
51 à 60. . . . .	24.50	29.50
61 à 70. . . . .	26.50	32.70
71 à 80. . . . .	29.70	35.40
81 à 84. . . . .	.....	45.45
85 à 90. . . . .	.....	49.35
91 à 94. . . . .	.....	49.80
95 à 100. . . . .	.....	50.55
101 à 105. . . . .	.....	65.35
106 à 110. . . . .	.....	79.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:  
Moins de 25 caisses, 15 pour cent.  
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

Tél. St-Louis 9404

**JOS. CONTANT & FILS**

BOUCHERS ET EPICIERIS  
Spécialité: Boeuf de l'Ouest  
Epiceries de toutes sortes

495 Duluth Est, coin Mentana, MONTREAL

H. GREF, Propriétaire.

Téléphone Bell

**AMERICAN HOTEL**

Liqueurs et Cigares de Choix.  
Pension et Chambres de 1ère Classe.  
Place de Villégiature — Rendez-vous du Public Voyageur.  
Voitures et Auto à la disposition des Voyageurs.

**COTEAU LANDING, P. Q.**

Tél. No 7

**LEO QUESNEL**

MAGASIN GENERAL  
Salon de crème à la glace  
Pneus à vendre, etc.

ST-EUGENE, P. Q.

Tél. Bell No 44

**GARAGE J. FORGET**

AGENT D'AUTOMOBILES

Installation Electrique et tout ouvrage fait au tour.  
Réparations générales de machines de toutes sortes.  
Spécialité: Peinture de luxe de toutes sortes pour Automobiles.

**STE-SCHOLASTIQUE, P. Q.**

Tél. St-Louis-5867

**A. VOUKINAKIS**

EPICERIE DE CHOIX  
Satisfaction garantie.

29 Rue Masson, MONTREAL



Exigez cette  
Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de  
Saucisse au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE. Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE.





# LE THE VERT SALADA

## Etiquette Brune

se vend

# 55Cts

vous coute

# 45Cts

**Cela vous paye-t-il de tenir du thé en vrac ?**



# Le Marché de l'Alimentation

Montréal, 9 décembre 1920.

Le marché du porc a encore fléchi légèrement cette semaine. Le prix du beurre se maintient au cours précédent. Il en est de même du fromage. Les oeufs se maintiennent fermes à leur prix élevé et tout semble indiquer qu'ils resteront ainsi pendant quelque temps. La demande pour les oeufs est bonne spécialement pour les oeufs strictement frais. Les cours de la volaille sont pratiquement les mêmes que l'année dernière à pareille époque et l'approvisionnement est suffisant pour répondre à l'accroissement de la demande.

Le miel est également un peu plus cher. Le marché du sucre ne montre plus de fermeté bien qu'il n'y ait pas eu de changement cette semaine. Les raffineurs n'ont pas encore déterminé un prix standard. Il y a une nouvelle réduction de 50 cents par baril sur la farine et les composés de farine. Les oignons sont cotés plus chers cette semaine. Le marché du sucre a affecté le prix des confitures, de sorte qu'il y a une réduction sur presque tous les cours des confitures cette semaine. Le prix de quelques poudres à gelée est également affecté par le marché du sucre. Le marché des épices est calme et on rapporte une légère réduction sur le poivre blanc. On cote des cours encore plus bas pour les oranges et quelques marchands cotent les citrons meilleur marché. Les pommes sont toutes un peu plus chères et les raisins importés sont excessivement bien demandés. Il y a une excellente demande pour les fruits secs et les noix à cette saison, et les jobbers rapportent un mouvement encore meilleur qu'ils n'espéraient, avec un marché soutenu pour ces deux articles. Les raisins Muscatel de Californie sont cotés un peu plus chers. Il y a une réduction de prix du houblon pressé par suite de l'affaiblissement de leur demande aux Etats-Unis.

Les raffineurs de sucre n'ont pas été capables jusqu'ici d'arriver à aucun arrangement entre eux et les cours sont toujours indéfinis. Le prix en général est de \$11.00 moins cinq pour cent. La mélasse diminue probablement en vue de la nouvelle récolte qui est attendue en janvier. Il y a une diminution cette semaine sur les oignons, et le marché des pommes de terre montre plus de fermeté. Le marché des fruits secs et des noix est beaucoup plus soutenu par suite de la demande exceptionnellement bonne qui se produit pour le commerce de Noël.

Il y a une augmentation d'une cent par livre sur le prix du miel. Les cours sont moins soutenus pour le poisson gelé. Le marché des oeufs est ferme et sans changement. Le marché de la volaille est bien approvisionné. La demande est bonne et les prix sont pratiquement les mêmes que l'année dernière à pareille époque.

## LE PORC CONTINUE A BAISSER

— Viandes fraîches — Il y a eu cette semaine une nouvelle diminution du prix du porc vivant. Par suite le porc abattu a également diminué dans les mêmes proportions et son cours a baissé de \$1.50 les cent livres. Les prix du boeuf ont aussi diminué d'une façon générale d'environ 1 cent par livre, ainsi que ceux du mouton.

Cotations fournies par la maison  
NOE BOURASSA, LIMITEE,  
en date du 9 décembre 1920.

Porcs vivants . . . . .	16.00
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs,	
choisi . . . . .	23.00
Porc frais—	
Gigot de porc (trimé) . . . . .	0.33
Longes (trimées) . . . . .	0.37
Longes (non trimées) . . . . .	0.35
Epaules (trimées) . . . . .	0.29
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.24
Saucisse de Boeuf . . . . .	0.14

(Steers et Heifers) :

Boeuf frais—	
Quartiers derrière . . . . .	0.22 0.24
Quartiers devant . . . . .	0.14 0.15
Longes . . . . .	0.29 0.31
Côtes . . . . .	0.21 0.23
Chucks, haut coté . . . . .	0.18 0.14
Hanches . . . . .	0.18 0.20

(Vaches)—

Quartier derrière . . . . .	0.20 0.22
Quartiers devant . . . . .	0.12 0.13
Longes . . . . .	0.27 0.29
Côtes . . . . .	0.20 0.22
Chucks . . . . .	0.11 0.13
Hanches . . . . .	0.18 0.20
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.15 0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb . . . . .	0.25 0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1 . . . . .	0.11 0.13

## PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Les viandes cuites restent sans changement cette semaine et maintiennent leurs cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 9 décembre 1920.

Langue de porc en gelée . . . . .	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb . . . . .	0.26 1/2
Jambon et langue, la lb . . . . .	0.43
Veau et langue . . . . .	0.35
Epaules, rôties . . . . .	0.60
Jambons cuits . . . . .	0.64
Epaules, bouillies . . . . .	0.43
Pâtés de porc (doux) . . . . .	0.39
Boudin, la lb . . . . .	0.19
Mince meat, la lb . . . . .	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.20
Rologne, la lb . . . . .	0.14 0.24



LEGERE DIMINUTION DES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Il y a une légère diminution cette semaine sur le porc en baril. Le short cut a baissé de \$2.00 et le clear fat de \$1.00.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Table listing prices for various types of pork (Porc en baril) and beef (Bœuf) cuts, including Canadian short cut, clear fat, heavy mess, and plain beef.

NOUVELLE BAISSÉ DU BACON ET DU JAMBON

Viandes fumées — Le jambon Premium a encore diminué de 3 cents par livre. Le bacon à déjeuner et le cottage roulé ont également baissé de 2 cents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Table listing prices for Jambons (Premium) and Bacon (Medium, fumé) in various weights (8-10 lbs, 12-15 lbs, etc.).

Table listing prices for Bacon (Déjeuner, Cottage roulé, Jambons Pleno).

LE SHORTENING CONTINUE A BAISSER

Shortening — La baisse continue sur le shortening et on a encore à noter cette semaine une diminution d'une demi-cent.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Table listing prices for Shortening 'Cotosuet' in various quantities (Tierces, Tinettes, Seaux, Morceaux).

LE SAINDOUX BAISSÉ EGLEMENT

Saindoux — La même diminution d'une demi-cent a eu lieu sur le saindoux cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 7 décembre 1920.

Table listing prices for Saindoux in various quantities (Tierces, Tinettes, Seaux, Morceaux).

LE FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Le marché du fromage reste ferme et sans changement cette semaine.

Table listing prices for various types of cheese (Double, Triple, Stilton, Fantaisie vieux fromage, Doux Québec).

LA MARGARINE RESTE SOUTENUE

Margarine — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour la margarine qui reste ferme au cours précédent.

Table listing prices for Margarine in various forms (En monles, En tinettes).

MARCHE FERME POUR LE BEURRE

Beurre — Le beurre reste ferme aux prix cotés précédemment et il n'y a aucun changement dans les prix cette semaine.

Table listing prices for Butter (Beurre crèmerie No 1, No 2, Laiterie).

LES OEUFS SONT SOUTENUS

Oeufs — Le marché est soutenu pour les oeufs qui sont en bonne demande. Et il y aurait plutôt tendance à la hausse pour les oeufs strictement frais.

Table listing prices for Eggs (Frais pondus, Entrepôt choisis, Entrepôt No 1).

LE MARCHÉ DE LA VOLAILLE EST TRES SOUTENU

Volaille — A l'approche des fêtes, le marché de la volaille est des plus soutenus. Bien qu'il n'y ait pas de changement de prix, la tendance est très ferme. Cependant les oies ont subi une diminution d'environ 5 cents par livre.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO, en date du 27 novembre 1920.

Table listing prices for Poultry (Poule, Poulet, Dindes, Dindons, Oies, Canards domestiques, Canards du lac Brôme).

LE POISSON UN PEU MOINS SOUTENU

Poisson — Il y a une légère tendance de baisse sur certaines lignes de poissons. Cependant le brochet et la carpe sont légèrement augmentés.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 6 décembre 1920.

Table listing prices for Fresh Fish (Homard, Haddock, Morue, Crevettes, Homards vivants).

Table listing prices for various types of fish (Saumon de Gaspé, Maquereau, Saumon (B.C.), Poisson blanc, Alose, Flétan, Brochet, Carpe, Barbotte, Perchaude, Doré, Truite).

Table listing prices for Smoked Fish (Haddies, BXs, Filets, Bloaters, Kippers, Hareng fumé sans arêtes, Harengs saurs).

Table listing prices for Frozen Fish (Gaspereaux, Harengs, Flétan, Haddock, Maquereau, Doré, Morue en tranches, Saumon de Gaspé, Saumon Colombie).

Table listing prices for Cod (Morue) in various quantities and forms (Morue grosse, Morue No 1, Morue No 2, Pollock).

Table listing prices for Cod (Morue) without bones (Morue sans arêtes, Morue sans arêtes, Morue Ivory).

Table listing prices for Cod (Morue) in various forms (Morue sans arêtes, Morue en filaments, Morue séchée, Harengs Labrador, Saumon Labrador, Maquereau, Saumon Labrador).

LA FARINE CONTINUE A BAISSER

Farine — Une nouvelle diminution de 50 cents a eu lieu cette semaine sur la farine 1ère patente. La farine de blé d'hiver a également baissé de 25 cents.

Table listing prices for Flour (Nous cotons, Farines de blé, Chars straight ou mixtes, Farine de blé d'hiver).

LES GRAINS REMONTENT LÉGEREMENT

Foin et grains — Le prix du foin n'a



pas changé cette semaine, tandis que l'avoine et l'orge ont augmenté d'une façon générale. L'augmentation varie de 1 cent à 2-1-2 cents suivant les qualités.

Cotations fournies par la maison  
**QUINTAL & LYNCH,**  
en date du 7 décembre 1920.

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. ....	
Bon, No 2 . . . . .	31.00 33.00
Bon, No 2 . . . . .	31.00 32.00
Paille . . . . .	14.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.77½
No 3 C.W. . . . .	0.73
Extra Feed . . . . .	0.71
No 1 Feed . . . . .	0.69
No 2 Feed . . . . .	0.66

Orge:

No 3 . . . . .	1.18
No 4 C.W. . . . .	1.08
Feed . . . . .	0.98

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

**LE SUCRE SANS CHANGEMENT**

Sucre — Le prix du sucre reste stationnaire aux cours de la semaine dernière. Le prix de base se maintient à \$11.00.

**Nous cotons:**

Atlantic, extra granulé . . . . .	11.00
Acadia, extra granulé . . . . .	11.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	11.00
Canada, extra granulé . . . . .	11.00
Glacé, barils . . . . .	11.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs) . . . . .	11.50
Glacé, (boîtes de 50 lbs) . . . . .	12.40
Jaune No 1 . . . . .	10.00
Jaune No 2 ou . . . . .	9.90
Jaune No 2 . . . . .	9.80
Jaune No 4 . . . . .	9.60
En poudre, barils . . . . .	11.10
En poudre, 50s . . . . .	11.30
En poudre, 25s . . . . .	11.50
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	11.70
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.80
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.50
Cubes, paquets de 2 lbs . . . . .	13.50
En morceau Paris, barils . . . . .	11.60
En morceau, 100 lbs . . . . .	11.60
En morceau, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.70
En morceau, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.00
En morceau, boîtes de 5 lbs . . . . .	11.75
En morceau, boîtes de 2 lbs . . . . .	13.50
En morceau, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.00
Crystal diamond, barils . . . . .	11.60
" " boîtes, 100 lbs . . . . .	11.70
" " boîtes, 50 lbs . . . . .	11.80
" " boîtes, 25 lbs . . . . .	12.00
" " caisses de 20 cartons . . . . .	12.75

**PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE**

Mélasse — Rien de nouveau à signaler cette semaine sur le marché de la mélasse. Les prix se maintiennent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la  
**CANADA STARCH CO.,**  
en date du 7 décembre 1920.

**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 . . . . .	3.60
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 . . . . .	0.08½

**Sirop de canne (crystal Diamond):**

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse . . . . .	8.50
Barils, les 100 livres . . . . .	12.25
¼ barils, les 100 livres . . . . .	12.50

**Mélasses des Barbades:—**

Prix pour l'Île de Montréal.

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

**LES ENGRAIS SONT FERMES**

Engrais — Les prix, qui ont récemment baissé, se maintiennent fermes pour les engrais cette semaine.

Son, wagons mélangés . . . . .	40.00
Short, wagons mélangés . . . . .	42.00
Moulée d'avoine . . . . .	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs . . . . .	3.25

**Engrais de gluten:**

f.o.b. Cardinal . . . . .	66.00
f.o.b. Fort William . . . . .	64.00

**LES CAROTTES ET LES OIGNONS DIMINUENT**

Légumes — Il n'y a pas de grand changement à signaler cette semaine sur le marché des légumes, sauf cependant pour les carottes qui ont diminué de 25 cents le sac et les oignons rouges qui ont baissé de 50 cents par sac de 75 lbs.

Cotations fournies par la maison

**CHARBONNEAU & FRERES,**  
en date du 7 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal) . . . . .	1.00 1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse . . . . .	3.75 4.00
Chou (Montréal) baril . . . . .	1.50
Carottes (sac) . . . . .	1.00 1.25
Ail, lb . . . . .	0.30
Laitue, Canada, doz. . . . .	2.00
Poireaux, douz. . . . .	0.40 0.50
Oignons rouges, 75 lbs . . . . .	1.75 2.25
Oignons espagnols, caisse . . . . .	5.50
Persil (canadien) . . . . .	1.00
Punais, sac . . . . .	1.50
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs . . . . .	2.25
Pommes de terre sucrées, manne . . . . .	3.50

Navets, (Québec) sac . . . . .	1.25
Navets (Montréal) . . . . .	0.75
Cresson (doux) . . . . .	
Céleri, canadien, la douz. . . . .	1.25
Atacas . . . . .	16.00

**PAS DE CHANGEMENT POUR LE CAFE**

Café — Les prix du café restent stationnaires cette semaine et il n'y a aucune modification à signaler.

Cotations fournies par la maison

**KEARNEY BROS.,**

en date du 7 décembre 1920.

**Café— La livre**

Rio . . . . .	0.27 0.31
Mexique . . . . .	0.43 0.46
Jamaïque . . . . .	0.29 0.34
Dogota . . . . .	0.35 0.40
Mocha . . . . .	0.50 0.52
Mocha (genre) . . . . .	0.48 0.50
Santos, Bourbon . . . . .	0.35 0.40
Santos No 1 . . . . .	0.29 0.33
Santos No 2 . . . . .	0.26 0.28

**LEGERE TENDANCE DE BAISSSE SUR LE THE**

Thé — Une légère tendance de baisse s'est manifestée cette semaine, principalement sur les thées de qualité inférieure de Ceylan et des Indes.

**Nous cotons:**

**Thés Japon—(nouvelle récolte)**

Choix . . . . .	0.45 0.50
Early Picking . . . . .	0.53 0.60
Meilleures variétés . . . . .	0.80 1.00

**Ceylan et Indes—**

Pekeos . . . . .	0.37 0.45
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.41 0.56
Orange Pekeos . . . . .	0.39 0.60

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

**MARCHE FERME POUR LES EPICES**

Epices — Le marché est ferme pour les épices, sauf, cependant pour le poivre blanc qui subit une légère diminution.

Cotations fournies par la maison

**J. J. DUFFY & CIE,**

en date du 6 décembre 1920.

Allspice . . . . .	0.20
Cassin . . . . .	0.32 0.35

**Cannelle—**

Rouleaux . . . . .	0.35
Pure moulu . . . . .	0.35 0.40
Clous . . . . .	0.70 0.75
Crème de tartre (fran- çaise pure) . . . . .	0.75 0.80
('hiorée canadienne . . . . .	0.25
Américaine (high test) . . . . .	0.80 0.85
Gingembre . . . . .	0.40
Gingembre (Cochin ou Ja- pon) . . . . .	0.31
Macis . . . . .	0.70 0.85
Epices mélangées . . . . .	0.30 0.32
Muscade, entières . . . . .	0.45 0.50
Muscade, moulu . . . . .	0.35 0.40
Poivre noir . . . . .	0.30 0.37
Poivre blanc . . . . .	0.35 0.40
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.25 0.27
Ipices à marinades . . . . .	0.26 0.28
Paprika . . . . .	0.75
Turmeric . . . . .	0.28 0.30



Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardénone, la lb., en vrac		2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.		0.30
Cannelle, la lb.		0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de osleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en scaux	0.91	0.98
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

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 — 2 1/2 lbs, la dz.		9.25
— 1/2 — 5 lbs, la dz.		16.50

Case assortie { 2 dz. 4 onco } la case 9.40  
 { 1 dz. 12 oz }  
 { 1 dz. 16 oz }

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

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
---------------------------------	--------

NETTOYEUR PURITAS

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

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

EMPOIS ORIENTAL

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

FARINE PREPAREE DE BEODIE ET HARVIN

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.95
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 1 1/2 lbs, la douz.	1.60

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

la douzaine	
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, 1/2 lb. (2 douz. par caisse)	3.00
Boîte ronde, 1/4 lb. (4 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison W. BUSHENBAUM, en date du 7 décembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	3.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	0.40	0.50
Peaux de bœuf ou vache, la lb.		6.08
Peaux de veau de lait, la lb.	0.10	0.12
Peaux de taureau, la lb.		0.06
Peaux de veau de son, la lb.		0.08
Laine lavée, la lb.		0.25
Laine non lavée		0.15

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb.	\$0.1530
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	0.1590
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	0.1730
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	0.1905

BAISSE DE LA FICELLE DE COTON

La ficelle de coton a encore baissé de 5 cents par livre et vaut 55 cents pour le 4 brins, et 49 cents pour le 3 brins.

LES FRUITS SECS SANS CHANGEMENT

Fruits secs — Pas de changement à signaler cette semaine sur le marché des fruits secs. Les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

Nous cotons:		
Abricots, fancy	0.40	
" de choix	0.34	
Abricots, alabs.	0.30	
Pommes (évaporées)	0.15	
Pêches (fancy)	0.30	
Poires de choix	0.30	
Pelures séchées:		
De choix	0.26	
Ex. fancy	0.30	
Limon	0.45	
Citron	0.65	
Pelures (mêlées et tranchées) doz.		3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.23
Muscatsels, 2 couronnes	0.27
" 1 couronne	0.23
" 3 couronnes	0.23
" 4 couronnes	0.23
Sans pépins de Calif., cartons, 16 onces	0.28
Corinthes, (loose)	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	0.21
Epepins, fancy	0.26
15 onces	0.26
Dattes, vrac	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25
En paquets seulement	

Dromadaire (26 10 onces)		7.25
En paquets seulement, Ex-celsior, 26 x 10 oz.		5.75
Figues, 2 1/2, la lb.		0.34
" 2 1/2, la lb.		0.23
" 2 1/2, la lb.		0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.		3.50
12 x 10 oz.		1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.		0.20

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s.		
30-40s.		0.28
40-50s.		0.24
50-60s.		0.21
60-70s.		0.19
70-80s.		0.17
80-90s.		0.16
90-100s.		0.14
100-120s.		0.14

PAS DE CHANGEMENT POUR LES CONSERVES

Conserves — Rien de nouveau à signaler sur le marché des conserves cette semaine. Les prix restent les mêmes et la vente continue à être satisfaisante.

CONSERVES DE LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2 1/2 s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2 1/2 s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
BIS-d'Inde (2s)	1.57	1.62
Betteraves, 8 lbs.		1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
BIS-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 2s.	2.55	2.90
Epinards, Can. (2s)		1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.		1.50
Tomates, 2 1/2 s.	1.50	1.55
Tomates, 3s.	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2 1/2 s. (doux)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (doux)		4.00
Pois, standards	1.55	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.		2.25
Pois, 2s., 20 oz.		2.10

Pois importés —  
 Fins, caisse de 100, la caisse. 27.50  
 Extra fins. 30.00  
 No 1. L. 23.00

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1881

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

**ACTIF, au-delà de \$5,000,000.00**

Bureau Principal: **EDMONT** (Can.)

**W. A. MINKLE**  
 Président et agent général  
**C. S. WAINWRIGHT**  
 Succursale de Montréal:  
**G. L. BUN** / **S. J. BUN**  
 207, rue Richer, Montréal





## La Clef du Succès en Affaires!

UN CATALOGUE, UNE CIRCULAIRE OU UNE LETTRE D'AFFAIRE, BIEN REDIGÉ, BIEN IMPRIMÉ, BIEN PRÉSENTÉ 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 ANNONCÉS. NOUS AVONS UN SERVICE SPECIAL, QUI SE CHARGE DE LA PRÉPARATION, 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  
ENTÊTES DE LETTRES  
RELIEVS DE COMPTE  
LIVRES DE COMPTOIR, etc.**



# Renseignements de Québec

## BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

Quittance—P.E. Em. Bélanger à Phy. Drolet.  
 Quittance—Jos. LeFrançois à Mayer Tahischoff.  
 Obligation—Jos. M. Monaghan à Narc. Langlois, 509-59-60-58 St-Roch Nord.  
 Quittance—Jos. M. Monaghan à Narcisse Langlois.  
 Mariage—Aloy. Giroux à Dlle Al. Légaré, p. 231A Charlesbourg.  
 Vente—Frs Auclair à Frs Milhomme, 53 St-Ambroise.  
 Vente à rém.—Narc. Légaré à Jacques Jobin, p. 699 p. 949 St-Ambroise.  
 Obligation—La Aza Giroux à Chs Parent, 738 Beauport, 986 1 905 1 S.O. 829 Charlesbourg.  
 Quittance—Jos Rheaume à Narcisse Légaré.  
 Quittance—Dlle M. E. Dubeau à Narc. Légaré.  
 Bail et prom vente—Et. Cloutier à Cv. Villeneuve, 508-557 St-Roch Nord.  
 Quittance—Sam T. Sheeth à Wm. Childs.  
 Vente—De Chs Eug. Dubord à Nap. Roy, 713-5 716-2 Beauport.  
 Transport—J.P.E. Gagnon à Quebec Preserving Ltd, bloc 2 5, 1 & 2 Macamic.  
 Quittance—Dlle Gen. Parent.  
 Quittance—Léo Parent à Pierre Vachon.  
 Quittance—Dlle Ad. Bouchard à Succ. Ferd. Parent.  
 Bail—Dme Vve Wilf. Parent esqte à Jos A. Parent, p. 485 Beauport.  
 Donation—Ed. Rainville & uxur à Nap. Clouet & uxur.  
 Obligation—Dme Jos Ferland-Gosselin à Edm. Giroux, 473-9 Beauport.  
 Vente—Gaud. Sanfaçon à Omer Sanfaçon, p. S. 1234 Beauport.  
 Quittance—J. E. Bédard à Jos. A. Gagnon.  
 Quittance—Dme Vve Jules Grenier à Thos. Blondeau.  
 Vente—Eustache Leblond et al à J. Eug. Paquet, 310 St-Roch.  
 Testament—Dme Vve Jean Bidégare-Boucher.  
 Déclaration—Ph. Bidégare, 161 St-Roch.  
 Main-levée—Le Prêt Hypothécaires.  
 Vente—H. B. Parkhurst à Théop. Dion 511, 194 à 202 incl., 170, 172, 174, 176 St-Roch Nord.  
 Testament—Sam. Plamondon.  
 Déclaration—Dme Vve Sam. Plamondon-Martel, 410 St-Roch.  
 Vente—Ach. Morin à L. Lavole, 1968 p. 5 St-Sauveur.  
 Vente—J. B. Blais à Sa Majesté rg. 8-49 & 50 Privat.  
 Déclaration de legs—Succ. L. H. Landry à Dme Vve L. H. Landry-Audet, 378 Montcalm.  
 Vente—La Cie du Parc Mauffis à Herm. Taillon, à 584, 725, 83, 74, 76 St-Roch Nord.  
 Testament—L'Hon. S. N. Parent.  
 Déclaration—Geo. Parent à Régistrare 4372, 4, 5, 6, 7, 1. 9 Montcalm, 1206 à 1213 incl., St-Sauveur, 1492, 1493, 1494 11, 32, 1533 p. N. E. 1536 Jacques-Cartier, bloc C. 125, 126 Canton Gatineau.  
 Quittance droits—P. du Rev. à Succ. S. N. Parent.  
 Vente—Ed Picher à Succ. S. N. Parent, 1534 Jacques-Cartier.  
 Bail—Succ. S. N. Parent à Têles Simard, 1492, 1493, 1491, 1 Jacques-Cartier.  
 Vente—J. H. Groleau à Alb. Vignault, bloc 27-5 Macamic.  
 Vente—Dme Alex. Laliberté-Dionne à J. A. Bertrand, bloc 5-5 Macamic.  
 Mariage—Em. de Grandpré à Dlle Diana Gélinas.  
 Vente et transport—Ach. Vézina Chartré.  
 Transport—Dme Vve E. Paquet-Verret à Dme Jules Drouin-Guay, 411-15 & 16-509-309 & 310 St-Roch Nord, partie 3475 et 3476 St-Jean.  
 Quittance—Dme Jules Dorion-Guay à Ach. Morin.  
 Quittance—Dme Alph. Simard Morel et al à Alph. Simard.  
 Quittance—Dme Apol. Corriveau-Dufresne à Alph. Simard.  
 Vente à rém.—W. G. Stubthorpe à Dme Vve Jos Lareau Chamberland, 59 St-Ambroise.  
 Testament—Rév. Ad. O. Godin.  
 Déclaration—Séminaire de Québec, 1204 1205 Jacques-Cartier.  
 Quittance des droits—Perc. du Revenu à Succ. Rév Ad. O. Godin, 1204, 1205 Jacques-Cartier.  
 Obligation—Jos Drolet à Elz. Turcotte, 2098, 108 St-Sauveur.  
 Vente—V. Coulombe à Jos. Nolin, p. 1221 St-Sauveur.  
 Vente—Jos Nolin à J. Eud Parent, p. 1221 St-Sauveur.  
 Mariage—J. Bte Caquette à Dlle Julianna Verret.  
 Vente—Dme Vve Paul Verret-Provençal à Edm. Verret,

2095, 132 p. St-Sauveur.  
 Obligation—Edm. Verret à Narcisse Drolet, 2098, 132 St-Sauveur.  
 Quittance—Hubert Bisson à Elle Genois.  
 Quittance—J. G. Bérubé à J. T. Peletier.  
 Déclaration—Dme Léa Fortin, 21-6 N.-D. de Québec.  
 Déclaration—Le perc du Rev. à Dme Léa Fortin, 21-6 N.-D. de Québec.  
 Vente—Rév. Père Aug. Pelletier à Fréd. Dorion 50-47 N.-D. de Québec.  
 Vente—Rév. Père Aug. Pelletier à Art. Foster, 50-3a N.-D. de Québec.  
 Obligation—David Jacques fils à Vve Michel Tardif-Couture 2055 St-Sauveur.  
 Obligation—Eddy Bergeron à Dlle Anais Lechasseur, 3 St-Sauveur.  
 Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Thos. Bédard, p. 465 Charlesbourg.  
 Vente—Léon Desrosiers à Lor. Bernier, bloc A 2-8 & 1 E. 9 Amos.  
 Obligation—Alph. Tardif à Frs Dorval, 1204 & 1205 Jacques-Cartier.  
 Obligation—J. A. Blais à Wm. & Geo. Thibault, 179 St-Roch.  
 Quittance—F. N. Mathieu à Joseph Paré.  
 Obligation—L. O. Castonguay à J. A. Bouchard, 950 St-Roch 508-244 & 245 St-Roch Nord.  
 Vente—Nap. Bolduc à Tanc. Gignac, 508-289 St-Roch Nord.  
 Quittance—J. A. Bouchard à Nap. Bolduc.  
 Quittance—Queen City Realty Co. à W. R. Wilson.  
 Bail—Jos Déglise à Em. Trudel.  
 Avis—Em. Trudel à Régistrare de Québec, 3828-3829 Montcalm.  
 Obligation—Gaud. Rousseau à Le Prêt Hypothécaire, 1767 Jacques-Cartier.  
 Vente—Jos Puize à Pierre Moreillon, bloc 5-4 La Sarre.  
 Bail—Alex. Germain à Léonidas Voisvert, rg 4, p. 54 La Sarre.  
 Vente—Ed. Bordeleau à J. H. Bergeron, bloc 5-16 & 17, La Sarre.  
 Vente—Gus. Veillette à Dme Félix Brousseau, bloc 5-12 La Sarre.  
 Obligation—J. Eug. Lambert à Léonidas Boisvert, rang 4, p. 52 La Sarre.  
 Vente—Néré Boutin à Adj. Petit, rang 4-27 La Sarre.  
 Vente—Louis Ayotte à Philippe Cossette, rg 6, p. 29 La Sarre.  
 Vente—Dme J.M.P. Boucher-Cournoyer à G. E. Lambert, bloc 8-4 La Sarre.  
 Vente—Lorient Cousineau à Dme Edm. Toupin, bloc 8-12 La Sarre.  
 Vente—Thé. Dessureault à Philéas Champagne, bloc 8-13 La Sarre.  
 Quittance—Arthur Aubé à Samuel Bédard.  
 Testament—William Chubb.  
 Déclaration—Dme Vve William Chubb Learmouth, 92-4 N.-D.  
 Quittance de droits—Percepteur du Revenu à Succ. Wm de Québec.  
 Chubb, 92-4 N.-D. Québec.

## NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

### Déposants

Bourbeau, Jos.  
 R. Cusson  
 Dessureault  
 Flageolle Adélar, G.D.  
 Francoeur, Jos.  
 Gagné, Frank  
 Girard, Arthur H.  
 Gravel, Adélar  
 Henry, J. A.  
 Jalbert, Nazaire  
 Lafleur, Patrick  
 Lafond, Adrien  
 Lafranchise, Léopold  
 Monette, Armand  
 Nadeau, Zéphirin, Jos.  
 Pelletier, Alfred  
 Roch, Edouard  
 Sutherland, Mary

### Patrons

Ed. Côté.  
 Alfred Lambert.  
 Western Canada Flour Mills  
 J. C. E. Hubert.  
 H. J. Quinlan.  
 Simon Côté.  
 St. Lawrence Sugar Co  
 Montreal Locomotive Works.  
 G. Granger & Cie.  
 Roméo Taillier.  
 Canadian National By.  
 Harrison Bread Co.  
 J.-B. Baillargeon.  
 Dominion Glass Co.  
 Commissaires du Havre.  
 Duncan Electrical Co.  
 Montreal Laundry.  
 A. B. Finnie & Co.



## Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 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 inclinent 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 marchés jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGUES" de STAUNTON. La moitié 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 310  
Édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

## LA CIE WISINTAINER & FILS, Inc.

MANUFACTURIERS DE MIROIRS, MOULURES  
ET CADRES

IMPORTATEURS DE CHROMOS, GRAVURES,  
GLOBES ET VITRES.

### SPECIALITES :

PORTRAITS BOMBES FINIS AU  
CRAYON OU AU PASTEL  
CADRES OVALES 14 x 20

Manufacture et entrepôts  
7 RUE CLARKE

Bureau et Salle d'Echantillons  
58 BOULEVARD ST-LAURENT  
MONTREAL.

## Commerce à Écoulement Rapide

# Grape-Nuts

La demande active et continue fait partir les paquets des rayons et fait rentrer de bons bénéfices.

Grape-Nuts exige peu de place sur les rayons, un capital modeste, ne procure aucune perte, n'entraîne aucun risque — la vente de chaque paquet est garantie.

Il n'y a pas d'aliment ordinaire mieux annoncé.



“Il y a une raison” pour Grape-Nuts

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

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



## Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT  
CITÉ ET DISTRICT DES TROIS-RIVIÈRES

Semaine du 23 au 30 Novembre.

Vente—Arthur Renière à Joseph Lafrenière.  
Vente—Evariste Poudrier à Joseph Pouliot.  
Vente—Alfred Diamond à Albert Toutant.  
Vente—Jules Balcer à C. H. Moineau.  
Vente—Ferron, Hamel & Lafond à Willie Ferron.  
Vente—F. X. Vanasse à Théophile Ricard.  
Obligation—Albert Ricard à Gustave Millet.  
Obligation—Henri Beaudet à Caisse Pop. Almaville.  
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Augustin Rivard.  
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Dme Maria Beaudry.  
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Dme E. Bellefeuille.  
Quittance—Joseph Collet & al., à Adélaré Grenier.  
Quittance—Zélie Boisvert à Edouard Côté.  
Quittance—Hervé Thifault à Victor Dugré.  
Quittance—Oscar Mandeville à Aram Bellemare & al.  
Quittance—Octave Hébert à Omer Martineau.  
Transport—Oscar Leblanc à Henry Lord.  
Vente—Wilfrid Bellemare à Alcide & Hector Bournival.  
Vente—Thomas Garceau aux Frères de l'Instruction Chrétienne.  
Vente—Armand Pothier à Zoël Bourassa.  
Vente—Joseph Lesieur à J. A. Grenier.  
Vente—Ovila Grenier à Joseph Lesieur.  
Vente—Solfrid Baribeault à Ludger Massicotte.  
Vente—Théodore Philibert à A. Giguère & Frère.  
Vente—Fidèle Rivard, fils à Eug. Laperrière.  
Vente—Delle Alphonsine Laperrière à F. X. Loranger.  
Obligation—J. Adélaré Ouellet à P. J. Montreuil & al.  
Obligation—François Lamothe à Joseph R. Boucher.  
Obligation—J. B. Badeaux à J. A. Clément.  
Quittance—Horm. Descoteaux & al., à Théodule Descoteaux.  
Quittance—Edmond Gauthier à Dme J. C. Rousseau.  
Quittance—J. Dolor Gérard à Antonin Pratte.  
Quittance—Henry Johnson à Pierre Larouche.  
Quittance—Delle Flora Bellefeuille *es-qual.* à Pierre Blais.  
Quittance—Dufresne & Dugal à Victor Lavergne.  
Quittance—Eusèbe Girard à Manuf. Saux & Boites & al.  
Quittance—Corp. Trois-Rivières à Ecole Technique T-Rivié.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme R. Rivard.  
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. I. Délisle.  
Quittance—Zoël Bourassa à Frs. Lamothe.  
Quittance—Ovila Grenier à Joseph Lesieur.  
Quittance—Hector Lescaudré à Horm. Leblanc.  
Quittance—Nazaire Ricard père, à Dlle A. Laperrière.  
Cession de droits—Ovila Aubry & al. à Onésime Aubry.  
Transport—Dme E. S. de Carufel à J. N. Bourassa.  
Transport—Arthur Bellemare à J. Roch. Dugal.  
Dissolution de société — Comptoir Immobilier des Trois-Rivières.  
Dissolution de société—Descoteaux & Villeneuve.  
Procuration—A. Délisle & al., à A. Héroux & al.  
Vente—Art. Héroux & al., (*es-qual.*) à Dlle Marie Délisle.  
Vente—The Victoria Hide & Skin Co. Ltd., à Paradis & Fils Enregistré.  
Vente—Hormidas Ricard & ux. à Horace Bouchard.  
Quittance—Hormidas Ricard & ux. à Horace Bouchard.  
Obligation—Dame Elzéar Ferron à J. D. G. Béland.  
Cession—Gordon Stewart Nutt à Hazen F. Simpson.

### JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Johnny Baribeau vs Philias Noël, Trois-Rivières, \$19.93.  
J. Joharel vs Dme Vve Jeffrey Olivier, Trois-Rivières, \$25.00.  
Johnny Baribeau vs Joseph Camille Duval, St-Thomas de Joliette, \$60.00.  
Johnny Baribeau vs Evariste Noël, St-Louis de France, \$33.57.  
Georges Assaf vs Jules Sauvageau, Shawingan Falls, \$10.00.  
Wilfrid Duhalme vs Pierre Giguère, Shawingan Falls, \$19.00.  
The Wm. Davies Co. Ltd vs Hector Rivard, Grandes-Piles, \$79.06.  
Santy Mallhot vs Philippe Bourqua, Almaville, \$60.51.  
Henri Bellevue vs Armand Marcouiller, Cap de la Madeleine, \$34.75.

## Renseignements d'Arthabaska

Papiers d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS

AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 22 au 27 novembre 1920.

Obligation—Willie Houle à John Parr, p. 585, Warwick, \$500.  
Vente—Aimé Laroche à Alfred Boisvert, 332, Warwick, \$3700.—\$900 a/c.  
Obligation—Léon Gosselin à Mme Rosée Rousseau, 911, Warwick, \$500.  
Vente—Henri Pépin à Adélaré Pépin, 35 et 37, Warwick, \$5850.—\$3800. a/c.  
Vente—André Gingras à Joseph Boisvert, p. 145, Warwick, \$1175.—\$675. a/c.  
Vente—Philippe Houle à Mlle Albertine Houle, 216, Warwick, \$700.—\$125. a/c.  
Obligation—Napoléon Poisson à Siméon Laroche, 644, Warwick, \$1000.  
Vente—Arthur Nourry à Napoléon Poisson, p. 639 et 640, Warwick, \$5000.—\$2600. a/c.  
Obligation—Cyrille Paradis à Paul Thibault, p. 138, Warwick, \$4000.  
Vente—Josaphat Bernier à Augustin Lemay, p. 406, Warwick, \$2000.—payées.  
Obligation—Eugène Carignan à Louis Langlois, p. 55 et p. 58, Tingwick, \$1000.  
Vente—Honoré Gauthier à Eugène Laroche, p. 494, Warwick, \$2950.—\$375. a/c.  
Mariage—Omer Boisvert et Mlle Germaine Pépin, séparation de biens.  
Testament — Damase Belhumeur à J. Ulric Belhumeur, p. 453, Ste-Victoire.  
Transport—Josaphat Audette à D. Caouette et al. sur Georges Hince \$6700.  
Transport—Fulgence Lasanté à Mme Jessie Houle, sur Petrus Gosselin, \$400.  
Vente—Arthur Boisard à Théodore Savoie, 666, Bulstrode, \$7000.—\$5000. a/c.  
Vente—Achille Mongrain à Joseph Gagné, p. 597, 598 et 521, Bulstrode \$6200.—dues.  
Vente—Alfred Gagné à J.-B. Comeau, p. 611 et 614, Bulstrode, \$500.—payées.  
Vente—Grégoire Babineau à Alph. D. Vignault, p. 576, Bulstrode, \$27.—payées.  
Vente—Jules Landry à Misaël Hébert, p. 615, Bulstrode, \$2200.—\$1600. a/c.  
Vente—Pierre Lizotte à Honoré Guillemette, p. 399, Ste-Hélène, \$450.—dues.  
Vente—Aurélien L'Heureux à Wilfrid Verville, p.s.e. 278, St-Norbert, \$2200.—\$1000. a/c.  
Décl. d'hérédité—D. Ephrem Bruneau à Ernest Bruneau et 6 autres, 1 ind. 41-80, Bulstrode et autres.  
Transp. droits succ. par Ernest Bruneau et al. à Mme Elizabeth Charland, de leurs droits sur la succ. D. Ephrem Bruneau.  
Transport—Alphonse à Alfred Fréchette, sur Ferd. Duford, \$750.  
Vente—Hector Côté à Louis Martel, p. 245, Princeville, \$162. \$90. a/c.  
Obligation—Alphonse Fréchette à Nemrod Auger, p. 248, 249 et 250 Princeville, \$3000.  
Obligation—Achille Montambault à Donat Poisson, p.s.e. 426, Bulstrode \$800.  
Obligation—Alfred Morin à Eusèbe Morin, 4e, 9e rg et 4e 10e rg, Stanfold, \$700.  
Vente—Alfred Allaire à Omer Allaire, 185 et 186, Ste-Hélène, \$3000.—dues.  
Vente—Alfred A. Paradis à Victor Clothing Co., p. 159 et p. 160, Ste-Victoire.  
Vente—Charles Lévesque à Arthur Lévesque, 392, Tingwick, \$4000.—\$800. a/c.  
Vente—Donat Nadeau à Alphonse St-Cyr, p.n.e. 684, Tingwick, \$5000.—\$2400. a/c.





Vous avez des égards pour votre cheval, ayez-en pour vos commis. Ne permettez pas à votre fournisseur de vous vendre du "tout aussi bon" quand vous pouvez avoir la marque SMALLS en fait de beurre d'érable, beurre d'arachides, arachides salées, et autres produits nourrissants aux mêmes prix ou à peu près que des substituts.

# LA QUALITE D'ABORD

(JOHN WANAMAKER)

CHEZ TOUS LES MARCHANDS  
DE GROS

- Beurre d'érable. . . . . 17c
- Beurre d'arachides. . . . . 22c
- Arachides salées. . . . . 18½c



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



## Renseignements de Sherbrooke

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

pendant la semaine finissant le 27 novembre 1920.

#### ACTES DE VENTE

- Samuel Dion à Auguste Dion, lot 21g rang 6 Ascot. Prix \$7,900;—\$4000. payés.
- Dame W.R. Burge à Norbert Boisvert, lot 563 quartier Nord. Prix \$2,500 payés.
- J.M. Nault à Domina Cantin, lot 638 Orford. Prix \$1,400—\$400 payés.
- Sherbrooke Record Company à Sherbrooke Record Company Limited, partie ots 178, 179 & 180 quartier Centre. Prix: 2495 actions libérées.
- V. T. Parsons à Wilfrid Meunier, lot 80 et partie 14 Waterville. Prix \$3,500;—\$1,000 payés.
- H.W.S. Downs à W. H. Dining partie lot 927 Lennoxville. Prix \$7,000 payés.
- G.E. Hyndman à Alfred Gendron, uartie lot 844 quartier Est. Prix \$5,500—\$1000 payés.
- Thomas Dundin à Ferdinand Barren et Désiré Barren, partie lots 431 & 436 Lennoxville. Prix \$900.—\$500. payés.
- B.C. Howard à W. G. Marchand, lot 430, partie 431, partie 520 & 521 Orford. Prix \$2,750—\$750 payés.
- Le Shérif du District de St-François à Dame Victor Guertin, partie de 1/2 O. du lot 14 rang 3 Compton. Prix \$730 payés.
- Charles Verreault à A. M. & J. K. Edwards lot 1444-263 quartier Sud. Prix \$4,500 payés.
- Moses Greenberg à Israel Gillman, une moitié indivise du lot 1444-33 quartier Sud. Prix \$6,000; \$2000 payés.
- H. L. Allen à J. E. Fontaine, lot 7-378 quartier Sud. Prix \$4,000 payés.
- Prisque Doyon à Osiat Doyon lot 85 Orford. Prix \$4,000; \$900. payés.
- R. W. Reid à A. W. Bown lot 281-8 Lennoxville. Prix \$600. payés.
- Dame R. A. D. King à F. E. Holtham & Co. partie lots 11 & 84 Waterville. Prix \$175. payés.
- F. E. Holtham & Co. à J. A. McNaughton, partie lots 11 & 84 Waterville. Prix \$6,000; \$2,000 payés.
- Dame Nazaire Blais à Pierere Blais, lot 25c rang 7 Ascot. Prix \$3,400—\$2526 payés.
- F. R. Cromwell à J. A. Moquin, W. R. Evens & J. J. Crawford, lots 1087, 1043, 1044, 1088, 1089, 1089a, 1090, 1084, 1011, 1073, 1074 & 1075 Orford. Prix \$50,000; \$30,000 payés.
- Rév. J.A. Parent à J.E. Gosselin, lot 7-243 quartier Sud. Prix \$600. payés.
- Oliva Lord & al. à Dame Amédée Cloutier & Hubert Gauvin, lot 1452-17 quartier Sud. Prix \$4,500 payés.
- Dame Amédée Cloutier à W.A. Blais & Dollard Mongeau, lot 1452-17 quartier Sud. Prix \$4,500; \$1,500 payés. (Hubert Gauvin vend également ses droits audit terrain).

#### HYPOTHEQUES

- Norbert Boisvert à Edwards Realty Co. pour \$1,600 affectant partie lot 563 quartier Nord.
- C.O. St-Jean à D. J. McManamy pour \$20,000 affectant résidu du lot 193 quartier Centre.
- Sherbrooke Pure Milk Co. à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$8,000 affectant partie lots 17 & 23 quartier Centre.
- J. E. Desruisseaux à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour \$1,000 affectant lot 7-303 quartier Sud.
- J. O. Darché à Sherbrooke Loan & Mortgage Company pour \$5,000 affectant partie lots 401 & 403 quartier Est.
- Wilfrid Charlebois à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est pour \$3,717.30 affectant lot 7-364 quartier Sud.
- Abraham Gillman à Joseph Krakowsky pour \$2,750, affectant partie lots 1282 & 1245 quartier Sud.
- J. E. Fontaine à Joseph Côté pour \$2,500 affectant lot 7-378 quartier Sud.
- C. O. Biron & A. Z. Pinsonneault à Emérite E. Biron pour \$10,000 affectant part lot 876 quartier Est.

- F. A. Poisson à Dame Edmond Morin pour \$5,000 affectant lot 1536-3 quartier Sud.
- Cyprien Desruisseaux à Delle E. C. Têtu & al pour \$100 pour garantie transférant \$2,000 à lui dûs par Abraham Schnapp.
- T. T. Déglise à H. J. Déglise pour \$1,300 affectant lot 1235 quartier Sud.
- Dame François Therrien à J. B. Boutin pour \$400. affectant lot 50 Orford.
- Félix Lendre à Eugène Flynn pour \$225 affectant lot 11 rang 13 Ascot.
- J. O. Royer à Delle Philomène Breton pour \$300 affectant lot 7-274 quartier Sud.
- G. A. Paradis à J. E. Gosselin pour \$1,100 affectant lot 7-243 quartier Sud.

#### DECHARGES

- Joseph Parent à Alphonse Laliberté de l'hypothèque du 11 mai 1919.
- La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est à W. J. Charlebois & al. des hypothèques des 19 avril 1919 et 6 septembre 1919.
- Philéas Poulin, fils, à Sinai Leblond de l'hypothèque du 15 juillet 1920.
- Louis Echenberg & al à Sinai Leblond de l'hypothèque du 22 novembre 1920.
- Dame Henri Beauchesne à Dame René DeMontigny de l'hypothèque du 25 août 1919.
- Delle Philomène Breton à Félix Lemire de l'hypothèque du 17 décembre 1918.
- Delle E. C. Têtu & al. à Louis Lessard de l'hypothèque du 10 novembre 1919.
- Jacob Nicol à François Therrien des hypothèques du 28 mars 1908 et du 6 juin 1912.
- Dame Albert Breton à George Blais de l'hypothèque du 31 octobre 1917.

#### ACTES DIVERS

- Transfert par Adélarde Gagnon à F. A. Hodges de \$2,725 à lui dûs par Clément Roy, et garantis par les lots 23b & 23c rang 9 Compton.
- Transfert par William Desruisseaux à Dame Joseph Alard de \$1,000 à lui dûs par George Sylvestre et garantis par partie du lot 833 quartier Est.
- Transfert par Philiat Poulin à Louis Echenberg & al. de \$1,000 à lui dûs par Sinai Leblond et garantis par le lot 543 et partie 540 quartier Nord.
- Transfert par William Desruisseaux à Richard P. Winget de \$300 à lui dûs par Maurice Galvin et garantis par le lot 19c rang 4 Ascot.
- Testament de Dame W. A. Parent, avec transmission affectant une moitié indivise du lot 329 quartier Nord, léguée au Rév. J. A. Parent. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame W. A. Parent.
- Déclaration de transmission re Dame P. A. Lucas (née Parent) affectant un huitième indivis du lot 329 quartier Nord, revenant à Rév. J. A. Parent & al. Reçu du Percepteur du revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame P. A. Lucas.
- Testament de Dame H. W. Edwards avec transmission affectant une moitié indivise des lots 4a, 1/2 S. de 5b et lots 3e et 3h rang 6 Compton, légués à ses six enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame H. W. Edwards.
- Résiliation et conventions entre Dame François Therrien et Ephrem Therrien affectant lot 50 et 1/2 N. lot 35 Orford.
- Déclaration changeant le nom de "George Gale & Sons Limited" en celui de "Waterville Veneer and Panel Company, Limited".
- Dissolution de société par Israel Gillman et Abraham Gillman sous le nom de "Gillman Brothers".
- Acte de société par Louis Echenberg, Samuel Echenberg et Jacob Echenberg et Menassah Smith sous le nom de "Echenberg & Smith".
- Raison sociale par Israel Gillman sous le nom de "Gillman Brothers Registered"



**CHOICEST  
CATCHES**

**SPEEDY  
DELIVERY**

**Essayez le  
SERVICE de HATTON**

—la prochaine fois que vous renouvelerez votre stock de poisson et vous serez plus que satisfait non seulement par la haute qualité du poisson et des huîtres que nous fournissons, mais aussi par la rapidité avec laquelle nous remplissons vos ordres.

Vous pouvez toujours compter sur le Service de Hatton—notre réputation pour donner "la première qualité", "un prix raisonnable" et "un traitement équitable", date de l'année 1874. Faites simplement un essai de notre service la prochaine fois—nous savons que vous l'aimerez.

**D. Hatton Company**

**MONTREAL**

**FONDEE EN 1874.**

**ALWAYS  
FRESH**

**SPLENDID  
PROFITS**

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



## Les Tribunaux

**JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE**  
 Jos Denis vs Loville Loisele, Montréal.  
 Ass. Canad. des Conserves vs J. N. A. Houde, Montréal, J. D. Ostigny, T.S., Boucherville.  
 Dubuque Realty Co. of Quebec Limited, vs Kallied Hassan, Montréal, \$120.  
 Estate J. Alderic Oulmet vs Norman G. Gzowski, Montréal, \$1400.  
 Comptoir d'Imp., Ltée vs Nap. Hétu, Ste-Agathe des Monts, \$148.  
 A. L. Caron et al vs J. Skelly, Montréal, \$125.  
 E. Cavanagh Co. vs J. B. W. Marion, Montréal.  
 Mme Marie-Hermine Sauvé vs Bell Telephone Co. of Canada, Montréal.  
 Teodor Bozontovich vs Peter Poplawsky, Sinclair Bros., T.S., Montréal.  
 Victor Leurecœur vs Joseph Larchevêque, Montréal.  
 Detroit Elec. Service Station vs Norman G. Gzowski, Montréal, \$431.  
 Prov Motor ales Co. Ltd vs Nap. Sénécal, Montréal, \$1050., L. J. Fauteux, St-Benoît, \$2250.  
 James Simpson et al vs Thomas Cunningham, Montréal, \$138.  
 Commission Scolaire de Montréal vs Victor Mongeau, Montréal, \$750.  
 Armand Langevin vs A. Majeu, Montréal.  
 Raoul Peladeau vs Hormisdas Corbell, Montréal.  
 Fridolin Monette vs Alfred Bouthillier, Laprairie.  
 Henri Leduc vs Hormisdas Corbell, Montréal.  
 Pierre Gaudette vs Lucien Coté, Montréal.  
 Dame Maria Paquin vs Albert Jauvin, Montréal, \$18 par semaine.  
 Hart & Tuckwell vs Dionne's Prov. Co. Nathaniel Oddy, Montréal, \$63.  
 Nicolae Cusack vs Magdolen Maloff alias Borman, Lachine, \$72.  
 Spitzer Bros vs Edmond Tremblay, Montréal, \$104.  
 J. E. C. Bumbray vs Elise Parent, Montréal, \$113.  
 Joseph Telmont Fontaine vs Wilfrid Dufour, Montréal, \$122.  
 J. A. Vaillancourt Ltée vs E. Chartrand, Montréal, \$130.  
 Eugène Benoit vs Armand Lalonde, Montréal, \$137.  
 A. L. Vasseur, M.D., vs Hilaire Guibault, Montréal, \$229.  
 Venus Silk Waist Co. vs H. M. Wahob, Hull, \$295.  
 John McNicoll vs S. Katz, Montréal, \$300.  
 Emile U. Jubinville vs Imperial Tobacco Co. du Canada, Ltd, Montréal, \$890.  
 Ville de Longueuil vs London Guarantee and Acc. Co., Montréal.  
 Alfred Fréchette vs Herménégilde Parent, St-Bruno, L. Jos. Blanchette, Montréal, Chaussures Aetna, Ltée, Montréal.  
 Alfred Fréchette vs Louis Bénard, St-Bruno, L. Jos. Blanchette, Montréal, Chaussures Aetna, Ltée, Montréal.  
 Benoit Trudel vs Dom. Transport Co., Ltd, Montréal, \$286.  
 W. Ernest Lamoureux vs W. Marien Nolet, \$137.  
 A. B. Hollis vs Pierre Mudry, Montréal, \$116.

Come Forté de-qual vs Steel Co. of C. Ltd, Montréal, \$500.  
 S. Rubin & Co. vs Jodoin & Co., Montréal, \$70.  
 Alphonse Lauzon vs Alexandre Groleau, Montréal, \$144.  
 Emile Gravel, N.P., vs Dame Louisa alias Lucy Drummond et al, Montréal, \$10,109.  
 John Wellington Ross vs Euclide Lamarre, Montréal, \$476.  
 Main Electric Co. vs J. Singer, Montréal, \$168.

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. H. Winchester vs S. D. Laféits, \$17.  
 Turcotte Frères Ltée vs J. H. Lefebvre, \$44.  
 Garage Central Ltée vs A. Aspek, \$53.  
 Israel & Oppenheimer Limited, vs J. L. Knoff, \$27.  
 J. B. Vinet vs C. W. Diplock, \$11.  
 Hoffer & Fiman vs Leopold Laurendeau, \$30.  
 E. Hurtubise vs Fred Parnell, \$16.  
 F. Bélair vs Emile Gauthier, \$28.  
 S. Müller & Co., vs Ls Brodeur, \$47.  
 North America Accident Insurance Company vs J. E. Boivin, \$10.  
 R. E. Powell vs Jas. Fairhurst, \$30.  
 R. Doré vs H. V. Roy, \$10.  
 Dominion Cooperage Company vs Canadian Wine and Spirit Vaults, \$52.  
 H. Côté vs Geo. Rabinovitch, \$78.  
 P. Bussiére vs Nap. Lafranchise, \$76.  
 East End Garage vs E. J. Girouard, \$83.  
 N. Chatel vs Eug. Sauvageau, \$16.  
 A. Collette vs Edouard Joubert, \$10.  
 Mme J. Adrain vs H. Lehrer, \$89.  
 East End Garage vs Henri Sauriol, \$44.  
 Geo. W. Reed & Company, Limited, vs Louis Huseréau, \$65.  
 H. Rapon vs H. Montminy, \$68.  
 Mme D. Chevalier vs Adélar Bouchard, \$16.  
 H. C. Bilodeau vs L. J. Blanchette et Gaston Lamothe, \$75.  
 Cohen's Limited vs Angelina Villandry, \$10.  
 Cohen's Limited vs Jones Norman, \$35.  
 Cohen's Limited vs Marguerite Villandry, \$17.  
 Cohen's Limited vs Louis Falardeau, 11.  
 Cohen's Limited vs Geo. F. Johnson, \$22.  
 Cohen's Limited vs Pierre Gougeon, \$15.  
 J. A. Molleur vs Jos Trudeau, \$25.  
 Sultana Limited vs J. T. Lamontagne, \$67.  
 Mme D. Chevalier vs Wm. Deal, \$25.  
 Central Garage Ltd vs B. Grinstein, \$33.  
 J. A. Leduc vs Jos Leonard, \$10.  
 Z. Demers vs A. Lafond, Lachine, \$42.  
 R. Ryan vs J. C. Rivet, St-Lin, \$50.  
 Marcotte Frère Limitée vs T. G. Charette & Cie, Ste-Marie de Blanford, \$35.  
 M. H. Lebel vs Léon Aubert, Sherbrooke, \$50.  
 J. Martel vs Johnny Tétreau, absent, \$32.  
 A. Villeneuve vs Chs Godbout, Québec, \$90.  
 A. Duperron vs Raoul Lapointe, \$48.  
 Dr Ed. Morin & Cie Ltée vs F. A. Moore, Asbestos, \$50.  
 H. Denis vs Jos Bédard, St-Lazare, \$19.  
 H. Mongeau vs Louis St-Jean, Longueuil, \$32.

E. Gauthier vs J. J. Kelly, Carillon, \$89.  
 Wid. Jos. Martel vs Oscar Lefebvre, St-Dominique, \$25.  
 A. Langlois vs S. A. Laroque, Pointe-Fortune, \$50.  
 V. Jarry vs Jos Robillard, \$18.  
 J. R. Lefebvre vs Hector Leblanc, Lachine, \$50.  
 M. L. H. & P. Co. vs Elie Martinez, \$38.  
 Cardinal & Cardinal vs Lucien Methot, \$10.  
 E. Morton vs Edw. Jos. Avery alias Hevey, \$56.  
 Goldenberg Brothers vs J. S. Fartalah, \$35.  
 D. Viau vs Alf. Laramée, \$20.  
 W. D. Marchand vs Rachel Kandal, \$42.  
 Venus Silk Waist Company vs M. A. Carrière, \$63.  
 A. Ramsay & Son Company vs Hyman Bokita, \$61.  
 A. B. Ilievitz vs Louis Ségol, \$25.  
 Quality Pants Company vs L. T. Beaupré, \$15.  
 E. Goudreaux vs Max St-Jean, \$12.  
 Montreal General Hospital vs Thos. Hughes, \$94.  
 G. Painchaud vs Jeanne Marie Benoit, \$40.  
 Mme E. Picard vs Robert Hill, \$55.  
 Thérèse D'Amour vs J. A. Laurin, \$16.  
 J. D. Langellier vs John Gentil, \$10.  
 E. Delorme vs L. Rioux, \$23.  
 Gordon Ironside & Fares Company, Limited vs L. E. Deschamps, \$22.  
 Wid. E. LeFrançois vs Xiste Dubois, \$30.  
 A. Dansereau vs David Rose, \$60.  
 G. N. W. Tel. Co., vs R. W. Marshall Limited, \$63.  
 Bilodeau & Lépine vs John Forest, \$17.  
 Garage Leduc & Cie vs A. Durocher, \$11.  
 L. Guimond vs J. E. Lefebvre, \$50.  
 H. Bernard vs Adanac Producing Company, Limited, \$77.  
 J. H. Perras vs Vesuvins Coal Sever Company, \$80.  
 J. Archambault vs J. H. R. Desroches, \$14.  
 A. Viau vs Mde E. Payette, \$13.  
 Institut Royal pour l'avancement de l'Instruction vs Josiah Shelly, \$40.  
 G. Martel vs O. Lefebvre, \$36.  
 A. Pageau vs A. Vallières, \$15.  
 H. G. Glenning et al vs B. Stevens, \$36.  
 D. Brookman vs L. Norman, \$16.  
 J. Bélisle vs Alb. Pontbriand, \$51.  
 M. Felton vs Wm. Mathews, \$30.  
 A. Rubinger vs S. Markoff, \$20.  
 Deguire & Nantel vs Etienne Desautels, \$25.  
 Lewis J. Jaslow, Inc., vs I. Goldwrog, \$71.  
 Montreal Arena Company, Limited vs H. Dubuc, \$36.  
 M. Pelletier vs Z. Burette, \$29.  
 Wid. A. Larivière vs Jacques Beauvais, \$18.  
 Thos. May & Co. Ltd vs A. Carrière, \$10.  
 A. J. Tremblay vs A. Caron, \$30.  
 Encyclopedia Britannica Corp., vs Sam. Selector, \$70.  
 Les Frères des Ecoles Chrétiennes vs Fred. Boisseau, \$26.  
 Pilon & Fortier vs Horace Beaupré, \$10.



# TOUT JOBBER MODERNE

vous fournira n'importe lequel des produits suivants  
fabriqués par

## Maple Crispette Co., Limited, Montréal

Maple Crispettes, 4 douzaines au carton. . . . \$1.90

Pop Corn, Boules, 6 " " . . . . 2.90

Pop Corn, Briques, 6 " " . . . . 2.90

"The big Prize Bag", 1 grosse " " . . . . 1.15

Round Pop Corn, 1 " " . . . . 1.15

Refusez les substituts. Demandez le produit authentique. Chaque paquet porte notre nom imprimé sur l'étiquette.

## MAPLE CRISPETTE CO., LIMITED

MONTREAL.



# La Construction

## AYLMER

Résidence, rue Parker. Propriétaires et constructeurs: Clément et Ed. Quinn, rue Parker. Propriétaires doivent rebâtir prochainement par travaux à la journée.

## DESCHAMBAULT

Réparation et agrandissement d'un hôtel \$5,000. Propriétaire: J. J. Alain. Addition de deux étages. Propriétaire demande prix pour amiante, peinture et bois.

## GRANBY

Convent, \$135,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Entrepreneur général: U. Boileau Ltée, 312 rue Fabre, Montréal. Plomberie et chauffage: J. A. Francoeur et Cie, 538 rue Fabre, Montréal. Plâtrage: G. Rochefort, 1080 rue Stadacona, Montréal.

## LACHINE

Résidence et magasin, \$25,000, rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: J. Théoret, 46, 14e avenue. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire reçoit soumissions pour briques, toitures, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles.

## LAVAL SUR LE LAC

Réparation et agrandissement du Club de Golf. Propriétaire: Laval-sur-le-lac Golf Club. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Entrepreneur général: J. P. Tremblay, 293 avenue Prudhomme, N.-D.-G. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

## MONTMAGNY

Moulin à scie. Propriétaire: Price Bros., Co., Ltd., 56 rue St-Pierre, Québec. Les travaux seront entrepris au printemps.

## MONTREAL

4 résidences et 1 magasin, \$35,000, rue Adam, Maisonneuve. Propriétaire: F. Bissonnette, 178 rue Stadacona. Architecte: P. S. Dupré, 20 rue St-Jacques. Entrepreneurs généraux: Sauvageau & Bissonnette, 178 rue Stadacona. Briques et pierre: Rochefort, aux soins des entrepreneurs généraux, qui reçoivent soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et vitrerie.

Magasins et bureaux coin des rues Labelle et Ste-Catherine Est. Propriétaire: Université de Montréal, 185 rue St-Denis. Architecte: Jos. Verne, 185 rue St-Denis. Soumissions seront demandées vers le 23 décembre.

Résidence \$7,000 avenue Papineau. Propriétaire: Hudon, Hébert & Cie, Ltée, rue de Bresolles. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Entrepreneur général reçoit soumission pour toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Réparation et agrandissement de bâtisse. Propriétaire: N. G. Valiquette, 477 rue Ste-Catherine Est. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig O. Fixtures intérieures: R. Ryan, 713-1-2 avenue Atwater. Devanture en cuivre: Taylor Brasco Ltd, rue Hutchison Nord, Hamilton, Ont. Vitrerie: J. P. O'Shea Co., 15

rue Perrault. Contrats à accorder pour toiture, plâtrage et peinture.

Réparations à résidence et magasin \$15,000. Propriétaire et constructeur: A. Ramsay & Son, 10 rue des Inspecteurs. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence \$3,000. Propriétaire et constructeur: F. Trifflette, 296 avenue Orchard. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Achat des matériaux à mesure des besoins.

Garage \$60,000, rue de la Montagne. Propriétaire: Mountain Street Garage. Architecte: A. Piché, 33 rue Belmont. Entrepreneur général: Grothé, Mann & Shea Ltd, 6 rue Cuthbert. Toiture: J. F. Ménard, 100b avenue Papineau. Plomberie et chauffage: Conroy Bros, 291 rue Centre. Fenêtres métalliques: Metal Shingle and Siding Co. Ltd, 911-2 avenue Delormier. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage \$17,000. Propriétaire: J. H. A. Acer, 793 avenue des Pins O. Architecte: D. J. Spence, 211 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H. C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Toiture: Campbell Gilday Co., 793 rue St-Paul. Balance des travaux à faire à la journée.

Résidence semi-détachée \$13,000, avenue Hingston, N.-D.-G. Propriétaires: Goodman & Goodman, 14 rue St-Jean. Marbre et tuile: Emile Lepage, 30 rue St-Vincent. Balance des travaux à faire à la journée.

Réparations à usine, \$40,000, 230 rue Decourcelles. Propriétaire: National Drug & Chemical Co., 34 rue St-Gabriel. Entrepreneur général: Church, Ross Co. Ltd, 10 rue Cathcart. Toiture: Richardson, Simard & Co., 745 rue Clarke. Electricité et plomberie: Hart & Buchanan, 759 rue St-Antoine. Peinture par l'entrepreneur général. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

## OUTREMONT

Résidence semi-détachée \$10,000, avenue Wilder. Propriétaire: A. J. Halero, 19 avenue Ballantyne, N.D.G. Entrepreneur général: A. Payne, 17 avenue Westminster. Electricité: R. Halero, aux soins du propriétaire. Contrat à accorder pour le plâtrage.

## POINTE AUX TREMBLES

10 résidences de \$4,000 chacune. Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire-trésorier: J. C. V. Roy. Ingénieur: M. Mathieu. Architecte: F. A. Doucet, 195 rue Ste-Catherine Est. Tous travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés. Résidences pour être louées à des ouvriers.

## RIMOUSKI

2 résidences détruites par le feu. Propriétaire: Dame J. A. Thérberge. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Bâtiments totalement détruits par le feu. Perte: \$20,000.

Plans préparés pour une école. Propriétaire: Commission scolaire. Pré-résident: Rév. Curé J. E. Pelletier. Architecte: Oscar Beaulé, 21 rue d'Algonillon, Québec. Soumissions seront demandées sous peu par l'architecte.

## QUEBEC

Magasin. Propriétaire: Marceau &

Cie, 155 rue St-Joseph. Vieux bâtiments à démolir par travaux à la journée et le propriétaire se propose de faire construire un nouvel édifice. Architecte non encore choisi.

Réparation et agrandissement de résidence \$4,000. Propriétaire: O. Lamontagne, 374 rue St-Jean. Entrepreneur général: Lion Nadeau, 26 avenue Cartier. Réparation du toit récemment endommagé par le feu.

Bureau 142 rue St-Joseph. Propriétaire: Félix F. Lavoie, 342 rue St-Jean. Vieux bâtiment à démolir par travaux à la journée. Le propriétaire se propose de faire construire un nouveau bâtiment. Architecte non encore désigné.

## STE-APOLLINE

Ecole à l'étude. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: J. Aurélius Ratté.

## ST-JEAN CHRYSOSTOME

Grange de Louis Nadeau complètement détruite par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: \$6,000.

## ST-MALACHIE

Gare du Canadian National Ry détruite par le feu. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: \$4,000.

## ST-PAUL DE LA CROIX

A l'étude, 2 écoles. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Raphaël Mignault.

## ST-SYLVESTRE

A l'étude, école. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: J. A. Payeur, notaire.

## ST-ZEPHIRIN DE LA TUQUE

Eglise et presbytère \$300,000. Curé: Rév. Eug. Corbeil. Architecte non encore désigné. Un bill privé sera soumis à la Législature en janvier pour autoriser la paroisse à emprunter \$300,000 pour construire une nouvelle église et un nouveau presbytère.

## TROIS-RIVIERES

Arsenal. Propriétaire: La Société des Zouaves des Trois-Rivières. Président: J. I. Lafontaine, 28 rue Ste-Julie. Entrepreneur général: Anselme Dubé Ltd, rue Bellefeuille. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph. Acier: Phoenix Bridge & Iron Works Ltd, 83 rue Colborne, Montréal.

## WARWICK

Réparations à magasin \$5,000. Propriétaire et constructeur: F. Marcotte. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal.

## WESTMOUNT

5 résidences \$70,000 avenues Sunny-side & Roselyn. Propriétaire et constructeur: Bremner Norris & Co. Ltd, 65 avenue du Collège McGill, Montréal. Toiture: Richardson Simard & Co., 745 rue Clark. Plomberie et chauffage par le propriétaire. Contrats à accorder pour électricité, tuiles et fer galvanisé. Pas de matériaux requis.

Résidence \$9,000 coin de l'Avenue Carlton et du Boulevard Westmount. Propriétaire et constructeur: J. Brown Ltd, 4265 rue Ste-Catherine Ouest. Plâtrage: Girard & Girard aux soins de l'entrepreneur général. Balance des travaux à faire à la journée.

Garage \$3,000 avenue Metcalf. Propriétaire: S. C. Simpson. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley.



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

## Le Marchand Avisé Est Prévoyant

Il tient naturellement à faire des profits, mais il doit se faire des amis de ses clients — il doit acquérir et conserver leur confiance en leur vendant des articles recommandables à un prix raisonnable.

C'est pourquoi les marchands avisés aiment à vendre les produits Barrett. Notre expérience, acquise par plus de soixante années dans la fabrication, assure l'excellence absolue de tout article portant l'étiquette BARRETT.

# CREONOID

L'Huile à mouches  
populaire.



Destructeur de poux,  
Pulvérisateur à vaches.

Creonoid est un destructeur extraordinairement efficace des mouches, poux et autre vermine et c'est un article se vendant rapidement dans tout centre rural.

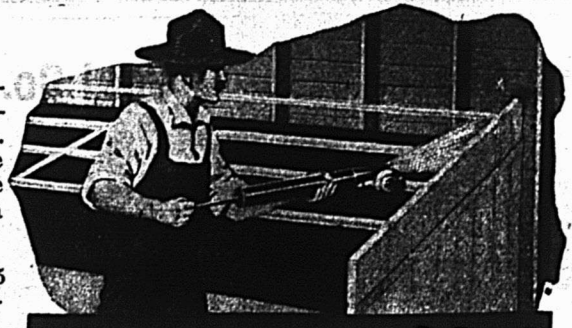
Lorsque l'ennui causé par les mouches et les autres insectes est supprimé par Creonoid, les chevaux font plus d'ouvrage, les porcs engraisseront plus rapidement, les vaches donnent plus de lait et les peules pondent davantage. Cela signifie de plus gros bénéfices pour la ferme.

La ferme où l'huile "Creonoid" est employée est aussi plus hygiénique. Car l'huile "Creonoid" tue le moustique de la malaria et les autres insectes porteurs de germes. Et non seulement il tue les mouches, mais il enrayer d'une façon effective leur propagation.

### Nous vous aidons à la vendre.

Notre plan de publicité pour 1921 comprend de nombreuses annonces dans les journaux agricoles et les quotidiens, ayant trait à ce produit remarquable de Barrett. Nous sommes en train de créer des clients pour l'huile Creonoid dans votre territoire. Donnez votre commande pour cette marchandise dès maintenant, afin d'être prêt à réaliser des bénéfices quand en viendra la demande.

L'huile Creonoid se vend prête à l'usage en bidons de 5 et 10 gallons, demi-barils et barils. Elle est facile à appliquer et assez bon marché pour être employée largement. Les instructions complètes accompagnent chaque bidon.



Vaporisation du poulailler avec le Creonoid.

WINNIPEG

VANCOUVER

The **Barrett** Company  
LIMITED

MONTREAL

TORONTO

HALIFAX, N.E.

S.T. JOHN, N.B.



Construction

# Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'œuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

## Styles

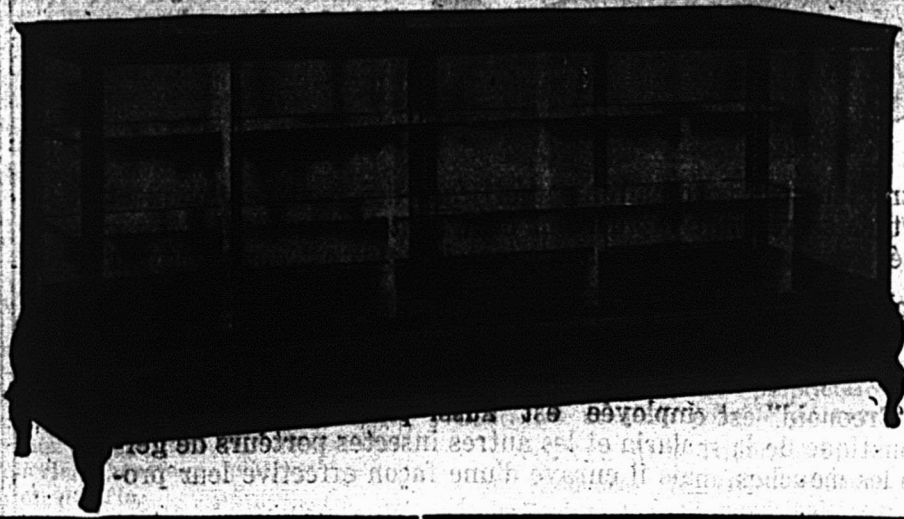
Gantelets, à poignets en tricot et dessous à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et peume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxford.



# TAPATCO

REGISTERED TRADE MARK  
BRAND

The American Pad & Textile Company,  
Chatham, Ontario



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  
100 Boulevard Pte IX.  
MONTREAL  
Tel. Lasalle 3157.  
J. CLÉMENT, gérant.

## Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE & ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRESSES, POEL, TOILES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 15, 25 et 40 livres à la verge, BOULES, 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 Port Glasgow, N.-E.

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

## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Double 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.

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



## C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

## Liquide Anti-gelée de **RAMSAY**

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

*Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.*

### A. RAMSAY & SON COMPANY

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

(2)

## 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

## Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

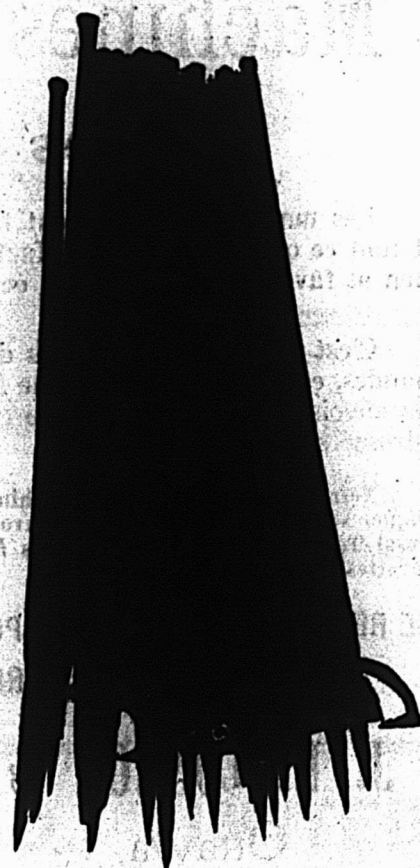
## THOS. PINK CO., Limited

Manufacturers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



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



# Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

## Une Pompe

# BOWSER

ESTABLISHED 1888

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S F. BOWSER Company, Ltd.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.  
Représentants partout.

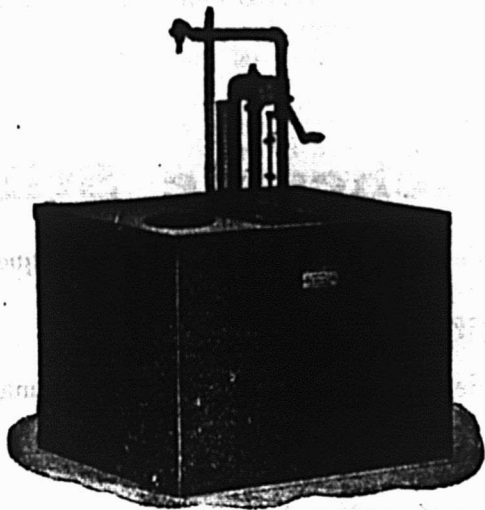


Fig. 19.  
Equipement pour  
pétrole.



Fig. 241. Pom-  
pe à gazoline  
"Sentinelle  
Rouge".

# Machines à Laver 'CONNOR'

## Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

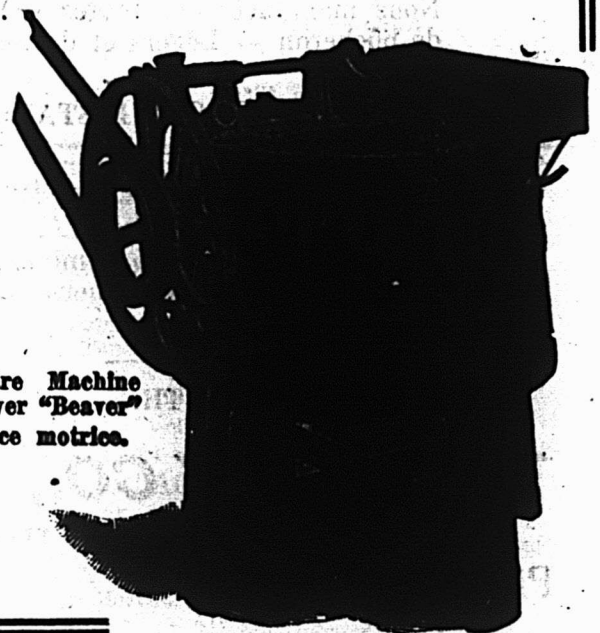
Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tondeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE  
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON Ltd

Ottawa, - Ont.

Notre Machine  
à Laver "Beaver"  
à force motrice.





# Commencez la Nouvelle Année avec un FALCON

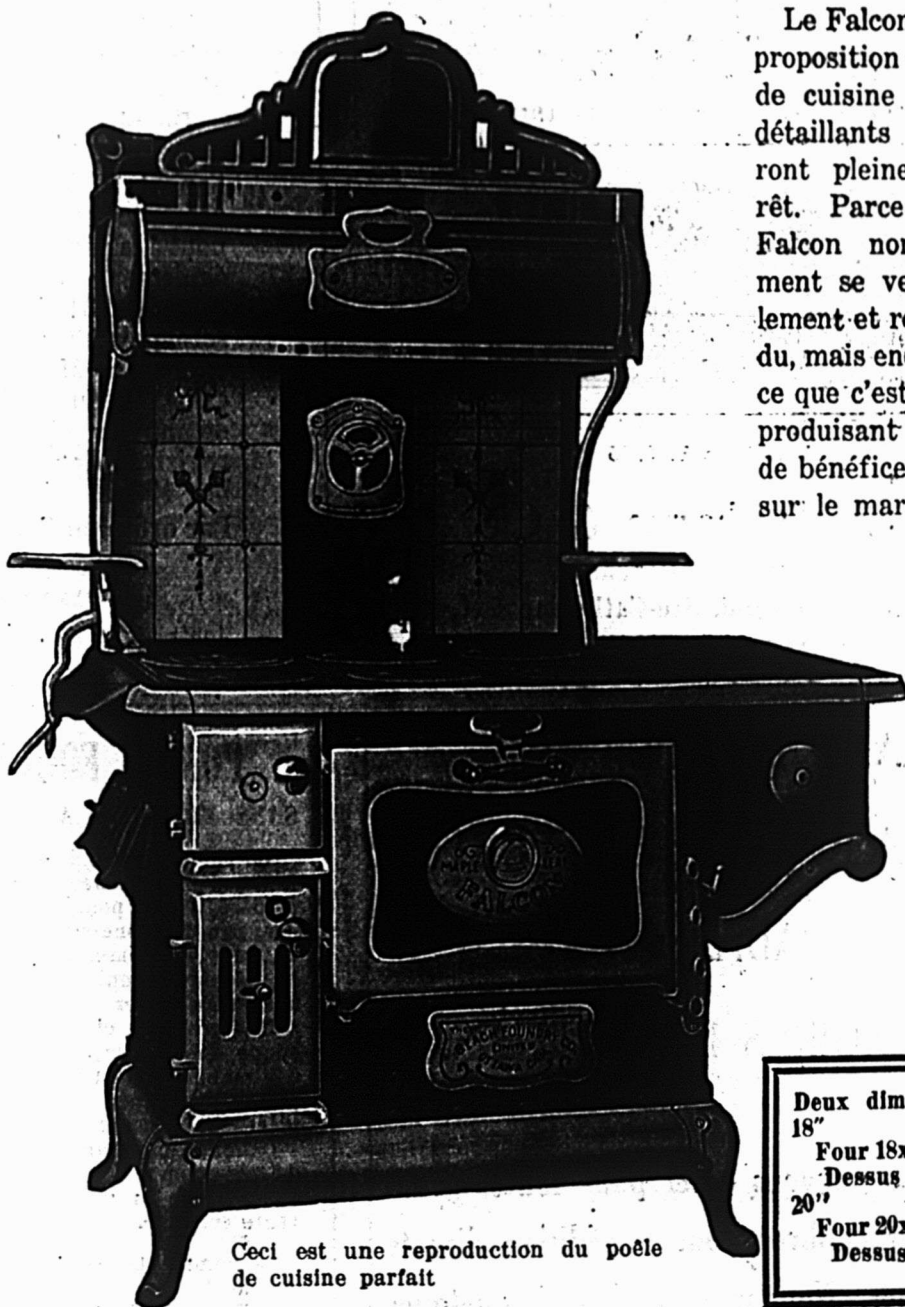
Chauffe rapidement et uniformément. Cuit et rôtit parfaitement.

Cela sera un changement particulièrement délicieux s'il se trouve que vous employiez maintenant un vieux poêle de cuisine ou un poêle qui pour une raison ou pour une autre ne donne pas satisfaction.

Le plaisir ou l'ennui de la plupart des foyers peut être attribué à la cuisine. Dans la cuisine on trouve que les inconvénients proviennent du poêle. Si vous achetez un poêle de cuisine Falcon — vous n'aurez pas d'inconvénient — parce que le Falcon est un poêle de cuisine parfait — économique au point de vue du charbon et prodigue au point de vue de la chaleur.

Son dessin artistique et ses garnitures fortes en nickel uni sont spécialement attrayants.

Demandez la liste complète des poêles et cuisinières avec la dernière liste de prix.



Le Falcon est une proposition de poêle de cuisine que les détaillants trouveront pleine d'intérêt. Parce que le Falcon non seulement se vend facilement et reste vendu, mais encore parce que c'est l'article produisant le plus de bénéfice qui soit sur le marché.

Ceci est une reproduction du poêle de cuisine parfait

Deux dimensions  
18"  
Four 18x19x12½  
Dessus 48½x27  
20"  
Four 20x19x12½  
Dessus 45x27

**MAPLE LEAF FALCON**  
avec réservoir spécial et chauffe-plat.

## THE BEACH FOUNDRY CO., LIMITED

BROAD STREET, OTTAWA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.



## LA SECURITE DU VOYAGEUR

**Nos  
LETTRES  
de  
CREDIT**

Vous disposez d'argent, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol. Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établit votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

**LA BANQUE NATIONALE**

—Fondée en 1800—

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
316 Succursales et Agences au Canada.

Capital: plus de \$68,000,000.00.  
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (8)



Téléphone E. 6755

B. A. Ducharme

T. J. E. Bissonnet

**G. A. Ducharme & Cie**

MERCERIE et CHAPEAUX

Edifice Dandurand, Ste-Catherine-Est,

**MONTREAL.**

**FER-BLANC EN FEUILLES.**

**FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.**

**TOLES CANADA.**

**TOLES NOIRES EN FEUILLES.**

Nous pouvons citer pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des mines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

**A. G. LESLIE & Co., Limited**

560 Rue St-Paul Ouest

**MONTREAL.**

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

**DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68**

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration  
Le vice-président et dir.-général  
**TANCREDE BIENVENU.**

Montréal, le 26 novembre 1920.

## POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manœuvre 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 manœuvre. Remarques 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.





# FINANCES

## RAPPORT MENSUEL DES BANQUES CANADIENNES

Le dégonflement qui a eu lieu depuis quelque temps dans les prix de divers articles ne paraît nullement avoir affecté les compensations des banques qui pour le mois de novembre, révèlent généralement des augmentations.

Celles de Montréal se sont accrues de \$37,000,000 par comparaison avec celles du mois de novembre de l'année dernière. Les banques de Toronto rapportent une avance considérable et celles des autres centres font généralement voir une augmentation plus ou moins appréciable.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

Montréal . . .	\$652,846,705	\$615,325,528
Toronto . . .	494,365,696	414,730,544
Winnipeg . . .	429,199,183	285,392,865
Ottawa . . .	57,308,079	60,671,751
Québec . . .	34,276,795	29,495,934
Hamilton . . .	33,261,308	32,112,322
Halifax . . .	23,812,271	23,056,205
St. John . . .	14,297,754	14,239,714
London . . .	16,980,248	16,608,636
Brantford . . .	6,651,144	6,194,872
Kitchener . . .	5,395,160	3,212,942
F. William . . .	5,107,407	4,722,590
Peterboro . . .	4,395,692	3,905,613
Brandon . . .	4,688,149	4,164,450
Sherbrooke . . .	5,668,353	4,235,788
Moncton . . .	3,843,638	.....
Calgary . . .	48,407,532	44,763,369
Vancouver . . .	75,231,031	65,623,728
N.-Westm. . .	3,145,045	2,698,019

## POUR ASSURER LA PROSPERITE

Comme nous l'avons prouvé dans un précédent article, nous avons raison d'être optimistes quant à l'avenir de notre pays.

Nous sortons de la grande crise mondiale dans de meilleures conditions économiques que n'importe quel autre pays qui a été affecté par la guerre.

Il n'y a qu'une seule chose qui puisse occasionner de graves bouleversements au Canada — et cette chose, c'est le chômage.

Si plusieurs milliers d'hommes sont mis à pied par les industriels et ne peuvent arriver à trouver du travail, on peut s'attendre à tout de leur part: "Ventre affamé n'a point d'oreilles!"

Bon nombre d'industriels se rendent parfaitement compte de ce fait et feront l'impossible pour empêcher le chômage durant cet hiver. Ils sont prêts à s'imposer des

sacrifices pécuniaires pour assurer un retour, sans choc, aux conditions normales — mais on ne peut s'attendre à ce qu'ils s'acculent à la faillite pour nous assurer la prospérité, sans que les autres éléments de la population fassent leur part.

Il va de soi que pour maintenir les fabriques et les usines en opération; pour qu'il n'y ait pas de chômage, il faut que les industriels aient en mains, **DES COMMANDES**.

On ne peut s'attendre à ce qu'ils vident leur coffre-fort, à payer pour la matière première et des salaires, s'ils n'ont pas un marché pour leur production.

Or, qu'arrive-t-il dans l'industrie, à ce moment?

Chaque courrier amène à l'industriel une pluie d'annulations de commandes!

Il est évident que les grossistes et les détaillants qui annulent leurs commandes — quelle que soit la raison qui les pousse à agir ainsi — font preuve d'une imprévoyance qui surprend de la part d'hommes d'affaires. Ceci au point de vue purement égoïste.

Au point de vue moral, annuler une commande est une malhonnêteté.

L'industriel moderne n'a pu se créer, exister et se développer que grâce à l'existence du système de crédit. Et le crédit ne peut exister qu'à mesure que se développait l'intégrité du commerçant.

Les hommes ne voulaient pas accumuler un capital, tant qu'ils n'eurent pas la certitude que ce capital ne leur serait pas volé. L'intégrité, l'industrie et le crédit sont intimement liés l'une à l'autre. Sans ces trois choses essentielles au commerce, il n'y aurait pas de grandes compagnies, pas d'emprunts, pas de prêts, pas de fabriques, pas de chemins de fer ou de bateaux-vapeurs.

La base de tout notre édifice commercial, c'est l'intégrité et le commerce ne s'est développé qu'à mesure que l'intégrité est devenue une qualité plus générale.

Or, à l'heure actuelle, le commerce en général, semble revenir aux méthodes d'autrefois. Après avoir passé par une période de prospérité sans précédent, la légère dépression actuelle l'a lancé dans une suprême indifférence

pour autrui et le refus d'honorer la signature donnée en est une manifestation des plus évidentes.

Cette attitude de la part du commerce est-elle justifiée par les conditions économiques du pays?

Nous avons cette année une récolte fabuleuse, nos facilités de transport se sont considérablement améliorées, nos banques, comprenant la situation actuelle, n'hésitent pas à ouvrir de très larges crédits et se montrent beaucoup plus libérales qu'elles ne l'ont été dans le passé; les dépôts en banques d'épargne, plus élevés que jamais auparavant, prouvent que notre peuple a su se faire une réserve en vue d'une dépression possible — à tout prendre notre pays est prospère.

Or, la seule mouche dans le pot au lait, c'est que le commerce semble revenir au temps primitif sans se rendre compte, que le plus grand problème qu'il faut solutionner c'est celui du travail.

Si l'on veut éviter une panique, il faut que nous revenions à l'intégrité des jours d'avant-guerre. Il faut que nous nous rendions compte que nos industries ne doivent pas fermer leurs portes.

Or, comment nos industries pourront-elles donner du travail à nos ouvriers si le commerce refuse d'honorer la signature donnée en annulant ses commandes?

La vague d'immoralité dans le commerce qui déferle sur le pays tout comme la vague d'influenza d'il y a deux ans, doit s'arrêter!

Si l'on ne veut voir surgir le spectre du bolchévisme, il faut que le commerce revienne à la moralité des affaires — qu'il n'annule pas ses contrats, qu'il ne refuse pas d'honorer la signature donnée, qu'il cesse de faire preuve d'un égoïsme étroit — égoïsme d'ailleurs mal compris puisqu'il menace de tout détruire par ses effets.

Si le commerce ne se ressaisit pas bientôt, nous pourrions dire adieu à la prospérité pendant de longues années.

Est-ce que quelques mois de sacrifices (en printemps nous serons revenus aux conditions normales) ne valent pas de longues années de prospérité?

M. G. EMILIE TANGUAY, architecte, de Québec, vient d'être nommé directeur des Prévoyants du Canada, dont le siège social est à Québec.



## Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920  
**AUGUSTE COUILLARD**  
 IMPORTATEUR DE  
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à  
 Vitres, Peintures, Etc.  
 Spécialité: Peiles de toutes sortes.  
 111-117 Rue St-Paul Est  
 Ventes: 15 et 14 Rue St-Amable, Montréal

"Comme nos voyageurs ne peuvent visiter 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 maille ou par téléphone, Main 590 auront, comme 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 LICENCIÉ  
 (CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, 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  
 SPECIALISTES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
 LABALLE 154

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes  
 et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPT REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**  
 89 MARCHE BONNECOURS,  
 Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**  
 Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**SOLIDES PROGRES**

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

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
 SUN LIFE OF CANADA**  
 SIÈGE SOCIAL MONTREAL

**L.-R. MONTBRIAND**  
 Architecte et Mesureur,  
 130 rue St-André, MONTREAL

**HOTEL VICTORIA**  
 QUEBEC  
 H. FONTAINE, Propriétaire  
 COUE DU PALAIS

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

**MORROW**

Ne tâtonnez pas  
 Ne courez pas de chances  
 Soyez sûr de votre terrain  
 Employez les mèches (drills)  
 Morrow

**INGERSOLL**  
 CANADA

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

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**

**BRITISH COLONIAL**  
 FIRE INSURANCE COMPANY  
 MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE  
 AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
 DES ASSUREURS.

**OUTILS EN ACIER FORGÉ**

HACHES HARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES),  
 CANADA  
 FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED  
 BROCKVILLE, CANADA



# ASSURANCES

## L'EXPERIENCE DES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE

Les compagnies d'assurance-vie ont transigé plus de nouvelles affaires cette année que jamais auparavant. Une agence réputée a fait plus d'affaires dans les deux premières semaines de novembre que dans n'importe quelle autre couple de semaines précédentes. C'est là un signe encourageant en face de la situation incertaine de l'emploi et des pages. Néanmoins il faut noter que le taux d'augmentation est tombé. Il y a peu de compagnies, en fait, qui éprouveront de la difficulté à souscrire plus d'affaires cette année qu'en 1919.

L'augmentation de l'an dernier fut, au demeurant, exceptionnelle. Les nouvelles affaires brutes transigées et payées au comptant au Canada s'élevèrent à \$524,543,629 contre \$313,251,556, en 1918. Les réclamations nettes pour décès s'élevèrent à \$16,927,345, dont \$785,331, ou 4.64 pour 100 dus à la guerre et \$2,995,228, ou 17.69 pour 100 à l'épidémie d'influenza dans la première partie de l'année. Le taux de mortalité parmi les vies assurées pendant 1919 est calculé à 8.3 par mille, soit moindre que le taux de 8.6 de 1914. Pendant les six dernières années, 1918 a eu le plus haut taux de mortalité, soit 14.1 par mille.

Le revenu des compagnies canadiennes d'assurance-vie, en 1919, a été de \$88,631,182 et leurs déboursés s'élevèrent à \$60,947,459.

Sur chaque \$100 de revenu, il fut dépensé en déboursés relatifs à l'assurance et aux contrats d'annuité, \$43.41; en frais généraux, \$22.67; en taxes, \$1.24; en dividendes aux actionnaires, 63 cents; en autres frais, 82 cents, ce qui laisse \$31.23 à porter à la réserve.

Le montant net des risques en vigueur augmenta pendant l'année de \$1,394,823,308 à \$1,712,062,023, et les réserves augmentèrent de \$291,035,397 en 1918 à \$321,027,592 en 1919.

## NOTES SUR L'ASSURANCE-AUTOMOBILE

L'assurance des risques d'automobiles est rendue facile en raison de la prévention qui existe contre le propriétaire d'automobile. C'est peut-être extraordinaire qu'il en soit ainsi dans ces temps où il y a une telle proportion de gens soit qui possèdent un auto, soit qui en conduisent fréquemment. Le fait que la prévention existe est d'ailleurs bien connu des entrepreneurs d'assurance-automobile. Qu'un homme ou une femme surgisse d'un tournant soudainement sans prendre garde au trafic et l'automobiliste sera extrêmement chanceux s'il peut échapper à la responsabilité de l'accident qui se produit.

Qu'un garçon penché sur sa bicyclette change de côté et surgisse devant l'automobile, l'automobiliste sera attaqué pour dommages.

Qu'un enfant, trop jeune pour user de jugement soit laissé à courir dans les rues sans surveillance, ce ne sont pas les parents qui seront blâmés s'il se produit un accident.

Dans tous ces cas, l'automobiliste doit prouver qu'il n'y a pas eu négligence de sa part. C'est une loi injuste, car un automobiliste parfaitement innocent peut être incapable de prouver pareille chose. Et il se trouve handicapé de toute façon par la prévention qui pèse sur lui dès le début.

Un exemple de l'ignorance qui existe relativement à la sécurité et à l'insécurité dans l'automobilisme était récemment souligné par un article du "Montreal Family Herald and Weekly Star". Cela avait trait aux déclarations faites par les inventeurs d'un nouvel auto concernant sa vitesse et la personne qui écrivait l'article soulignait gravement: "Un homme ayant un auto pouvant aller à une vitesse sans précédent ne se contentera pas d'aller à dix ou quinze milles à l'heure. D'autre part, l'expérience a montré qu'une vitesse plus grande peut avoir souvent pour résultat des accidents et souvent perte de vie".

Il peut être parfaitement vrai que parfois et dans certains endroits une vitesse de dix ou même quinze milles à l'heure, soit la limite de la sécurité; mais prétendre que du 10 ou du 15 milles à l'heure sur une route large et sans autre trafic, soit le plus qu'un automobiliste prudent puisse se permettre indique que l'écrivain de l'article en question n'a aucune expérience de la locomotion autre que celle de pousser la voiture de son bébé par un beau dimanche après-midi.

Les maniaques de la vitesse sont sans nul doute responsables d'un grand nombre d'accidents; mais l'expérience prouve que ce n'est pas tant la simple vitesse que la témérité qui cause les accidents: défaut de prendre avis des conditions du trafic; le chemin pris à la lisière dans le stupide effort d'épargner une seconde ou deux; le défaut de ralentir dans les tournants; le défaut d'arrêter, de regarder et d'écouter aux passages à niveau; le manque de freins fonctionnant bien, etc. Réduire tout propriétaire d'automobile à une vitesse n'excédant pas dix ou quinze milles à l'heure ne fera pas grand chose pour remédier aux accidents tant que les autres causes qui y contribuent ne seront pas considérées attentivement.

Des certificats d'enregistrement ont été accordés à la T. Eaton Life Assurance Co., permettant la transaction d'affaires d'assurance-vie dans la province du Manitoba.

M. Joseph Carvell, qui fut pendant les cinq dernières années surintendant de la British-American Assurance Co., avec bureau à Winnipeg, Man., a accepté d'entrer au service de la Canada National Fire Insurance Co., comme surintendant pour la Colombie Anglaise, avec quartiers généraux à Vancouver.



ASSURANCES

# LES HUITRES

# "SALTESEA"

## En pots de verre directement de l'océan chez vous.

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

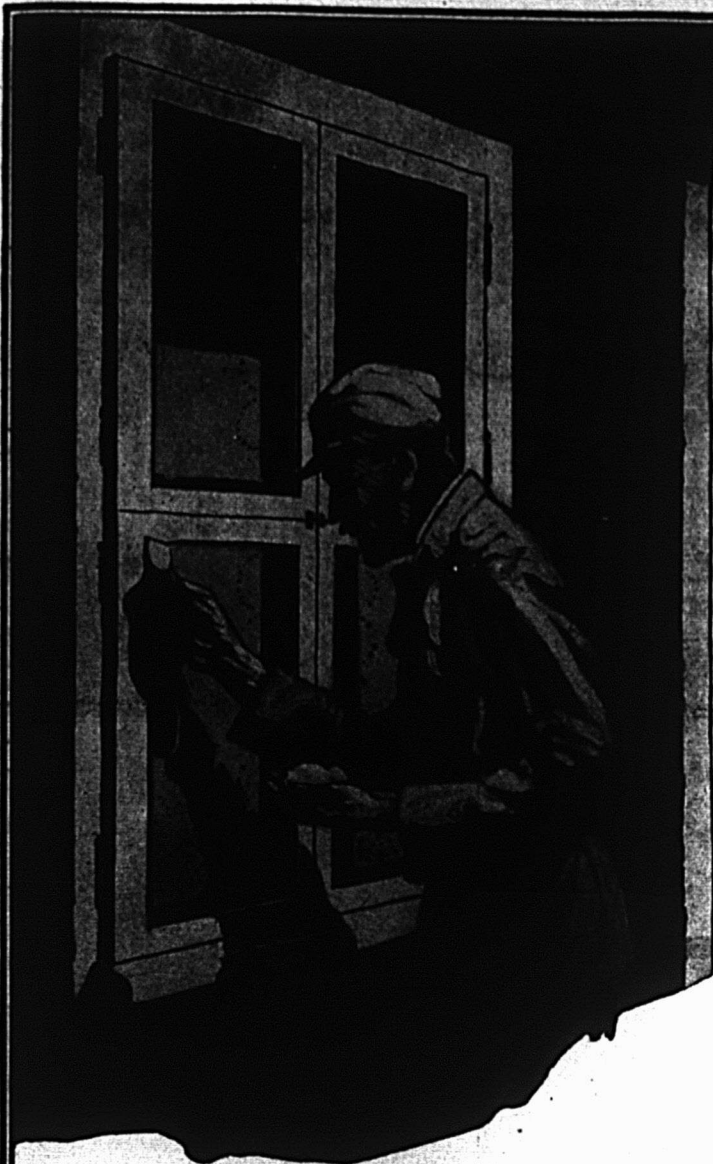
"L'emballage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

# THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

## Montréal





*Vous  
Preparez-vous  
pour l'Hiver?*

Les vents froids et les tempêtes de neige de l'hiver vont bientôt frapper à nos portes et nos fenêtres. C'est le moment de nous assurer que le Bonhomme Hiver ne trouvera pas occasion d'entrer par les fenêtres brisées ou par les fentes dans nos portes, nos châssis ou nos murs.

Ne perdez pas de temps pour faire entrer votre stock de mastic pour la saison d'hiver.

# MASTIC "STELCO"

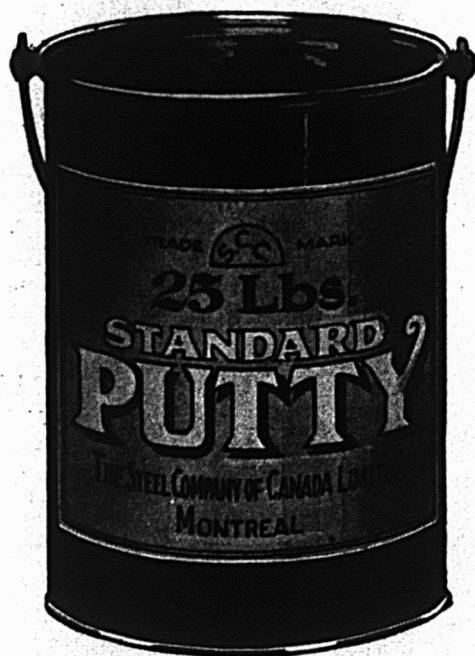
Fabriqué par notre procédé spécial pour moudre le blanc d'Espagne séché au four avec des huiles de choix.

**EMBALLE EN BOITES, TONNELETS METALLIQUES  
OU BARILS.**

**POINTES DE ZINC POUR VITRIERS**  
Mises en paquets d'une demi livre. Prix sur demande.

**STEEL COMPANY  
OF  
CANADA**

**LIMITED MONTREAL**

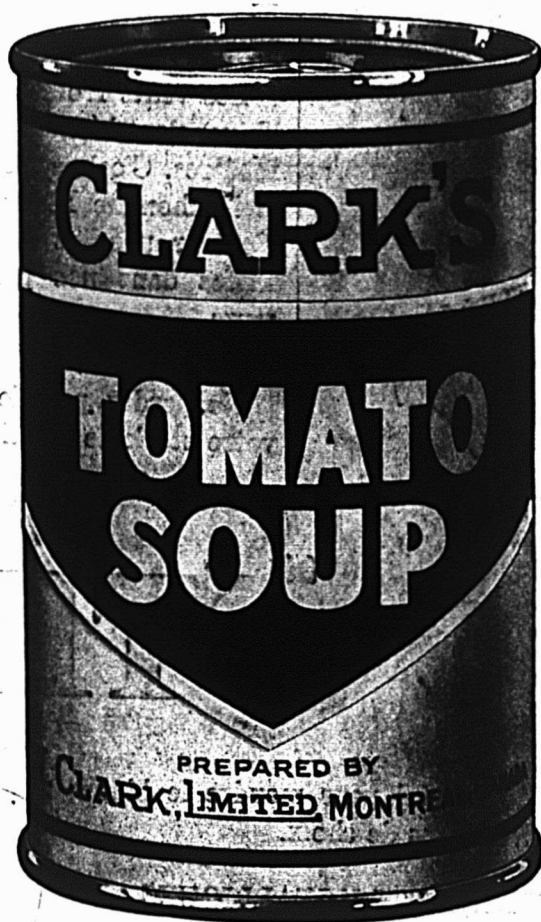




LA SOUPE AUX TOMATES

# CLARK

Préparée par des Canadiens,  
Pour des Canadiens, d'une manière délicieuse



A  
UN  
PRIX  
RAISONNABLE

POUR  
VENDRE  
A  
PRIX  
POPULAIRE

D'UNE QUALITÉ SANS ÉGALE

FAITE EN CANADA PAR

# W. CLARK, LIMITED

MONTREAL ET ST-REMI, (QUE.)