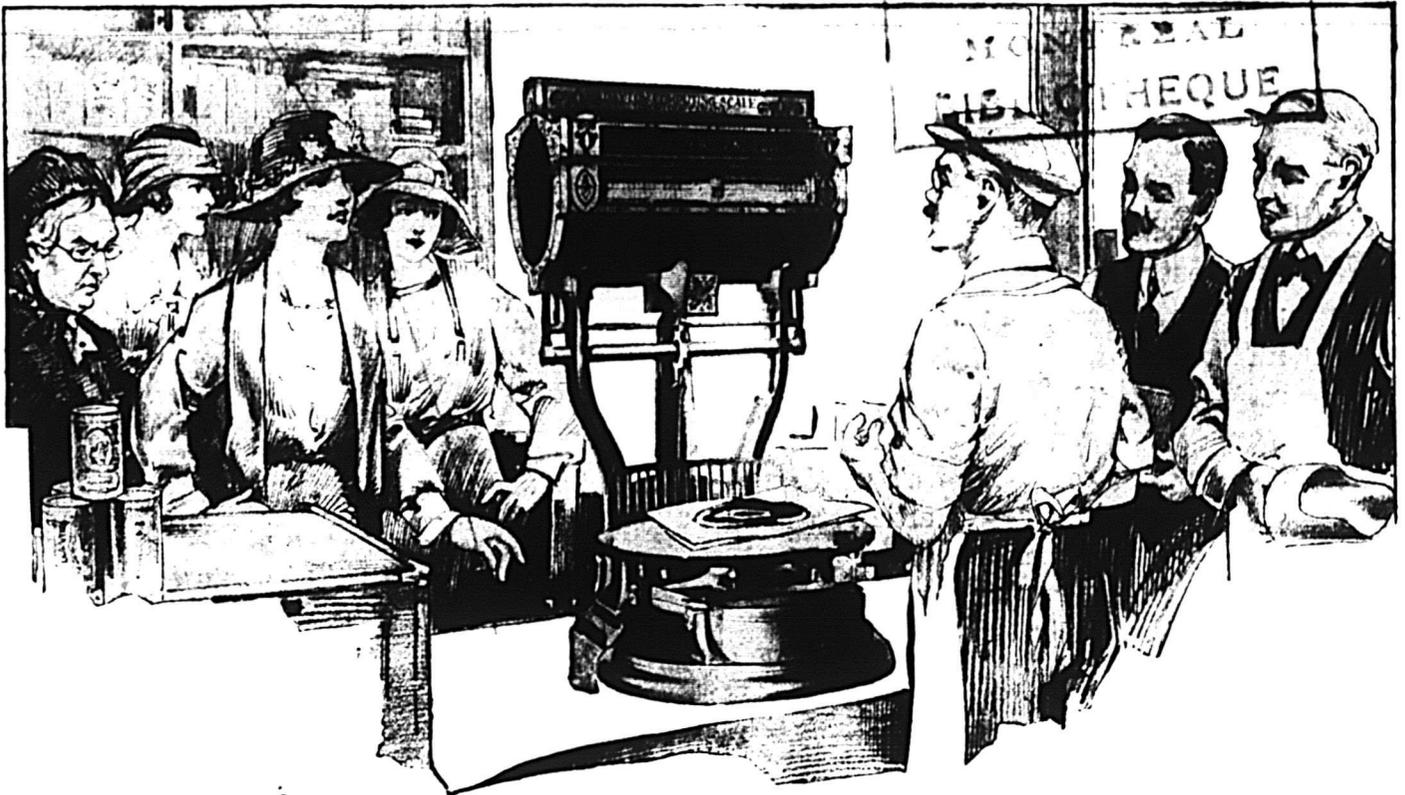


# PRIX COURANT

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi, 7 Mai 1920.

LES PRIX COURANTS VOL. XXXIII—No 18



## Dépêchez-vous M. l'Epicier, Ayez Une Autre Dayton.

Inutile de dire, M. l'Epicier, que vos clients apprécient un service rapide. Ils peuvent vouloir prendre tout le temps qui leur plait pour choisir un article ou un autre, mais lorsque cela en vient à la pesée ou à l'emballage, ils n'aiment pas à attendre. Ils ne veulent pas attendre. Si vous n'avez pas assez de commis, ou pas assez de balances, ou si vous n'avez pas un système de caisse moderne perfectionné, il ne faudra pas beaucoup pour diriger vos clients chez un de vos concurrents qui PEUT leur donner un service rapide.

La Balance Automatique Dayton est la balance la plus chère au monde, parce qu'elle est la meilleure — la plus durable — la plus joliment finie de toutes les balances.

“SI C'EST UNE DAYTON, ELLE EST BONNE”

Faite en Canada

## Dayton Computing Scales

FRANK E. MUTTON,  
Vice-président et gérant général

Avenues Royce et Campbell  
TORONTO.

Bureaux de vente dans  
toutes les principales villes

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



## Des Faits d'un Intérêt Vital que votre Per- sonnel de Vente devrait Connaître

Avec le Poli O-Cedar, la ménagère a trouvé un article qui peut être employé en parfaite confiance pour nettoyer et faire briller ses plus beaux meubles.



Versez quelques gouttes de Poli O-Cedar sur n'importe quelle surface et laissez-les-y pendant quelques heures — elles ne laisseront aucune marque. Vous n'oserez pas faire cela avec un poli ordinaire. Une raison du succès d'O-Cedar, c'est sa pureté—ni siccatifs, acides ou graisses dommageables ne sont employés dans sa fabrication. Le poli O-Cedar n'a pas de succédané—c'est le poli — un article standard courant que les femmes doivent avoir de façon à garder leurs maisons claires, brillantes et invitantes.

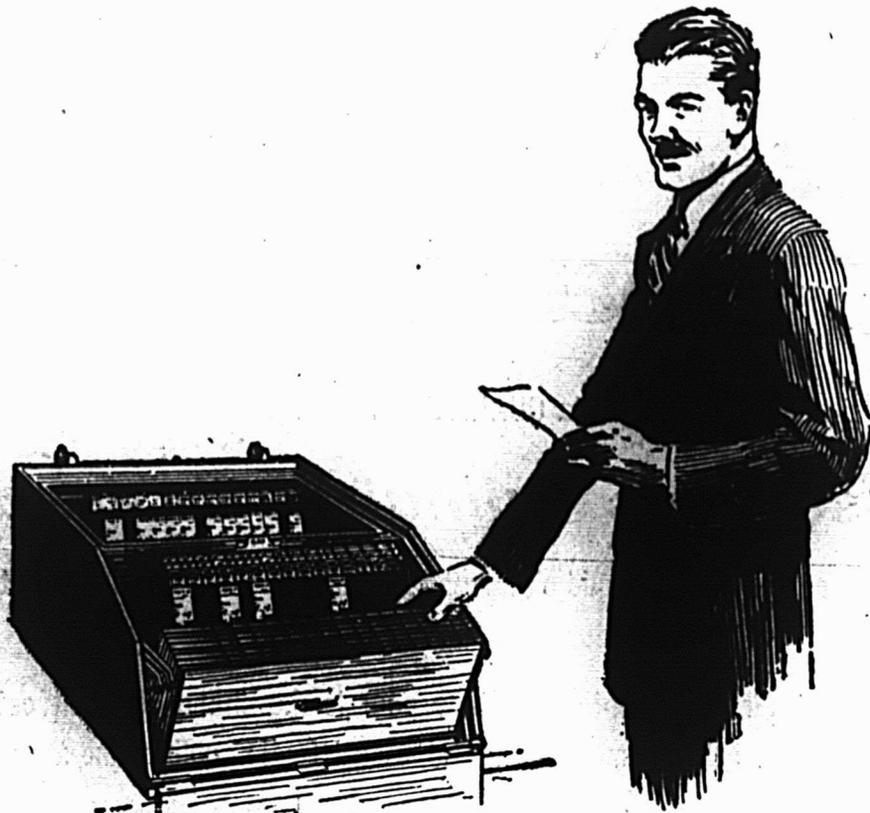
Les vertus fondamentales et inhérentes d'O-Cedar constituent une raison logique de sa forte vente — ses mérites sont tellement évidents que les femmes l'emploient invariablement de façon régulière, après en avoir fait une fois l'essai. Elles ne seront jamais satisfaites avec un autre poli soit à meubles, soit à planchers. Elles peuvent ne pas connaître les raisons scientifiques de sa qualité durable — il se peut qu'elles ne comprennent pas pourquoi il donne satisfaction là où d'autres pols n'y réussissent pas — mais ce qu'elles savent bien c'est sa façon de polir sûrement, c'est qu'on peut se fier à ses résultats et être certain qu'il n'abîme jamais les bois les plus beaux.

Le personnel de vente de tout magasin dans lequel se vendent le Poli O-Cedar et la Vadrouille à Poli O-Cedar, devrait être pleinement renseigné sur le vrai mérite exceptionnel de ces articles — il devrait être en mesure d'expliquer que O-Cedar n'est pas un poli ordinaire. Il devrait suivre nos annonces des journaux et des magazines, de telle sorte qu'en faisant les ventes, il puisse parler de l'O-Cedar comme nous, ses fabricants. Nos déclarations sont toutes véridiques, elles ne peuvent jamais être taxées d'exagération et peuvent toujours être prouvées par l'expérience.

**CHANNELL CHEMICAL Company, Limited, Toronto**

*"Nettoye en même temps qu'il polit"*

**O-Cedar**  
Polish



# La voie du bon sens dans la tenue des comptes de credit

Des marchands, dans 182 lignes d'affaires différentes emploient la Filère de Crédit N.C.R.

Ces marchands ont trouvé que la filière leur donne la voie du bon sens dans la tenue des comptes de crédit.

C'est un système à une seule écriture. Il élimine l'inscription des comptes au grand livre.

Il tient à part les affaires à crédit de chaque jour.

Il prévient l'oubli de charger des marchandises vendues à crédit.

Il évite de négliger de porter au crédit l'argent payé en acompte.

Il donne à chaque débit fait à un client un état de compte, sur chaque achat.

Il protège tout compte de crédit jusqu'à ce qu'il soit complètement payé.

Il épargne du temps, du travail et des ennuis. Il arrête les pertes et sauve les profits.

## Renseignez-vous sur cette voie du bon sens dans la tenue des comptes de credit

The National Cash Register Company of Canada, Limited

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.

**BUREAUX-SUCCESSALES:**

Calgary .....	714 Second Street W.
London .....	350 Dundas Street
Edmonton .....	5 McLeod Bldg
Ottawa .....	306 Rue Bank
Halifax .....	63 Granville Street
Québec .....	133 rue St-Paul
Régina .....	1820 Cornwall Street
Hamilton .....	14 Main Street E.
Montréal .....	122 rue Ste-Catherine Ouest
Vancouver .....	524 Pender Street W.
Toronto .....	40 Adelaide Street
St. John .....	50 St-Germain Street
Saskatoon .....	265 Third Avenue S.
Winnipeg .....	213 McDermot Avenue

**REMPLEISSEZ CE COUPON ET METTEZ-LE A LA POSTE AUJOURD'HUI.**

Dépt. 25—The National Cash Register Company of Canada Limited, 97 Pelham Ave., Toronto, Ontario:

Veuillez me donner des détails complets sur le système de tenue des comptes de crédit par la Filère N. C. R.

Nom .....

Commerce .....

Adresse .....

# Elles se vendent partout

Les ménagères qui tiennent surtout à la QUALITE exigent les

## *Essences Culinaires de Jonas*

parce que l'expérience leur a appris que c'étaient les meilleures sur le marché et qu'avec ces produits, elles avaient la certitude de réussir tous leurs mets.

Cette préférence veut dire des ventes répétées pour le marchand qui tient cette ligne en stock. Ses ventes sont, pour ainsi dire, à moitié faites et la satisfaction qu'il donne à sa clientèle lui assure des profits continuels.

Un autre produit de qualité très populaire partout, c'est la

## *Fameuse Moutarde Française de Jonas*

Cette moutarde est faite des meilleurs ingrédients. Elle est d'une force exceptionnelle et par suite très économique. Elle est mise en pots de diverses dimensions et formes, de sorte que le marchand peut facilement en faire un étalage attrayant pour attirer l'attention de ses clients.

Pour assaisonner les plats et les mets, il n'y a pas de meilleure sauce que la

## *Worcestershire 'Perfection' de Jonas*

Cette sauce a une saveur et un piquant qui la distinguent de toutes les sauces sur le marché actuellement. Sa qualité, comme celle de tous les autres produits de la Maison Jonas, est absolument exceptionnelle.

# Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870.

173 <sup>A</sup> 177 rue Saint-Paul Ouest,



**MONTREAL**

# Riteshape for SERVICE.



## LE PLAT RITESHAPÉ

donne à tout produit alimentaire en vrac qui y est posé l'apparence de la qualité appétissante.

L'aspect de vos emballages, M. le Détaillant, compte pour beaucoup dans votre réputation. Acquérez du prestige avec le Riteshape.

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

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

# Victoria Paper & Twine Co., Limited

Distributeurs en gros

439 Wellington Street West,  
TORONTO.

Succursales: — Montréal, Halifax.

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

# Tarte à la Citrouille

---

## sans Oeufs

---

LA CITROUILLE EN BOITE EST UNE DES CONSERVES LES MOINS CHERES QUI SOIENT SUR LE MARCHÉ.

LA VENTE EN EST REDUITE PAR SUITE DE L'OPINION POPULAIRE QUI SUPPOSE QUE LA TARTE A LA CITROUILLE EXIGE DES OEUFS.

UNE EXCELLENTE "TARTE A LA CITROUILLE" PEUT ETRE FAITE "SANS OEUFS" AVEC LA RECETTE SUIVANTE:

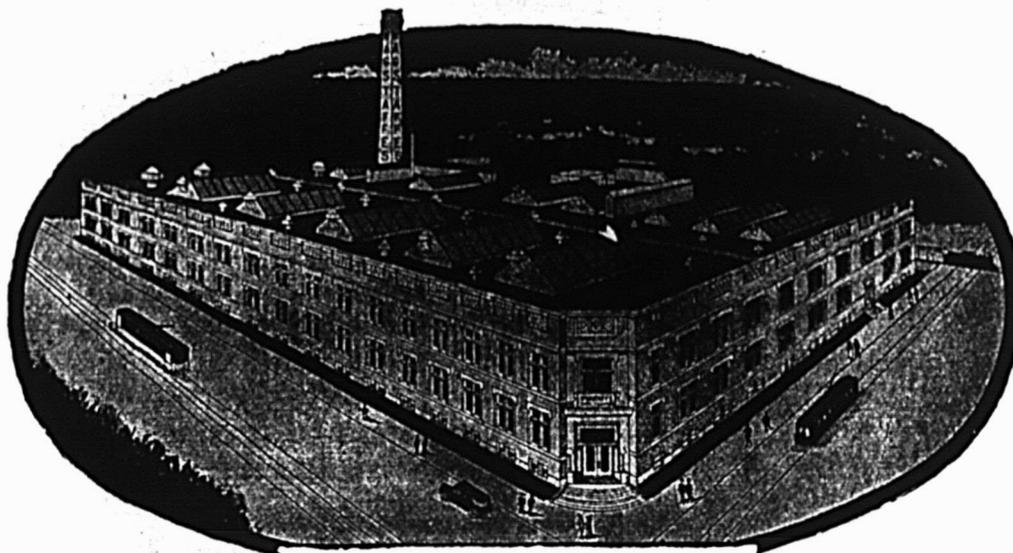
- 1 BOITE DE CITROUILLE,
  - 1 TASSE DE LAIT,
  - $\frac{3}{4}$  DE TASSE DE SUCRE,
  - 1 CUILLEREE A SOUPE DE FARINE MELEE AVEC LE LAIT,
- SEL ET EPICES SUIVANT LE GOUT.

Demandez la citrouille en boite marque  
**D O M I N I O N**

CHAQUE BOITE GARANTIE PAR LA

**DOMINION CANNERS LIMITED,**  
**Hamilton, Canada.**

# WAGSTAFFE'S



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

**WAGSTAFFE LIMITED**  
HAMILTON - ONTARIO - CANADA

THE MOST MODERN EQUIPPED  
PLANT IN CANADA, FOR FRUIT  
PRESERVING, CANDIED PEEL AND  
CRYSTALLIZED FRUITS.

Nous faisons à présent des livraisons de notre Fameuse

## MARMELADE D'ORANGES DE SEVILLE

de la Nouvelle Récolte

Toute Orange et Sucre, pas de camouflage

*Commandez-en à votre Epicier en Gros*

## Wagstaffe Limited

*Metteurs en conserve de fruits purs*

HAMILTON, - CANADA.

Représentants: H. P. Burdon, 513 Dominion Bldg., Vancouver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.; Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Saskatoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Regina, Sask.; W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.; H. G.

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

## Ils veulent dire celles d'EDDY

Quand un client demande "une boîte d'allumettes sans spécifier une marque particulière, il est toujours plus sûr de remplir la commande avec celles d'Eddy.

Il y a dix chances contre une pour que le client ait dans l'idée celles d'Eddy. Penser aux allumettes, c'est penser à celles d'Eddy — 69 années de succès dans la fabrication des allumettes, ont fait du nom d'Eddy le symbole des meilleures allumettes dans l'esprit du public canadien.

Ayez toujours en stock les allumettes d'Eddy pour vous assurer de meilleures ventes et des clients satisfaits.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE sont une autre ligne populaire d'Eddy qu'il est avantageux d'offrir aux clients. Ce sont des ustensiles légers, durables et sanitaires pour la maison, la ferme, n'importe où. Essayez-en un petit étalage dans un coin de votre magasin et vous verrez combien ces articles se vendent.

**The E. B. Eddy Co., Ltd.**  
Hull, Canada.

## Arrêtez! . . . Lisez! . . . et Ecrivez-nous . . .

Tous les marchands qui ont nos biscuits en stock sont unanimes à dire qu'ils répondent à tous les goûts, font le délice des gourmets et jouissent d'une popularité extraordinaire.

Tous les jours on se plaît à nous dire ou à nous écrire que nos biscuits :

- 1o. Sont de la meilleure qualité.
- 2o. Intéressent tous les marchands anxieux de faire un succès de leur commerce.
- 3o. Sont connus et recherchés à travers toute la province.
- 4o. Sont d'une vente on ne peut plus avantageuse.
- 5o. Sont d'un écoulement assuré et rapide.
- 6o. Sont devenus un article de provisions quasi indispensables.

**Qui nos biscuits a,  
Argent fera . . . .**

**La Compagnie de Biscuits  
Nationale, Limitée**

SAINT-HYACINTHE, QUE.

## "3 LEADERS"

# Wm. DOW

# ALES STOUTS

ET

# Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOILLEZ, MONTREAL.



## Une Grande Demande de Shortening

s'en vient avec le printemps où l'appétit réclame des aliments plus légers, tels que pâtés, gâteaux, etc.

Soyez prêts à répondre à cette demande avec un produit qui vous assurera des ventes répétées.

La texture veloutée du

## Shortening Bijou de Swift

rend son mélange facile et produit une pâtisserie qui "fond dans la bouche".

En présentant le Shortening Bijou à vos clients, non seulement vous les satisferez — avec un profit pour vous-même—mais encore vous vous créez une clientèle qui

vous procurera des ventes régulières répétées.

Ordonnez-le en Seaux sanitaires rouges—la vraie manière profitable de vendre le Shortening.

Essayez-en un envoi cette semaine.

# La Compagnie Canadienne Swift, Limitée

**Toronto**

**Winnipeg**

**Edmonton**

## Ce sont les bons Produits qui font les bonnes ventes

Les  
CONFITURES  
et  
GELEES  
OLD CITY  
ont prouvé  
leur qualité.



LES PRODUITS  
DE CONSERVE,  
CATSUP et SIROP  
OLD CITY  
SONT REPUTES  
DANS TOUT LE  
CANADA.

La réputation de qualité de nos produits s'est édiflée sur le premier choix des fruits que nous employons et sur les meilleurs procédés de fabrication que nous suivons.

Nos produits ne sont pas seulement bons à manger, ils sont appétissants à voir, sont d'une pureté absolue et mis en bocaux étiquetés d'une façon attrayante.

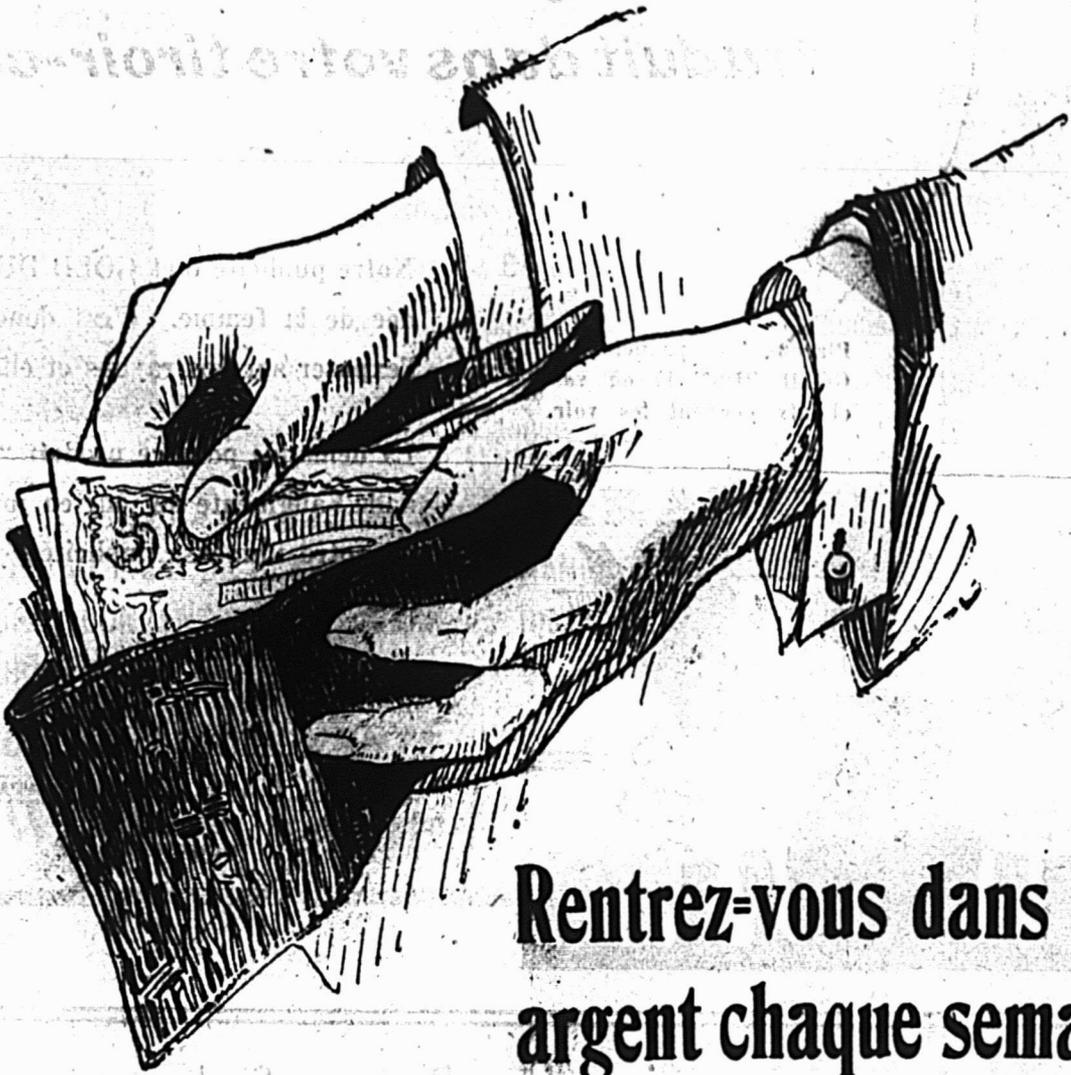
**CE SONT LES PRODUITS-MODELES POUR PLAIRE A VOTRE CLIENTELE**

Prenez en stock sans différer les Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de la marque OLD CITY, vous en serez satisfaits et vos clients aussi.

# OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D

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

**QUEBEC, QUE.**



**Rentrez-vous dans votre argent chaque semaine ?**

ou bien vos marchandises restent-elles six mois ou plus sur vos rayons ?

## **McCormick's** **Jersey Cream Sodas**

sont des produits de vente rapide, et sont par conséquent une ligne profitable pour le marchand.

Des produits de vente rapide doivent posséder la qualité.

Le public doit savoir qu'ils possèdent la qualité.

C'est pourquoi notre "Politique de Ventes" est Qualité, Publicité, Service.

**The McCormick Manufacturing Co., Limited**  
**LONDON, CANADA**

**BRANCHES—MONTREAL, OTTAWA, HAMILTON, KINGSTON, WINNIPEG, CALGARY,**  
**PORT ARTHUR, ST. JOHN, N. B.**

## Son "regard" se traduit dans votre tiroir-caisse



Placez les paquets de GOLD DUST là où vos clients peuvent les voir.

Notre publicité met GOLD DUST dans la tête de la femme. C'est donc à vous de l'exposer sur vos rayons et elle l'achètera.

La demande pour ce produit "Fait en Canada" augmente de jour en jour par suite de notre immense publicité.

**THE W.K. FAIRBANK COMPANY**  
LIMITED  
MONTREAL



### Les Biscuits Sodas

#### "Crème de Ferme" de Charbonneau

Sont toujours recherchés pour leur goût délicieux et leur arôme tout particulier. Le soin spécial apporté au choix des matières premières et l'emploi exclusif de produits absolument purs en font un article de première qualité que vous pouvez recommander en toute confiance.

#### Le Beurre de Sucre à la Crème "Impérial" de CHARBONNEAU

réunit les mêmes qualités de saveur et de pureté. Sa popularité va croissant de jour en jour en raison de sa supériorité et de la modicité de son prix.

**Ne manquez donc pas de mettre ces deux articles en stock. Votre marchand de gros vous les fournira.**

# CHARBONNEAU, Limitée

Manufacturiers de biscuits et de confiseries. — Raffineurs de sirops.

330 rue Nicolet

MONTREAL

# Aliments préparés de **CLARK**



Boeuf Salé

Ragoût Anglais

Queue de Boeuf en Ragoût

Saucisse de Cambridge

Hachis de boeuf salé

Langue à Lunch

Boeuf Rôti

Pieds de cochons désossés

Rognons en Ragoût

Saucisse de Genève

Ragoût Irlandais

Langue de boeuf

## QUALITE GARANTIE

FEVES AU LARD DE CLARK

SOUPES CONCENTREES DE CLARK

BEURRE DE PEANUT DE CLARK

**TOUS DE BONNE VENTE**

VIANDES EN CONSERVE DE CLARK

DINER BOUILLI CANADIEN DE CLARK

etc, etc.

**ACHETEZ MAINTENANT**



**W. Clark, Limited**

**Montréal**



# “Encore la Marque **BRUNSWICK** S'il Vous Plaît”



Telle sera la demande invariable de vos clients une fois que vous leur aurez présenté ces produits alimentaires marins incomparables.

La marque de fabrique “Brunswick Brand” est votre garantie de pureté et de perfection, M. l'Épicier, et votre assurance d'une chaîne continue et profitable d'ordres répétés.

¼ Sardines à l'Huile,  
¼ Sardines à la moutarde,  
Finnan Haddies (Boîtes rondes),

Harengs marinés,  
Harengs sauce tomate.  
Clovisses.

**Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N. B.**



## “La plus Grande Maison de Graines du Canada”

**Qu'est-ce que cela signifie  
pour vous ?**

Près de cinquante ans d'expérience dans la vente des graines.

Une ligne de marchandises absolument insurpassée.  
Facilités sans égales pour distribution rapide.  
Une réputation d'intégrité par tout le Canada.

Les graines Steele, Briggs dans votre magasin vous donneront le privilège de jouir de tous ces avantages et rappelez-vous que les graines Steele, Briggs sont d'une vente assurée.

*Les graines et le service Steele, Briggs sont insurpassés.*

**The Steele, Briggs' Seed  
Company, Limited**

“La plus grande maison de graines du Canada”

HAMILTON TORONTO WINNIPEG



Vous ne pouvez reconnaître la valeur d'un savon par la grosseur du morceau seulement. — Il peut être surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître-gros.

Le “SURPRISE” n'est pas autre chose que du savon pur, dur, ayant une belle apparence et de bonne qualité. C'est la meilleure valeur en fait de vrai savon.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Bière et Porter

# Black Horse

de DAWES

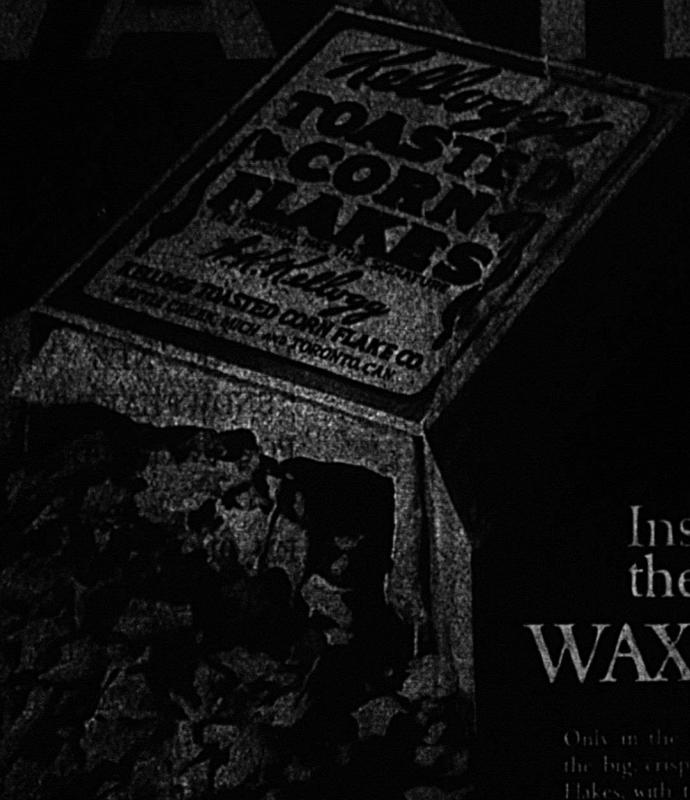
Les modèles depuis 1811

**Kingsbeer**

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

**Étiquette Blanche — Étiquette Verte**

WAXTITE



Insist on  
the genuine  
**WAXTITE Package**

Only in the WAXTITE package can you get the big, crisp, delicious Kellogg's Toasted Corn Flakes, with their wonderful *sugar-saving* flavor. Your grocer is glad to supply you with these tempting toasted corn flakes if you ask him for the WAXTITE package.

He will also supply you with Kellogg's Shredded Krumbles—the all-wheat, ready-to-eat food that gives you all the vital, nourishing elements nature puts in the wheat grain.

He also has Kellogg's Krumbled Bran for you—the new cereal bran food that overcomes constipation—the only bran that neither looks nor tastes like bran but is *all* bran. It makes the finest breads, muffins, etc., you ever tasted, and is also ready to eat as a cereal at breakfast.

All of these famous Kellogg products, made right here in Toronto, come to you with their own fresh goodness, retained in the WAXTITE package and guaranteed by the signature of

*W. K. Kellogg*

Cette annonce sera reproduite en quatre couleurs dans le MacLean's Magazine du 15 mai et le Canadian Home Journal du 1er Juin. D'autres, du même caractère artistique, suivront. Des annonces d'une disposition très attrayante paraissent également dans les journaux quotidiens et hebdomadaires de toutes les parties du Canada.

Cela paye de tenir les produits Kellogg en emballage WAXTITE — Pas de gaspillage — Pas de perte.

Voyez à la page 30 la traduction du texte de la vignette.

# IL Y A UNE DIFFERENCE



C'EST LE NEZ QUI JUGE LA QUALITE. METTEZ UN PEU D'AMMONIAQUE SNOW-FLAKE DANS UN VERRE D'EAU ET SENTEZ-LE.

VOTRE NEZ VOUS CONVAINCRA QUE "SNOWFLAKE" EST L'AMMONIAQUE EN POUDRE LE PLUS FORT SUR LE MARCHE.

EN OUTRE, SA FORCE DURE. LAISSEZ DE COTE LE VERRE PENDANT UNE DEMI-JOURNEE, ET L'ODEUR DE L'AMMONIAQUE SERA AUSSI FORTE QUE JAMAIS.

LORSQUE VOUS TENEZ "SNOWFLAKE" VOUS DONNEZ A VOS CLIENTS L'AMMONIAQUE EN POUDRE DE PLEINE FORCE ET PAR

## AMMONIAQUE Pleine Force

Voila pourquoi il

### S. F. LAWRASON & CO.,

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

# IL Y A UNE DIFFERENCE

TE VOUS LEUR PROCUREZ UNE VALEUR TRÈS GRANDE POUR LEUR ARGENT.

VOUS SUFFIT DE SECOUER LE PAQUET POUR VOIR S'IL CONTIENT LA MESURE ACTE. SI VOUS OUVREZ UN PAQUET "SNOWFLAKE", VOUS LE TROUVEREZ EN.

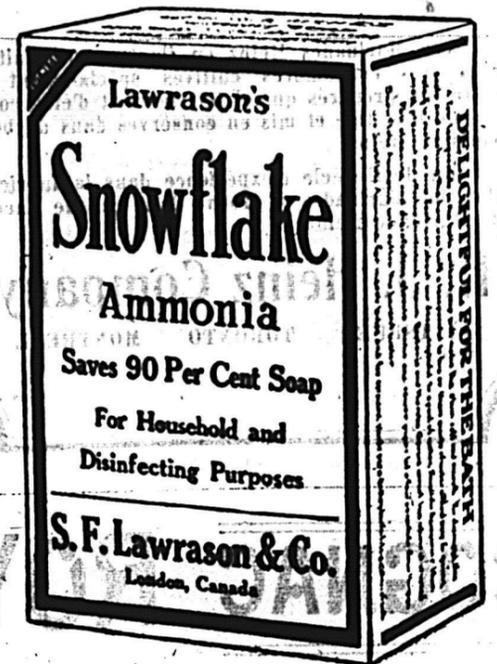
S CLIENTES SONT TRÈS PORTEES A INSTATER SI ELLES ONT BIEN LEUR MESURE. LORSQU'ELLES REÇOIVENT "SNOWFLAKE" ELLES ONT LA SATISFACTION DE VOIR PLEINE MESURE. LORSQU'ELLES EN ONT ESSAYE UNE FOIS, ELLES DEMANDENT TOUJOURS "SNOWFLAKE".

## SNOWFLAKE Pleine Mesure

a une différence

### London, Canada.

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



57 57



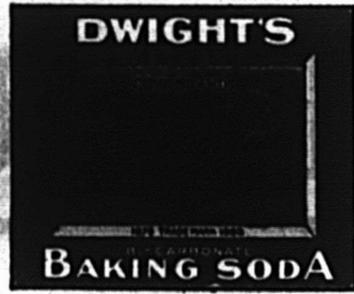
57

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

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

**H. J. Heinz Company**  
PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57 57



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

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

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

**Church & Dwight**

(LIMITED)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

**COGNAC ROY**

**"LE ROI DES COGNACS"**

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

HENRI ROY & CIE, à COGNAC, FRANCE.

LA MENAGERE SOUCIEUSE DE LA PROPRIETE DE SON INTERIEUR EXIGE UN BON BALAI

FOURNISSEZ-LUI LE BALAI PORTANT LA MARQUE DE

"LA BELLE MENAGERE"

ET VOUS N'EN AUREZ QUE DES LOUANGES

Donnez votre commande à

**LA CIE JACQUES-CARTIER** Enregistrée,  
MANUFACTURIER DE BALAIS

182 rue Dollard - - - - QUEBEC

**Joseph E. Seagram & Sons, Limited**

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No. 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

**MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal**

**60%****D'Augmentation**

pour le Thé Vert dans la province de Québec.

Tel est le résultat de la vente du Thé Vert non coloré

**"SALADA"**

pendant les quatre premiers mois de cette année, en comparaison avec la période correspondante de l'année dernière.

Ce n'est là qu'une nouvelle preuve que la demande dépend de la qualité.

**Salada Tea Company of Canada, Ltd.**  
**Montréal****LA LE LA**  
**Qualite 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

**MONTREAL****Un Article qui se Vend Vite**

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

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

**Brodie & Harvie Limited**

14 rue Bleury,

**MONTREAL**

# Table Alphabétique des Annonces

American Pad . . . . . 60	Chase & Sanborn . . . . . 26	Kellogg Cereal . . . . . 15	Old City Mfg. Co. . . . .
Aladdin, Couverture	Church & Dwight . . . . . 18	Imperial Tobacco . . . . . 27	Oneida . . . . . Couverture
Assurance Mt-Royal . . . . . 72	Christin, J. & Cie Ltée 23	International Business	Oval Dish Wood . . . . .
Baines . . . . . 20	Compagnie Jacques	Machine . . . . . Couverture	Paquet & Bonnier . . . . .
Banque Molson . . . . . 70	Cartier . . . . . 13	Imperial Oil . . . . . 67	Pastene, P. & C., Ltd.
Banque Nationale . . . . . 70	Copenhagen . . . . . 41	Jonas & Cie H. . . . . 4	Poulin & Cie . . . . .
Banque Provinciale . . . . . 70	Connors Bros. . . . . 13	Lawrason, S. F. &	Pigeon & Lymburner . . . . .
Banque d'Hochelega . . . . . 70	Côté et Lapointe . . . . . 26	Co. . . . . 16-17	Pink . . . . .
British Colonial Fire	Couillard, Auguste . . . . . 72	Leslie & Co., A. C. . . . . 64	Ramsay Paints . . . . .
Ins . . . . . 72	Dusseault . . . . . 48	Legaré . . . . . 59	Roy, Henri . . . . .
Beach Foundry . . . . . 36	Dominion Canners Co.	Liverpool-Manitoba . . . . . 72	Salada Tea Co. of
Barrett & Co. . . . . 61	Ltd . . . . . 6	Mackonald Reg'd Inc. 43	Canada, Ltd. . . . .
Brodeur, A. . . . . 26	Duffy, J. J. & Co. . . . . 24	Mathieu (Cie J.-L.) . . . . . 22	Ste-Croix Soap . . . . .
Barnett . . . . . 66	Eddy Co. . . . . 8	Maxwells . . . . . 68	Seagram Jos. . . . .
Brodie & Harvie . . . . . 19	Fairbank, N. K. . . . . 12	McArthur, A. . . . . 64	Sherbrooke Cigar C. . . . .
Canada Life Assurance	Fontaine, Henri . . . . . 26	Morissette . . . . . 22	Swift Canadian . . . . .
Co. . . . . 72	Fresne . . . . . 20	Montbriand, L. R. . . . . 72	Smalls . . . . .
Canada Foundries . . . . . 60	Gagnon, P. A. . . . . 20	Megantic Broom . . . . . 60	Stautons, Ltd. . . . .
Canadien Polishes	Garand, Terroux &	Montreal Biscuits Co. 19	Simms . . . . .
Ltd . . . . . 57	Cie . . . . . 73	Morrow Screw & Nut	Stag . . . . .
Channell Chemical	Georgia Turpentine . . . . . 66	Co. . . . . 66	Steele Briggs . . . . .
Co . . . . . Couverture	Hamilton Stove . . . . . 65	McArthur Irwin . . . . . 62-63	Still, J. H. Mfg. Co. . . . .
Canadian Poster . . . . . 69	Hatton . . . . . 21	McCormick . . . . . 7	Sun Life of Canada . . . . .
Canadian Salt . . . . . 57	Heinz . . . . . 18	National Cash Regis-	Trudel et Guillet . . . . .
Cie de Biscuits	Kearney Bros. . . . . 22	ter . . . . . 3	Tardieu, M. (Styx) . . . . .
Nationale . . . . . 8		National Breweries,	Trees . . . . .
Cie d'Assurance Mu-		Ltd . . . . . 8 et 14	Wagstaffe Ltd . . . . .
tuelle du Commerce 72		Nova-Scotia Steel C. . . . . 60	Western Ass. Co. . . . .
Charbonneau . . . . . 12			White Swan . . . . .
Clark, Wm. . . . . 13			

# Baines

Un incendie nous a chassés récemment de notre établissement de l'Avenue Delorimier et nous a obligés à nous installer dans un nouveau local.

Nous sommes actuellement en train d'aménager notre nouvelle usine au

## No 356 RUE MOREAU

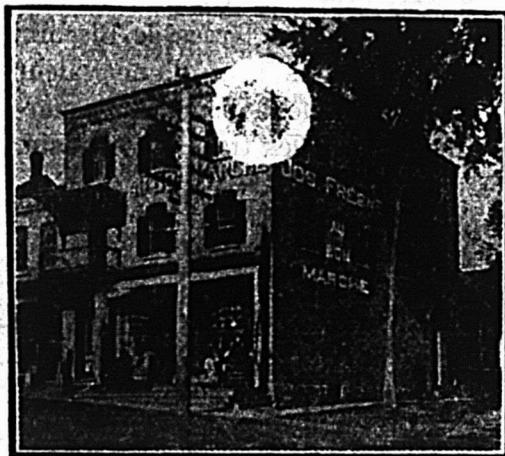
et serons dans une couple de semaines en mesure de remplir tous les ordres de quelque importance soient-ils. En attendant, nous n'avons pas suspendu nos affaires et sommes toujours prêts à satisfaire les demandes de nos clients.

## BAINES LIMITED

Manufacturiers de confiseries et de chocolats.

**356 rue Moreau - MONTREAL**

## A Vendre à Sherbrooke, Qué.



Une propriété commerciale des mieux construites avec magasin de nouveautés et magasin d'épicerie, établis tous deux depuis vingt-huit ans et très bien achalandés. Cour, grands hangars pour marchandises, écurie, etc., grand logement au-dessus du magasin, ainsi qu'une autre habitation sur le même terrain.

Cette propriété est située sur la rue King, — une des rues les plus commerciales de la ville — et fait le coin de la rue Grove; à 5 minutes du marché et de la gare du Grand Tronc Québec Central et Boston Maine, et à 10 minutes de la gare du Pacifique Canadien; c'est-à-dire en plein centre des affaires. Convientrait parfaitement à une maison de gros désirant ouvrir une succursale en cette ville.

Pour tous renseignements, s'adresser au propriétaire.

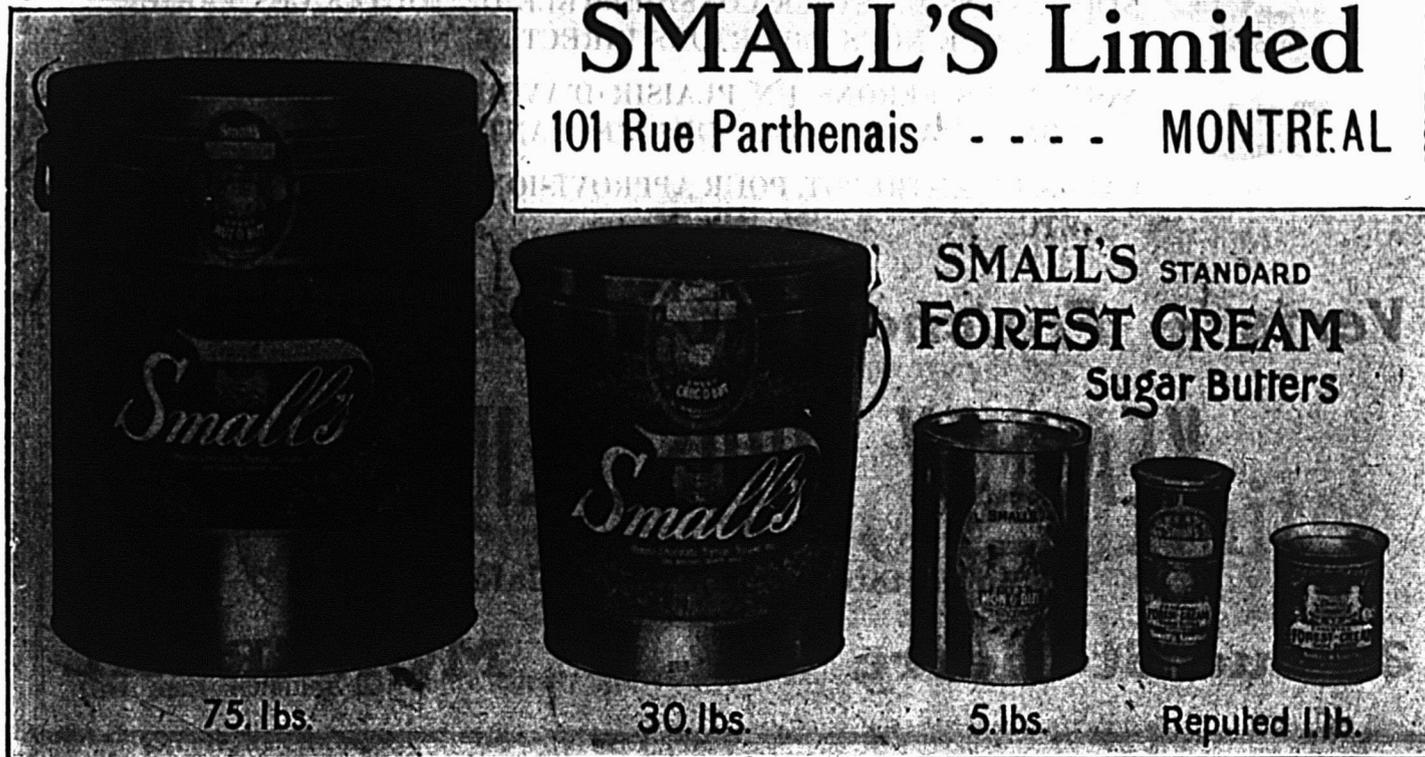
**JOSEPH FRESNE,**  
Boîte Postale 258  
**SHERBROOKE, Qué.**



Nous avons appris récemment que des agents représentant certaines maisons de gros recommandent d'autres marques de beurres de sucre. IL Y A UNE RAISON. Nous la ferons connaître dans une page la semaine prochaine. Surveillez cette annonce nous croyons qu'elle sera intéressante. LES BEURRES DE SUCRE ET SIROPS DE SMALL'S sont les seuls standards originaux au monde.

# SMALL'S Limited

101 Rue Parthenais . . . . MONTREAL



DURANT L'ETE, MANGEONS PLUS DE POISSON.  
LA SANTE ET LA BOURSE S'EN PORTERONT MIEUX.

Fondée en 1874

# D. HATTON, Company

6 à 20 Rue Bonsecours  
MONTREAL

Les plus forts distributeurs de Poissons de toutes espèces, au Canada.

Nous nous occupons spécialement durant l'été du commerce d'Hôtel de villégiature, café aux stations balnéaires, etc.

Nous recevons quotidiennement: Truites, Saumons de Gaspé, Grenouilles, Homards, Tortues, Palourdes, Crevettes, Huitres et toutes les variétés de poissons de la mer, des lacs et des rivières.

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

# CAFÉS



LES PRIX SONT ELEVES POUR LES CAFES DE BONNE QUALITE.

NOUS AVONS UN STOCK CONSIDERABLE DE TOUTES LES VARIE-  
TES, QUE NOUS IMPORTONS DIRECTEMENT.

NOUS NOUS FERONS UN PLAISIR D'AVOIR L'OCCASION DE RE-  
PONDRE A VOS DEMANDES D'ECHANTILLONS ET DE PRIX.

CAFES, EN ENTREPOT, POUR APPROVISIONNEMENT DE NAVIRES,  
ETC.

**Verts -- Fraîchement grillés ou moulus**

## KEARNEY BROS., LIMITED

Importateurs de Thé et Café

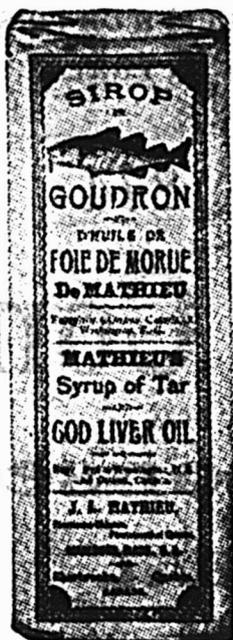
**33 rue St-Pierre**

**MONTREAL**

**Les Lignes  
Mathieu sont  
toujours en  
demande**

Le "Sirop de Goudron" de Mathieu et les "Poudres Nerveuses" de Mathieu devraient être constamment en étalage dans les bons magasins d'épicerie.

Clients satisfaits et bons profits en sont le résultat.



LA CIE  
**J. L. MATHIEU**  
Propriétaire  
SHERBROOKE, P.Q.

Un grand remède pour la névralgie, l'insomnie, les maux de tête, La Grippe.

## LA LIMONADE DE VICHY

**AU GAZ NATUREL**

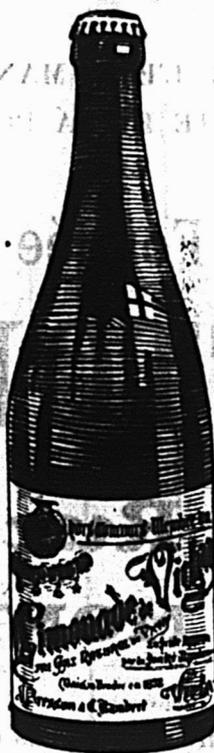
hygiénique, rafraîchissante,  
digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette  
**BOISSON IDEALE POUR L'ETE.**

Adressez sans retard votre commande à:—



**NAPOLEON MORISSETTE**  
Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL.



# Le Commerce des Boissons Douces

**Est un item de première importance  
dans tout Magasin d'Épicerie**

Voici venir le temps où la marque réputée de

## J. CHRISTIN & CIE, Limitée

vous sera demandé par toute cliente qui vous commandera des Ginger Ale, Cidres, Sodas, Etc.

Etes-vous en mesure de répondre à cette demande et de fournir aux consommateurs les boissons qu'ils demandent et dont la qualité est consacrée par 65 années de production insurpassable?

Ne vous attardez pas à essayer de vendre des marques inconnues que le public accepte avec défiance.

Vendez les meilleures boissons douces qui soient sur le marché: celles de J. CHRISTIN & CIE, Limitée.

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez. Nous apporterons tous nos soins à vos commandes quelle que soit leur importance.

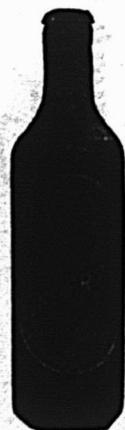
# J. Christin & Cie, Limitée

MAISON FONDÉE EN 1855

21 rue Ste-Julie

MONTREAL

Téléphone : EST 1595



# J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

**“J. D.”**

POIVRE NOIR

POIVRE BLANC

POIVRE ROUGE

GINGEMBRE de la

JAMAÏQUE

GINGEMBRE du JAPON

CANNELLE

MENTHE

SAUGE

CHICOREE, Etc.



CLOU DE GIROFLE

PIMENTO (clou rond)

EPICES DE CEYLON

MACIS

MUSCADE

ANIS

POIVRE DE CELERI

SEL DE CELERI

FEUILLES DE

LAURIER

SERRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel emballage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

**“THE COOK'S FAVORITE”**

58 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

**Demandez nos Prix.**

## J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,

**MONTREAL.**

*Thés de qualité supérieure*

*Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.*

# Les Pâtes Alimentaires "SUNSHINE"



30 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net.

# "SPLENDOR"

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

## Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

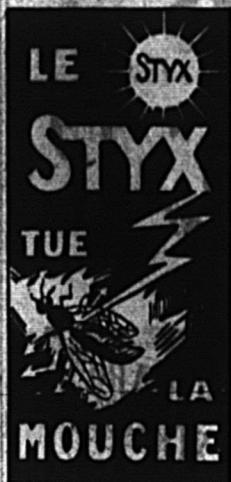
# P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine

MONTREAL, Qué.

# 'Détruisez les Mouches'



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

**POURQUOI?** parce qu'ils reconnaissent que la Mouche propage presque toutes les Maladies Contagieuses: les Dysenteries — Choléra — Typhoïde — Tuberculose dans nos régions.

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

**COMMENT LES DETRUIRE! PAR LE "STYX"**

De tous les moyens employés, il est:

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

La conservation est indéfinie, sa vente facile et rémunératrice

Epiceries, Drogueries, Pharmacies, Bazars, Merceries, etc.

Agent exclusif pour la France et l'Etranger:

**M. TARDIEU, 39, rue Paradis, MARSEILLE, France**

# Une méthode infaillible pour le marchand

de se faire une réputation parmi ses clients, comme connaisseur de

## BON CAFE

est de vendre et de recommander LES HAUTES QUALITES

## de CHASE & SANBORN



Chase & Sanborn - - Montréal

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**

39, MARCHE BONSECOURS, Montréal.

# INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous. Nous nous chargeons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aidons de nos conseils et nous vous donnons tous les renseignements que vous désirez.

**PIGEON & LYMBURNER**

Autrefois PIGEON, PIGEON & DAVID  
Succée "Power" MONTREAL

## HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. B. Gullet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue St-Alexandre  
**TROIS-RIVIERES**

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256



Exigez cette Marque

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

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

**CONSULTEZ**

LES ANNONCES DU

## PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits 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 7 mai 1920

Vol. XXXIII — No 19

### IL EST PREFERABLE DE DONNER UN BON SERVICE A UNE CLIENTELE RESTREINTE. — COMMENT TRAITER LES CLIENTS PAR TELEPHONE.

Un marchand détaillant de Montréal nous disait récemment qu'il croyait qu'il était préférable de restreindre son action de vente à des limites raisonnables plutôt que de vouloir trop embrasser, car cela implique une trop forte dépense de livraison. En outre, il est possible de mieux servir les clients si le champ d'action n'est pas trop étendu et ce service meilleur est fort apprécié de la clientèle et souvent est à l'avantage du marchand.

Ce système, dans le cas du marchand en question s'applique d'autant mieux que son magasin fait une vente très importante de viandes fraîches et en conserves. Le magasin est organisé de façon à garder séparés les deux départements de sorte que chacun est facile d'accès. A quelques pas de l'épicerie le client trouve le département des viandes et vice versa.

Pendant un certain temps, notre marchand n'avait pas de téléphone. Cela donne à entendre, qu'à part la sollicitation personnelle qu'il pouvait faire, les affaires faites étaient celles traitées avec les gens venant au magasin. A présent, nous disait-il, nous faisons la plus grande partie de nos affaires par le téléphone. Et voici comment notre homme fait usage de ce véhicule de vente. D'abord, quand le téléphone sonne, il y répond personnellement, et ce sans retard, ou bien il voit à ce qu'un commis y réponde, mais de préférence il prend lui-même la communication. Il est toujours prêt à écrire immédiatement la commande, ayant à sa portée un bloc de papier et un crayon pour cette fin.

Une sérieuse attention personnelle pour chaque client, voilà ce qui paye, au dire de notre marchand. Par exem-

ple, quand un homme revient à la maison pour dîner et qu'il désire voir le repas prêt, il n'aime pas entendre sa femme dire: "Le boucher est en retard." Pareil retard est toujours sans excuse. Ainsi donc envoyez à la ménagère sa commande en temps voulu et il n'y aura jamais de mécontentement parmi vos clients.

Notre confident, n'est pas assez riche pour occuper le meilleur emplacement. Il croit, cependant, qu'il y a d'autres choses qui comptent autant, sinon plus que la situation locative quand il s'agit d'obtenir la clientèle de la famille.

Sous ce rapport, les progrès réalisés prouvent, hors de tout doute, que la ménagère fait ses achats là où elle est sûre d'obtenir le traitement auquel on est en droit de s'attendre d'un magasin bien tenu. Si vous traitez convenablement un client, vous n'avez pas besoin de craindre la concurrence. Le service fourni vaut plus pour créer une clientèle que les prix réduits. Si une femme commande par téléphone un gigot, choisissez le meilleur que vous avez et veillez à ce qu'elle le reçoive en bon état.

Il y a la bonne et la mauvaise manière de solliciter des commandes. Certains clients désirent donner une commande une fois ou peut-être deux fois la semaine. Il y a par contre d'autres clients qui, s'ils sont sollicités, achèteront plus souvent.

Une des difficultés qui se produit souvent provient du maintien sur la ligne téléphonique d'un homme peu méticuleux dans l'inscription des commandes et dont l'exécution des ordres pris est une cause de nombreux mécontentements. Il est important que le commis qui sollicite les clients par téléphone connaisse non seulement le stock, mais qu'il sache ce qui conviendrait le mieux à telle ou telle ménagère. En terminant, le marchand prospère qui s'entretenait avec nous disait qu'il n'achetait pas forcément ce que le voyageur désirait lui vendre, principalement quand celui-ci employait l'argument que ce qu'il vendait était large-



## VENDEZ LE TABAC A FUMER GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

ment annoncé parmi la clientèle. "Nous avons très peu le difficulté à vendre les marchandises que nous savons être bonnes. Il faut qu'elles possèdent le mérite et que nous puissions en tirer profit pour pouvoir en pousser la vente. Cette attitude de la part de ce marchand s'applique, en particulier, aux nouvelles lignes de produits en boîtes ou en conserves, et son expérience lui a démontré que le client, en général, peut être cultivé de façon à ce qu'il se fie au choix de l'épicier en matière d'articles d'épicerie et qu'il le tienne responsable de ce qui ne lui plaît pas.

### NOUVEAUX LOCAUX POUR L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS

L'Association des Marchands Détaillants du Canada, succursale de Montréal, vient d'ouvrir de nouveaux bureaux, coin des rues St-Laurent et Craig, au-dessus de la pharmacie Robert.

Les membres apprendront cette nouvelle avec plaisir. L'Association sera très chez elle dans ces nouveaux bureaux qui ont tout le confort désirable. Une grande salle d'attente, bureau privé pour le secrétaire et une salle beaucoup plus vaste et plus spacieuse que l'ancienne, bien éclairée et partant bien aérée.

Ces bureaux seront exclusivement ceux de l'association qui a cru devoir, vu son extension considérable, avoir son local particulier, où les membres se sentiront chez eux et qui sera un excellent endroit pour la discussion des affaires se rapportant à l'association.

Les progrès accomplis par l'association, grâce au dévouement et au talent d'organisation de son secrétaire général, M. J. O. Marchand, prennent une étendue très imposante. Plusieurs sections ont été réorganisées au cours de cette année de travail inlassable, et les assemblées ont maintenant lieu régulièrement. L'influence de l'association s'est beaucoup accrue depuis quelque temps et sa voix ne peut manquer d'être entendue à l'avenir.

Plusieurs assemblées auront lieu cette semaine, et les membres sont priés de prendre note du changement de bureaux: coin Craig et Saint-Laurent.

### LE CONTROLE DU SERVICE DE LA SANTE SUR LES PATISSERIES, BONBONS ET BISCUITS. CUITS.

Le règlement No. 713, qui a été adopté par le conseil de la cité de Montréal, le 29 mars dernier, comporte, entre autres, une clause importante au sujet des pâtisseries, des fabricants de confiseries, etc. Cette clause est ainsi conçue :

"Section 34 (q) — Nulle personne, corporation ou société ne fera affaire comme pâtissier, manufacturier de biscuits ou fabricants de pâtes alimentaires, de confiseries, de confitures, de bonbons, d'essences, de condiments, de conserves, de sirop ou de toute autre substance employée dans la préparation des aliments, dans la cité, sans avoir, au préalable, obtenu un permis (licence) de la cité, et sans avoir payé au trésorier de la cité la somme de cinq piastres.

Cette licence ne devra être émise que sur la recommandation écrite du directeur du service de santé, après qu'il aura fait l'inspection de l'établissement de telle personne, corporation ou société et que l'on aura constaté que les conditions dans lesquelles il se trouve sont satisfaisantes."

Cette clause est considérée d'une importance capitale par le service de santé. Les autorités de ce département ne voient pas pourquoi elles n'exerceraient pas un contrôle sur les fabricants des divers produits plus haut mentionnés, quand elles le font pour les viandes.

Avant, un pâtissier ou un fabricant d'essences, etc., pouvait obtenir son permis, sans que le département d'hygiène eut fait l'inspection antérieure des lieux. Comme on le voit dans le deuxième paragraphe de l'article que nous avons cité, le département de Santé devra faire cette inspection et recommander l'émission des permis.

Un groupe d'échevins a combattu cette clause avec force, lorsque le règlement est venu devant le conseil, mais on ne put retrancher la clause, faute de seize voix requises pour amender un règlement.

L'échevin Lyon W. Jacobs a maintenu la nécessité de la clause, dans l'intérêt de l'hygiène.

On cite, au Service de Santé, un cas qui prouve la nécessité de la clause. Les inspecteurs ont découvert, tout récemment, un Juif qui fabriquait toutes sortes de bonbons dans la cave de sa maison, qui était d'une malpropreté repoussante. Notre homme avait quelques employés, dans cette cave, qui faisaient leur ouvrage dans des conditions qui n'étaient pas de nature à rendre les bonbons qu'ils fabriquaient bien hygiéniques. On ferma l'établissement, mais notre fabricant, qui avait déclaré qu'il s'était servi de sa cave, faute d'argent, a, cependant, amassé assez de revenus dans son commerce, qu'il est maintenant en possession d'une fabrique du dernier cri, munie de tous les appareils modernes.

Une partie de la clause citée plus haut spécifie que les fabricants d'essences ou de produits, comme la gélatine ou la gomme arabique, qui entrent dans certains aliments, comme la crème à la glace, les bonbons seront aussi soumis à l'inspection. Le Service de Santé a essayé d'obtenir ce droit depuis assez longtemps, en ce qu'il est, dia-on, d'une importance considérable.

### LE GOUVERNEMENT TOLERERA ENCORE PENDANT UN AN ET DEMI LA VENTE DE L'OLEOMARGARINE.

#### L'assemblée du Board of Trade

Le conseil du Board of Trade a appris du premier ministre intérimaire, sir George Foster, et du ministre de la Justice, l'hon. C. J. Doherty, que le gouvernement allait permettre encore pour environ un an, c'est-à-dire jusqu'au 1er mars 1922, l'importation, la vente et la fabrication de l'oléomargarine au Canada. Le conseil a remercié le gouvernement et ses représentants d'avoir répondu si promptement à cette demande. Il s'était prononcé, au cours de sa

dernière assemblée régulière, en faveur de la vente et de la fabrication de l'oléomargarine au Canada, car cela permet aux ouvriers d'employer ce produit comme substitut au beurre, qui se vend très cher.

Le comité de transport après une entrevue avec l'inspecteur en chef des douanes à Montréal, a approuvé l'augmentation de huit cents par paquet pour le transport des colis par camion du bureau des douanes aux entrepôts des consignataires. Dorénavant le transport de ces marchandises coûtera 30 cents par colis. Le comité, après avoir étudié cette question avec soin, en est venu à la conclusion que cette augmentation est justifiée. Afin de permettre aux intéressés de se préparer à cette hausse remarquable dans les prix de transport, ce nouveau tarif ne viendra en vigueur que le 15 mai prochain.

La proposition de taxer toutes les primes émises par les compagnies d'assurances non licenciées, fut longuement discutée, au cours de la dernière assemblée du Board of Trade. Il fut finalement décidé que l'imposition d'une taxe raisonnable, était parfaitement justifiable.

Le conseil s'est vigoureusement opposé au projet de loi présenté récemment devant le sénat, demandant à ce que tous les marchands qui vendent des produits venant d'Allemagne ou d'Autriche soient forcés de le mentionner sur leur devanture. On a expliqué que si le gouvernement veut empêcher ou restreindre la vente de ces marchandises au Canada, il a la liberté d'en prohiber l'importation. D'ici là, on ne devrait pas empêcher les importateurs, par des lois arbitraires, de vendre librement les articles exportés des pays précités.

### LA QUESTION DU CHANGE ET LE TRANSPORT DES MARCHANDISES PAR TRAIN DES ETATS-UNIS AU CANADA.

Les compagnies américaines de chemins de fer ont annoncé, cette semaine, qu'à partir du 1er mai, le transport de marchandises et de produits des Etats-Unis au Canada devra être payé d'avance au point de départ, aux Etats-Unis, et en argent américain. C'est-à-dire que, lors même que le transport n'aurait lieu que sur quelques milles aux Etats-Unis, et sur de nombreux milles, en Canada, il devra en entier être payé en argent américain, ce qui donne un avantage considérable aux compagnies de chemins de fer américaines, vu le taux du change qui leur est favorable. De plus, ces mêmes compagnies refuseront de ne transporter qu'à la frontière les marchandises qui seraient ensuite reprises par des trains pour leur dernière destination.

La compagnie Delaware et Hudson a donné un avis à cet effet. Cet avis est d'autant plus important que cette compagnie transporte une forte partie du charbon des Etats-Unis au Canada.

M. Farquhar Robertson, un de nos marchands de charbon, a déclaré que cette mesure aura pour résultat de faire augmenter certainement de 50 cents par tonne à Montréal, le prix du charbon, les marchands se trouvant dans l'obligation de payer le taux d'environ 10 pour cent pour le change aux Etats-Unis. Actuellement le transport du

charbon coûte \$4 par tonne pour Montréal et jusqu'à \$5 ailleurs. C'est environ 10 pour cent de ce montant qu'il faudra ajouter. L'augmentation sera donc encore plus considérable pour les places plus éloignées des Etats-Unis que Montréal.

Il est probable que l'on s'adressera à la commission des chemins de fer pour lui demander de communiquer avec la commission américaine du commerce entre les Etats-Unis et le Canada pour empêcher cette mise à exécution de la mesure décidée par les compagnies américaines des chemins de fer, que nos importateurs considèrent comme injuste.

### QUELQUES OPINIONS SUR LE COMMERCE DE DETAIL

Vous ne devriez acheter pour votre commerce que ce dont vous avez besoin — acheter plutôt moins que plus — n'acheter que les quantités nécessitées par vos affaires.

Le vieux-dicton souvent cité: "Une marchandise bien achetée est à moitié vendue" a entraîné plus de faillites que de succès. Et cela parce qu'il tient l'esprit du marchand plus occupé à l'achat qu'à la vente alors que la première pensée de toutes devrait toujours être la vente.

Pour obtenir les meilleurs résultats de la vente des oranges et des citrons, vous devez les acheter chaque semaine.

Vous désirez que vos ventes augmentent. Le plus sûr moyen de les augmenter c'est de les faire rapides avec des stocks modérés.

Les frais moyens de tenir magasin sur ce continent sont d'environ 16 2-3 pour 100, soit un-sixième de l'argent reçu. Les ventes de l'épicier sont faites de 20 à 30 pour 100; le sucre est vendu avec une marge de 10 pour 100 au moins. Il y a aussi les oeufs, le beurre, les viandes et la farine, l'huile et beaucoup d'autres articles qui paient le comptoir à moins que le coût de tenir commerce. Ces ventes sont des marchandises fondamentales et constituent quarante-cinq pour cent du volume total d'un commerce d'épicerie.

Les 55 pour 100 qui restent doivent être vendus sur des marges assez fortes pour combler le déficit sur les 45 autres pour 100 et laisser un surplus, sans quoi l'épicier fera faillite. Les oranges et les citrons supportent une partie de ce déficit.

Il y a des hommes qui ont gagné de l'argent plus vite lorsqu'ils étaient de petits épiciers que lorsqu'ils ont tenu de plus grands magasins, parce qu'ils rentraient rapidement dans leur capital et pouvaient le faire servir à nouveau. Ils n'achetaient pas de surplus. Ils n'achetaient pas longtemps à l'avance. Ils ne se chargeaient pas de fortes quantités pour épargner les hausses du marché. Ils achetaient par petites quantités, vendaient et achetaient à nouveau.

Spécialisez-vous. Spécialisez-vous sur une bonne chose après une autre, mais ne vous laissez pas détourner pour un article alors que vous êtes sur un autre qui est profitable.

## STANDARDISATION DE CERTAINS FRUITS ET LEGUMES EN CONSERVE

Le Ministère de l'Agriculture à Ottawa a publié récemment une circulaire rappelant aux manufacturiers et aux importateurs que les fruits et légumes suivants ont été standardisés depuis le 22 juin 1918, et qu'après cette date, les récipients et emballages employés avec ces produits doivent être conformes aux règlements faits sous l'autorité de la "Loi des Viandes et Produits alimentaires en conserve".

### Fruits

Pommes (en conserve ou évaporées).

Abricots, Baies (toutes sortes).

Cerises, Pêches, Poires, Pruneaux (de toutes sortes), Prunes.

### Légumes

Haricots, Betteraves, Blé d'Inde, Pois, Tomates, Citrouilles, Courge.

### Graduation de qualité

Tous les produits ci-dessus dénommés doivent être gradués par qualité comme prévu dans les règlements, et l'étiquette doit déclarer cette qualité en caractères unis de pas moins de trois huitièmes (3-8) de pouce de hauteur, dans les termes de "Qualité de fantaisie", "Qualité de choix", "Qualité Standard", ou "Seconde qualité".

### Pois

Les pois doivent montrer la grosseur des fèves du tamis par lequel ils sont gradués, en caractères unis de pas moins d'un quart ( $\frac{1}{4}$ ) de pouce de longueur, comme suit:

Pour une ouverture de 9-32 pouce de diamètre, grosseur 1, ou crible 1; pour une ouverture de 10-32 pouce de diamètre, grosseur 2, ou crible 2; pour une ouverture de 11-32 pouce de diamètre, grosseur 3, ou crible 3. Pour ceux qui ne passent pas par une ouverture de 11-32 pouce de diamètre, grosseur 4, ou crible 4. Les pois qui n'ont pas été gradués par grosseur, doivent porter la mention: "non gradués".

### Le nom de commerce

Lorsque les termes "Pois Early June" ou "Pois Sweet Wrinkled" sont employés, les pois doivent être de la véritable variété indiquée. Autrement les mots "Nom de commerce" doivent suivre le nom de la variété, c'est-à-dire que si l'étiquette définit les pois comme étant des "Sifted Early June Peas", les pois doivent être des primeurs, ou s'ils sont définis comme étant des Sweet Wrinkled Peas; ils doivent être de la variété sucrée à facettes, sans considération de la grosseur des pois, sinon, ils doivent être définis comme "Early June Peas", nom de commerce; ou "Sweet Wrinkled Peas", nom de commerce.

Il est entendu que les termes "Early June", "Sweet Wrinkled", "Extra Sifted", "Extra Fine Sifted" ou "Petits Pois" ne seront reconnus en aucune manière comme une définition soit de la grosseur soit de la qualité des pois. Une boîte de pois étiquetée comme suit serait acceptée:

Qualité Standard (caractères 3-8 pouce) John Doe Co., grosseur 1 (caractères  $\frac{1}{4}$  pouce) Cobalt. Pois (caractères 3-8 pouce) Ont. Ceci donne la qualité offerte, la grosseur offerte et le produit offert, ainsi que le nom et l'adresse du metteur en conserve.

### Application aux importations

L'attention est particulièrement attirée au fait que ces règlements s'appliquent aux importations aussi bien qu'aux marchandises de manufacture domestique et avis est donné que toute marchandise de la nomenclature ci-dessus qui peut être reçue par un marchand après cette date d'un manufacturier ou importateur, avec une étiquette ne se conformant pas aux réglementations sera passible d'être placée sous séquestre jusqu'à ce qu'elle soit convenablement étiquetée.

La coopération de tous les manufacturiers, importateurs, marchands de gros et jobbers est vivement sollicitée pour la mise en vigueur de ces règlements.

## LES PRODUITS KELLOGG

À la page 15 de notre journal vous trouverez une annonce présentant l'emballage Waxtite des produits Kellogg, tels que flocons de maïs rôtis, Krumbled Bran, Shredded Krumbles. Voici ci-dessous une traduction du texte anglais de cette annonce :

### Insistez pour avoir l'emballage authentique Waxtite.

Ce n'est que dans l'emballage Waxtite que vous pouvez avoir les gros, délicieux et croustillants flocons de maïs Kellogg rôtis avec leur étonnante saveur qui épargne le sucre. Votre épicier se fera un plaisir de vous fournir ces flocons de maïs grillés tentants si vous lui demandez l'emballage Waxtite.

Il vous fournira également les *Shredded Krumbles de Kellogg*, l'aliment blé entier, prêt à manger qui vous donne tous les éléments vitaux nourrissants que la nature a mis dans le grain de blé.

Il a aussi pour vous le *Krumbled Bran*, le nouveau son de céréale alimentaire qui combat la constipation — le seul son qui n'a ni l'aspect ni le goût du son, mais qui est tout son. Il fait le meilleur pain, les meilleures galettes que vous ayez jamais goûtées, et il est également prêt à manger comme céréale pour le déjeuner.

Tous ces fameux produits de Kellogg faits au pays, à Toronto, vous arrivent avec leur saveur telle que s'ils sortaient du four, que conserve l'emballage Waxtite et que garantit la signature de

W. K. KELLOGG.

## A VENDRE

L'ASSOMPTION, P.Q. Rue de L'Ange-Gardien.  
ROUTE MONTREAL-QUEBEC

Magnifique magasin de commerce général établi depuis plusieurs années.  
Excellente clientèle, mobilier de premier ordre, etc.  
Abandon pour cause de santé.

S'adresser à THEO. FOISY, propriétaire,  
L'ASSOMPTION.

## LES PRIX DU SUCRE AUGMENTENT A MESURE QUE SA RARETE GRANDIT; ILS BATTENT TOUS LES RECORDS, A PRESENT.

Ce produit se vend maintenant plus cher qu'il ne s'est jamais vendu depuis la guerre civile américaine. Les estimations de la récolte de Cuba sont grandement réduites par suite de la sécheresse.

Il y a quelque temps, on prédisait que le sucre se détaillerait à 25 cents la livre. Cette prédiction est bien proche de sa réalisation. Non seulement cela, la situation du marché du sucre brut est tellement aiguë qu'il y a même tendance pour des prix plus élevés, avec toute indication pour une rareté de sucre beaucoup plus forte que celle de l'automne dernier avant que la saison des confitures soit terminée.

Le sucre raffiné est très rare dans tout le Canada, et au prix d'aujourd'hui de \$19.00 f.a.b., Montréal est en-dessous du coût du sucre brut rendu au Canada. Le prix du sucre brut f.a.b. Cuba est d'environ 19½ la livre, ce qui avec les droits, le fret et le change ajoutés porte le prix rendu à Montréal, à environ 23 cents la livre. Une raffinerie disait récemment que, dans son opinion, le sucre serait de 5 cents la livre plus cher et les probabilités semblent être qu'il montera encore plus que cela. Le sucre brut a fait des bonds rapides depuis le 1er avril jusqu'à atteindre actuellement les plus hauts chiffres jamais enregistrés sauf à la fin de la guerre civile américaine en 1864 et 1865, alors que le sucre brut atteignait 21¼ cents la livre et que le sucre raffiné se vendait à 30 cents la livre.

Au lieu de payer le prix de 19.56 la livre pour le sucre brut de Cuba aujourd'hui, le gouvernement américain, par le Sugar Equalization Board, en juillet dernier aurait pu acheter cette récolte actuelle de Cuba à 6½ cents la livre, et les Cubains étaient alors anxieux de faire des affaires; mais aucune action ne fut prise et il en résulte que les producteurs cubains, semble-t-il, jouent le jeu de l'attente. Il est difficile de prévoir ce qu'il en adviendra.

### Une rareté sérieuse

Il ne faut pas perdre de vue que l'estimation de la récolte de Cuba est réduite à 3,900,000 tonnes contre l'estimation primitive de 4,435,714 tonnes, du fait de la sécheresse. Cette réduction de l'estimation, sans nul doute, a beaucoup à faire avec les prix élevés actuels. En outre, la production visible à la fin du mois de mars était de 1,990,916 tonnes contre 1,727,511 tonnes l'an dernier. La production au mois de mars était de 743,074 tonnes, soit la plus forte production enregistrée pour le mois de mars. Ceci est probablement causé par la forte demande actuelle et la plus grande consommation ainsi que par le transport océanique qu'on peut obtenir, ce qui contraste avec l'abondance du sucre l'an dernier et la faible demande à cette saison, induisant les producteurs à maintenir le sucre

sur les plantations, tandis que cette année des efforts sont faits pour faire venir le sucre sur les marchés.

### La situation en Europe

Les estimations de Willett & Gray pour la récolte de sucre de betteraves sont de 2,809,000 tonnes pour 1919-1920, contre 3,697,499, pour la précédente année et contre plus de 8,000,000 de tonnes l'année d'avant la guerre. La production allemande est estimée être de 750,000 tonnes en comparaison de 2,750,000 avant la guerre. A l'époque d'avant-guerre, l'Angleterre puisait la moitié de ses provisions en Allemagne alors qu'elle n'en reçoit rien à présent.

La production de Java se dirige en grande partie vers le Far East. La production de Java de 1920 est estimée à 1,526,000 tonnes, contre 1,335,763 tonnes pour l'année d'avant. Java avait une balance de provision de 208,653 tonnes au 1er février de cette année contre 663,735 tonnes au 1er février 1919. La production de Java n'est pas susceptible de grande expansion, car les terres disponibles doivent être dévouées à la culture du riz pour soutenir sa population.

### Ce que pensent les experts en sucre

Sur la base des prix actuels, disent Willett & Gray, nous sommes enclins à penser que la position statistique est complètement escomptée et que quelque réaction devrait se produire. Au demeurant, le marché a monté avec une telle rapidité que le mouvement de hausse peut porter les sucres à des limites encore plus élevées. D'un autre côté, il nous semble que nous avons entendu le pire en ce qui a trait à la récolte cubaine et que les usines qui ont fini leurs opérations nous ont montré les résultats les plus mauvais qu'on pouvait attendre de Cuba, et dès à présent, il est plus que probable que nous recevrons plutôt des rapports favorables qu'autre chose. La partie ouest de l'île où des conditions favorables de température ont prévalu pendant presque toute la saison de croissance, produira selon nous, plus que l'an passé et contrebalancera largement le déficit de la partie est de l'île. La production visible à Cuba continue à être supérieure aux chiffres de l'an dernier et les derniers rapports du temps que nous avons reçus, indiquent que la récolte se fait dans des conditions favorables.

### PROJET DE FUSION

On a soumis ces jours derniers au bureau de direction des trois compagnies suivantes: Dominion Steel Corporation, Nova Scotia Steel and Coal Company et Canada Steamship Lines les termes de l'arrangement que veulent conclure les directeurs de la British Empire Steel Corporation. Cette dernière compagnie anglaise a été incorporée récemment avec un capital autorisé de \$500,000,000. Cette compagnie veut former un merger pour l'exploitation de l'acier, du charbon et du transport. Les offres du syndicat anglais ont été faites aux trois compagnies en question qui tiendront ensuite des assemblées spéciales pour soumettre les plans aux actionnaires. Le but du syndicat anglais est de travailler à développer de plus en plus les ressources naturelles du pays.

## UN SYSTEME DE BONUS SUR LES VENTES HEBDOMADAIRES.

Quels doivent être les salaires des commis de magasin et sur quelle base des augmentations doivent-elles leur être accordées, sont des questions qui se posent souvent au marchand. Le problème de la main d'oeuvre n'est pas plus réglé pour le détaillant qu'il ne l'est pour le manufacturier. Mais la chose est plus difficile à régler pour l'épicier, principalement parce qu'il ne peut mesurer la somme de travail exécutée par le commis ordinaire. Dans les plus grands magasins où les commis vendent toute la journée, c'est chose facile d'augmenter les salaires selon les ventes faites. Pour le détaillant ordinaire, c'est impossible car la plupart des commis ont à faire d'autres ouvrages que la vente. Il s'ensuit qu'un bonus ou une commission sur les ventes devraient être établis. Des commis feraient toutes les ventes, tandis que d'autres accompliraient un autre ouvrage d'autant de valeur, tel que de regarnir les rayons, de faire les étalages de vitrines, de mettre les caisses en étalage ou de garnir les comptoirs. Cette sorte d'ouvrage est importante, car la plupart des ventes sont faites entièrement selon la méthode dont les marchandises sont étalagées.

Nous avons rencontré un marchand qui a un bon système d'accomplir cette sorte d'ouvrage. Le balayage des planchers est fait chaque soir et l'époussetage et le renouvellement du stock, comme le remplissage des rayons, des coffres et des paniers sont toujours accomplis comme un devoir régulier à la première heure du jour. Chaque commis a un certain espace ou département qui lui est alloué et il est responsable de l'apparence de cette section.

Notre homme possède cinq magasins de vente au comptant et à emporter et n'y emploie presque rien que des femmes, sauf pour le magasin principal qui est aussi le centre de distribution des autres magasins. Il est donc nécessaire d'employer dans ce dernier endroit des hommes pour manipuler les stocks pesants. La maison a un système de payer les salaires sur une base qui ne manque pas d'être intéressante. En nous parlant de ce système notre interlocuteur nous faisait remarquer: "Nous avons un montant de ventes stipulé que chaque magasin doit faire en une semaine. A la fin de chaque mois, le gérant qui augmente les affaires de son magasin de \$100 par semaine a droit à un bonus de \$2.00. Si, au bout de trois mois cette augmentation de \$100.00 par semaine a été maintenue, alors le gérant reçoit \$2.00 de plus de salaire et les \$100 d'augmentation des ventes sont ajoutés au minimum ancien pour former le nouveau. Par exemple, en supposant que \$2,000 seraient le montant des ventes atteint chaque semaine, si au bout de trois mois il est montré une augmentation de \$100 par semaine régulièrement, le gérant reçoit \$2.00 de plus par semaine et le montant minimum des ventes à faire est porté à \$2,100. Pour que le gérant obtienne une nouvelle augmentation de salaire, il faut que ses ventes hebdomadaires augmentent à nouveau. Ce bonus ne s'applique qu'aux gérants, mais à mesure que les affaires augmentent et que les autres commis portent un plus grand intérêt à leur travail, leurs salaires sont également augmentés.

## COMMENT CALCULER LES PROFITS

M. Paul Findlay, représentant de la California Fruit Growers' Exchange, Los Angeles, a fait il y a quelques jours, une fort intéressante conférence devant les marchands détaillants de Toronto.

### Les profits sur le prix de vente

Le point le plus important discuté à cette conférence fut la question de calculer les profits sur le prix de vente plutôt que sur le prix d'achat. M. Findlay attira l'attention sur la différence entre les marges et les profits. "Je considère le profit comme un mot qui devrait être employé très judicieusement" dit-il. "Il est très possible d'avoir une marge et non un profit."

La marge est le total qui s'étend entre le prix d'achat et le prix de vente. Si cette étendue n'est pas assez large pour couvrir les dépenses et laisser un surplus, il n'y aura pas de profit—il se peut même qu'il y ait perte. Quand, par exemple, un homme achète quelque chose pour \$1.00 et le vend pour \$1.25, il fait un surplus brut de 25 cents, mais ce n'est pas 25 cents sur le dollar. C'est 20 pour cent du dollar et un quart. Il fait non pas un quart de son prix d'achat, mais un cinquième de son prix de vente.

Il y a deux règles à se rappeler et à mettre en pratique pour être sûr de savoir tout ce qu'il faut en ce qui concerne vos marges. Lorsque vous savez ce que coûtent vos marchandises et quelle marge vous désirez faire: Retirez la marge désirée de 100, divisez votre prix d'achat par le restant et la réponse sera votre prix de vente, y compris la marge désirée. Par exemple, le prix d'achat des marchandises est \$1.70 et nous voulons faire 32 pour 100. Retirons 32 de 100; il reste 68. Divisons 170 par 68 et nous avons la réponse qui est \$2.50. Le prix de vente étant 100 pour 100, avec une marge de 32 pour 100 du prix de vente. Ici le coût est \$1.70, ce qui est 68 pour 100 du prix que nous avons cherché. Par conséquent, nous devons diviser le \$1.70 en 68 parts pour nous assurer de ce qu'est le 1 pour 100; et nous trouvons que 1-68 de \$1.70 est 2.5 cents. Si 2.5 représentent 1 pour 100 du prix de vente, le prix de vente entier est de 100 fois 2.5 cents, et comme 100 fois 2.5 cents (2½c) donnent \$2.50, notre prix de vente est de \$2.50.

### Pour trouver la marge

Règle: Si vous connaissez le coût des marchandises et le prix de vente et que vous désiriez connaître la marge:

Prenez la différence totale entre le coût et le prix de vente et divisez-la par le prix de vente. Prenons cet article qui coûte \$1.70 et se vend à \$2.50 et voyons quelle est la marge, illustrant ainsi notre point et faisant la preuve de nos chiffres en même temps. Avec un coût de \$1.70 et un prix de vente de \$2.50, la marge est, évidemment de 80 cents. Ainsi donc, nous divisons 80 cents par 250 et nous trouvons que la marge est, comme dit, de 32.

Les chiffres sont les mêmes que nous prenions le chiffre entier de 250 ou que nous enlevions le zéro et calculions sur 25. La pratique de cette méthode vous permet-

de lire à la lettre le résultat de la plupart des opérations avec très peu de calcul.

Les marges doivent être calculées sur le prix de vente parce que les dépenses sont toujours calculées sur la vente, par conséquent, il vous faut obtenir vos marges sous le même angle. Autrement, vous allez au désastre fatal.

Par cette méthode aussi, il est impossible pour quiconque de réaliser 100 pour 100. C'est là quelque chose que les gens ont de la peine à se figurer. Vous le comprendrez si vous considérez toujours le prix de vente comme étant 100 pour 100—que ce que vous obtenez est le tout et que le coût et les dépenses doivent être dans ce tout, puisque ce sont des parties du prix de vente.

Illustrons le fait qu'un marchand qui calcule correctement ses profits ne peut faire 100 pour 100: Si vous achetez un article pour un dollar et si vous le vendez pour

- \$2.00, votre marge est de 50 pour 100,
- \$3.00, votre marge est de 66 2-3 pour 100,
- \$4.00, votre marge est de 75 pour 100,
- \$5.00, votre marge est de 80 pour 100,
- \$6.00, votre marge est de 83 1-33 pour 100
- \$7.00, votre marge est de 85.72 pour 100,
- \$8.00, votre marge est de 87½ pour 100,
- \$9.00, votre marge est de 88.88 pour 100.
- \$10.00, votre marge est de 90 pour 100.

Mais si vous payez un dollar pour un article et que vous le vendiez \$15? demandera-t-on. Si vous vendez cet article \$15.00 votre marge est de 93 1-3 pour 100. Le fait est que vous pouvez aller aussi loin que vous voudrez et vous ne pourrez jamais faire du 100 pour 100. Les deux choses, le coût et la marge sont des parties du prix de vente; ce sont les parties d'un tout final.

o

## LES INVENTAIRES SONT FAIBLES

Il reste à discuter si la baisse du prix des commodités entraînera une diminution du cours des valeurs. Les compagnies qui ont de gros stocks perdront naturellement plus que celles qui en ont de faibles. Il ne faut cependant pas oublier que l'approvisionnement de produits manufacturés est faible partout, qu'il a été impossible de produire suffisamment pour répondre à la demande, et que ces conditions ne sont guère compatibles avec des inventaires chargés.

Il est possible que ces conditions favorables concernant les inventaires — en face d'un abaissement possible dans le prix des commodités — ne s'appliquent pas aux Etats-Unis autant qu'au Canada. S'il en est ainsi, cela serait dû, en partie, à la fermeté relative montrée par les valeurs canadiennes pendant la baisse des jours derniers. New-York est devenu excessivement pessimiste et pendant une courte période, les piliers de Wall Street semblaient avoir été complètement ébranlés, ce qui amena une baisse qui atteignit jusqu'à 40 points sur la liste des valeurs.

## INTERVIEW DU "PRIX COURANT"

—A part l'aperçu général des affaires en Europe, avez-vous eu quelque expérience ou quelque impression qui pourrait intéresser les lecteurs du *Prix Courant*?

—Oui, j'ai fait le voyage aérien entre Londres et Paris à bord d'un des biplans "Handley-Page", munis d'une cabine fermée. Le "Handley-Page Transport Limited" et le "Air Express de la Cie Générale Transaérienne" ont eu tous les deux un service journalier dans les deux sens entre Londres et Paris depuis sept mois sans aucun accident. Les avions peuvent recevoir douze passagers assis et sont très confortables sous tous les rapports et le point de vue est magnifique. Le voyage dure environ deux heures et demie et en dehors de la nouveauté il n'y a pas de sensation extraordinaire. En outre du service de voyageurs, il y a un trafic rémunérateur de lettres et de paquets et le courrier ou les marchandises qui sont pris à 11.30 du matin sont garantis être livrés vers 6 heures du soir le jour même. On peut compter par le train et le bateau sur un voyage de 12 heures pour les voyageurs et de 24 heures pour la correspondance ou les colis, de sorte que l'économie de temps réalisée par l'avion tend à rendre ce nouveau service extrêmement populaire.

—Quelles sont vos impressions sur la France?

—C'était ma première visite en France et la courtoisie courante, les manières légères et plaisantes sont toutes très agréables pour tout étranger. J'ai été également fortement impressionné de voir que le français est la langue essentielle de toute l'Europe occidentale. Toute personne de quelque éducation en Belgique, en Suisse ou en Italie, parle le français et tous ceux qui viennent du Canada et des Etats-Unis avec l'intention de visiter l'Europe devraient faire comme font tous les gens intelligents d'Angleterre ou d'Ecosse, c'est-à-dire apprendre au moins quelques éléments de conversation dans ce beau langage. L'Europe est une contrée où la connaissance des deux langues est universellement répandue.

—Avez-vous vu quelque peu le front occidental?

—Oui, en compagnie de M. Maurice Beaudry, de Québec, j'ai passé une fin de semaine à Reims et j'ai vu la fameuse cathédrale. J'ai pu constater la terrible destruction qu'elle a dû subir pendant une période de cinq ans et demi de bombardement constant par les Allemands de cette ville qui avant la guerre était une ville importante de cent vingt-cinq mille habitants. Un voyage en automobile de plus de 110 milles dans les environs nous a permis de voir ce qui fut une dizaine de villes et de villages et qui n'est plus maintenant que ruines et désolation. Nous avons vu la fameuse cote 108 où il y eut de si terribles pertes de vie par les explosions de mines et nous avons pu nous faire une idée de ce que signifiaient les mots "No man's land", Vie de tranchée et de destruction. Une idée absolument réelle, impossible à rendre soit dans les livres, soit dans les tableaux. Imaginez-vous une belle étendue de champs fertiles où, il n'y a pas de maisons, pas de granges, pas de traces d'aucune créature humaine, rien que la dévastation tout autour de vous; ici une locomotive allemande retournée au-

près d'une voie provisoire étroite de chemin de fer, là un autobus parisien démoli; des tanks abandonnés, des emplacements de canons détruits, des rangées d'arbres camouflés et partout où vous tournez le regard des tranchées, des tranchées de tous les côtés. Le Français ne pourra jamais oublier tout ce que cela signifie de souffrances et de pertes, aussi longtemps qu'un seul tableau restera de cette cruelle invasion.

—La grève des chemins de fer en France a-t-elle été très sérieuse?

—Cette grève a causé un grand embarras et sans la méthode prompte et ferme employée par le nouveau Président du Conseil des Ministres, M. Millerand, elle aurait pu avoir des conséquences sérieuses. Trois classes de soldats furent immédiatement appelées et les étudiants des collèges et de l'Université prirent la place des grévistes. Je venais de Gênes, dans le nord de l'Italie pour aller à Grenoble, via Marseille. Lorsque nous arrivâmes à la frontière française nous fûmes informés que le train n'irait pas plus loin, parce qu'il y avait la grève en France. Cependant on nous transporta jusqu'à Nice et on nous laissa là sans aucun espoir de départ d'un train avant une, deux ou trois semaines, et cela à 800 milles de notre bateau qui devait partir au bout de cinq jours. Pendant la matinée le prix d'une place dans une automobile pour aller à Paris, (ce qui représente un voyage de trois jours par de mauvaises routes) monta de 400 francs à 1,750 francs, qui fut le dernier prix payé à notre connaissance. Après plusieurs visites à la gare, nous fûmes enfin informés qu'il n'y avait aucune chance d'avoir un train. J'y retournai cependant encore une fois et je fus assez heureux pour voir une petite pancarte indiquant qu'un train devait partir pour Marseille dans quelques minutes. C'était le premier train qui circulait depuis deux jours et lorsque nous arrivâmes à Marseille la ruée vers le train occasionna le bris de nombreuses vitres. Ce même train fila tout droit sur Paris, où nous arrivâmes après 32 heures de voyage avec un seul repas et pas de wagon-lit. En fait les corridors étaient remplis de personnes dormant un peu partout sur le plancher et il était très difficile de conserver son siège. Le wagon restaurant avait été attaché au train à 10 heures du matin et notre tour de déjeuner (la 3ème série) n'arriva pas avant 3 heures et demie de l'après-midi.

### L'APPORT DES CAPITAUX BRITANNIQUES

Dans sa réponse au discours du col. Grant Norden, l'hon. C. C. Ballantyne, ministre de la Marine, assura celui-ci que non seulement le projet d'association de l'industrie canadienne de l'acier avec les intérêts des maîtres de l'acier de l'Empire, mais aussi d'autres placements importants de capitaux britanniques en Canada, recevraient l'appui cordial du gouvernement suivant les règles raisonnables de la finance et du commerce. Cette conclusion sera adoptée par tous les Canadiens sensés. Prendre n'importe quelle autre ligne de conduite serait pour le gouvernement méconnaître les intérêts les plus vitaux du Canada.

### DEMANDE ACTIVE DE CLOUS

Il y a depuis un temps considérable une demande fort active pour les clous en broche. Ils sont mis en consommation, sans aucun doute, car il y a beaucoup de répétitions d'ordres et les jobbers déclarent qu'il est presque impossible de satisfaire les demandes de la clientèle. "Je n'ai jamais vu une demande telle que celle de ce printemps," nous déclarait dernièrement le gérant de Frothingham & Workman Ltd., une des plus importantes maisons de quincaillerie du pays.

Cette maison a constaté une demande extraordinaire pour les clous et a même reçu à ce sujet des commandes venant de différents clients de l'étranger qui n'avaient jamais auparavant acheté sur ce marché. Les acheteurs étaient disposés à payer un prix élevé pour tous les clous qu'ils pouvaient trouver, quelques-uns même offraient une prime sur le cours existant.

Différents jobbers déclarent que les clous de dimensions courantes sont si rares qu'on ne peut promettre aucune livraison. En fait, les clous de 2½ et 3 pouces se vendent constamment et les nouveaux stocks reçus des manufactures chaque semaine sont insuffisants pour répondre à la demande. Au début de la saison les ordres qui avaient été retenus furent envoyés aux clients, mais maintenant que les répétitions d'ordres arrivent, la difficulté s'élève de répondre aux demandes. Les usines ont travaillé intensément à la fabrication et y sont toujours activement occupées.

### LES VERRERIES ONT ÉTÉ ARRÊTÉES PENDANT LA GRÈVE DES CHEMINS DE FER

**Cette industrie a éprouvé de nombreuses difficultés par suite des grèves des charbonnages et des chemins de fer.**

La plupart des plus grandes manufactures de verres à vitre ont été réduites à l'inaction pendant la grève des chemins de fer qui vient de se régler et si la grève avait duré un peu plus longtemps, la situation du verre aurait pu devenir sérieuse. Les conditions de transport sont, dit-on, les pires qu'on ait jamais vues. Un jour de la semaine dernière les vendeurs n'ont pu consigner des envois que pour trois points des États-Unis, du district de Pittsburg.

Les difficultés de la main d'œuvre expérimentée augmentent et avec l'approche de la chaleur, on craint de ne pouvoir s'attendre qu'à peu d'amélioration.

Le "National Glass Budget" disait dans un récent numéro:

"Il est heureux pour le commerce qu'on ait pu étendre la période d'opération cette année, car si l'on prend en considération le manque de combustible et les ennuis qu'il eût à supporter l'industrie pendant la grève des charbonnages et des chemins de fer, la production de cette année ne promet pas de dépasser le chiffre primitivement prévu lors de la fixation de la nouvelle échelle de salaires en Décembre dernier."

## LA TEREBENTHINE PRODUITE PAR LES FORETS DE LA COLOMBIE BRITANNIQUE

L'extraction de la térébenthine du pin Douglas, industrie nouvelle des produits forestiers, a été établie sur l'île Cortez par nombre de propriétaires de ranch et une compagnie est en train de s'organiser pour développer activement cette entreprise. Une redevance de 1 dollar par baril est demandée par les propriétaires du bois et on estime que la production moyenne est d'environ huit barils de poix par acre. Aucun arbre de moins de 10 pouces de diamètre n'est entaillé et quelques-uns des plus gros arbres donnent de gros rendements, l'un d'eux a produit jusqu'à 48 gallons en une seule opération. Un gallon de sève produit environ deux tiers de gallon de térébenthine de bonne qualité et les résidus sont facilement vendables au commerce.

## LE TRIBUNAL DE COMMERCE VIVRA-T-IL?

Il devient de plus en plus évident que le Tribunal du commerce ne peut guère lutter beaucoup plus longtemps avec seulement deux commissaires et sans un appui beaucoup plus vigoureux de la part du gouvernement. On pense que l'intention de J. W. F. O'Connor, dont il a été fait rapport, de résigner sa position n'est pas due seulement aux opportunités qui lui sont offertes par la pratique privée de sa profession, mais au sentiment qu'il a que le tribunal dont il fait partie n'a pas été soutenu par les autres départements comme il l'aurait dû. On sait communément que le tribunal est mécontent du traitement qu'il a reçu de la Commission du service civil, les commissaires du commerce prétendant que les réglementations des commissaires du service civil étaient inapplicables au besoin du corps commercial et entravaient son travail. Depuis quelque temps, le sentiment s'était précisé à Ottawa que le Tribunal du Commerce n'en avait pas pour longtemps à vivre. La réponse de sir George Foster aux Communes à une question directe, que le gouvernement ne songeait pas à supprimer le Tribunal du Commerce a plus ou moins mis fin à ces rumeurs.

Les commissaires du Tribunal du commerce eux-mêmes pensent que leur question d'existence a été renforcée par la dernière décision de la Cour Suprême relative aux ordres du tribunal du commerce défendant à Price Bros., d'exporter du papier tant que les journaux de Montréal n'auraient pas reçu ce dont ils avaient besoin à un prix fixé. L'arrêt de la Cour fut que le tribunal n'avait pas juridiction en cette matière parce que selon l'avis des juges, un journal n'était pas "une nécessité de la vie".

Le Tribunal du commerce prend ceci comme une admission tacite de sa juridiction en fait de réglementation des profits, faits relatifs à toutes les "nécessités de la vie".



"Elle a le piquant"

**La Moutarde  
bien connue de**

# White Swan

**"faite en Canada"**

Pourquoi payer davantage pour des moutardes importées, M. l'Épicier, lorsque vous pouvez acheter cette meilleure moutarde à un meilleur prix.

La Moutarde White Swan est faite avec la plus belle graine anglaise dans notre propre usine canadienne et son goût supérieur ainsi que sa force plus grande en ont fait la première dans son genre.

La Moutarde White Swan est vendue en paquets attrayants de :

¼ lb. . . . . \$2.25

½ lb. . . . . 4.00

## WHITE SWAN SPICES & CEREALS

Limited.

Toronto - - - - - Canada

# Les Tribunaux

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mme P. Perreault vs Jos. Forand, \$55.  
 P. Dulskin vs Vincent Tosti, \$77.  
 Mme D. Ethier et vir vs Emery Desautels, \$49.  
 Adam's Meat Market & Grocecy vs W. W. Dryden, \$19.  
 J. E. Phaneuf vs Hector Roussin, \$61.  
 H. Lebrun vs Art. Théoret, \$80.  
 A. Lacoste vs J. Bouthillier Sr, \$26.  
 F. W. Brown vs Clément Dulude, \$42.  
 The Lumber & Construction Co. Ltd. vs H. B. Russell, \$30.  
 M. du Genova vs John Jackson, \$57.  
 Modern Grocery vs A. Huot, \$87.  
 C. Rollin vs Israel Masson, \$25.  
 Mrs. V. Tarte et vir vs Raoul Ossain, \$30.  
 A. Seguin vs Jos. Leblanc, \$32.  
 P. M. Beaudoin vs J. B. George St. John, Qué., \$12.  
 Tobin Mfg Co. vs M. Dobrofsky, Outremont, \$69.  
 Baillargeon frères vs J. Marcotte, Greenfield Park, \$42.  
 J. E. Panet vs H. White Verdun, \$44.  
 N. Poulede vs Art. Collin Three Rivers \$30.  
 Baillargeon frères vs Hector Bélanger, St-Lambert, \$61.  
 L. McCollum vs Frederick Balmer, \$15.  
 W. Davignon vs Damase Houle, \$19.  
 Thos V. Bell Ltd. vs A. W. McDougald, \$97.  
 E. Chartrand vs Ernest Paquet, \$10.  
 H. Piquette vs E. Garipey, \$19.  
 J. Bell vs Art. Landry, \$30.  
 Baillargeon frères vs Art. St-Yves alias Steves, \$23.  
 W. E. Courville vs Geo. Geary, \$75.  
 W. Laverdure vs James Hay, \$60.  
 Steinman's vs Wld P. Audette, \$10.  
 S. Vallée vs Amédé Lemire, \$12.  
 Mme E. Walker esqual vs Elz. Hébert, \$26.  
 Kastner & Kastner vs W. P. Guilfoyle \$31.  
 M. Held vs Alb. Gilbert, \$26.  
 T. Cardinal vs Jos. Bouchard \$31.  
 M. L. H. & P. Co., vs Michaud \$17,  
 M. L. H. & P. Co. vs Marie Therrien, \$25.  
 M. L. H. & P. Co. vs J. E. Sicard, \$13.  
 Jos. Perlman & Bros vs Isaie Major, \$77.  
 Jos. Perlman & Bros vs P. Long, \$12.  
 A. Pelletier vs Wm Decoste \$10.  
 L. A. Brais vs Bramson's Auto Service \$10.  
 Liverman's Regd vs Peter Castello, \$35.  
 O. Campeau vs M. T. Co., \$83.  
 A. Desmartéau vs Art. Tremblay, \$55.  
 Sam Wing vs Emile Malette, \$28.  
 M. P. S. Corp. vs Jos. Morin, \$26.  
 W. Ste-Marie vs Jos. Provost, \$21.  
 P. M. Beaudoin vs Yvonne Gendron, \$41.  
 Tipograph & Frères vs Jos. Gravel, \$16.  
 Marie B. Fortier vs P. Richer, \$32.  
 W. A. Handfield et al vs Geo. A. Duhamel, \$23.  
 F. X. Langlois vs Jos. Lévesque, \$40.  
 M. L. H. & P. Co. vs Edm. Sicard, \$34.  
 M. L. H. & P. Co. vs Alb. Simard, \$29.  
 A. Berthiaume vs Jack Dan, Sr., Verdun, \$24.  
 A. Brosseau vs Oscar Perron, Chambly Pasin, \$35.  
 D. Leclair vs Wilfrid Poufin, Marfe-

ville, \$13.

J. Cohen vs L. C. Weiman, \$15.  
 J. A. Perras vs T. M. Foster, \$60.  
 N. Smiodmos vs A. D. Pattiel \$63.  
 D. F. Stein vs K. Shtull, \$25.  
 R. Gravel vs National Portrait & Franme Co., \$18.  
 P. Slutskin vs Sam Lededoff, \$20.  
 G. Rochon vs L. de B. Corriveau, \$25.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

E. Côté vs Crédit Stadacona Ltd, Montréal, \$109.  
 Ls. Brosseau vs Damase Charron, Montréal, 1ère classe.  
 L. Brosseau vs D. Charron, Montréal, \$206.  
 Giovanni Molliconi vs G. T. R., \$206.  
 Alice Rolin vs Raoul Bertrand, Montréal,  
 G. B. Lucciole vs C. P. R., Montréal, \$110  
 D. Germain vs. Eva Dupuis, Montréal, \$187.  
 Géo. Ludwig vs Frank Nicolas, Montréal, \$1,729.  
 Fred. I. Mitchell vs M. T. Co., Montréal, \$388.  
 Alpheda Lavoie vs Ernest Aubry, Montréal, 4e cl.  
 Mont. Standard Pub. Co. aLd. Montréal, \$625.  
 J. A. Cladionas vs M. Lebeau et C. A. Lebeau, Montréal, \$570.  
 Mary McGauran vs Arthur Seguin -Montréal, \$395.  
 Claire Cordeau vs Timothé Toupin, St-Jérôme, \$204.  
 Alphonse Brisebois vs Henri Jodoin, Montréal, \$602.  
 Pierre Desforges vs Armand Coalier, Lachine, \$103.  
 Gertrude Murphy vs Ed. McGinnis, Montréal, 1ère classe.  
 J. A. Nadeau vs Napoléon Sénécal et Aimé Sénécal, Montréal, \$180.  
 James Rylance vs Webster Dry Cleaning Co. Ltd., Port Elgin, N.B., \$700.  
 A. Gauthier vs R. Marchand, Montréal, \$900.  
 Frank A. Veitch vs Chas. Ignace Guilbault et Geo. Martel, Montréal, 101.  
 Corp. Paroisse St-Jacques le Mineur vs Vict Denault, Montréal, \$32.  
 Montreal Trust Co., vs J. H. Potter, Montréal, \$158.  
 Eagle Pub. Co. vs Leader Pub. Co. Ltd Montréal, \$307.  
 D. Barbeau esqual vs Roch Serres, Montréal, \$1,500.  
 E. Flamand vs Estate D. Zacharacos, Montréal, \$100.  
 J. Martin vs J. O. Legault, Pointe Claire, \$300.  
 G. Larin vs Geo. St-Germain, Montréal \$5,175.  
 Margaret Kirkland esqual vs G. T. R. Montreal, \$2 300.  
 Mrs. J. N. Filiatrault vs Exilda Croteau Larivière, Montréal, \$245.  
 D. Yarenuhuck vs G. T. R., Montréal, \$203.  
 Arsene Paré vs J. A. Coulombe, Montréal, \$740.  
 Thos. L. Muir vs G. C. Fletcher, Montréal, \$383.  
 Mme Paul Jubinville vs Marie Ange Coutu, Mme Alfred Lelièvre, A. J. Lelièvre, Maison A. J. Lelièvre Eng., Montréal, \$296  
 J. Nadeau vs G. W. Parent, Montréal, \$17.  
 St-Germain & Co. vs M. J. Mervin, Montréal, \$136.

P. Cousineau vs S. A. Paquin, Montréal, \$11,709.  
 Chas. Audette vs Canada Cement Co., Ltd., Montréal, \$300.  
 Narcisse Lafortune vs J. E. Scott Montréal, \$622.  
 Hilton Smith vs Steel Co. of Can. Ltd., Montréal, \$1,500.  
 H. Beavis vs M. T. Co., Montréal, \$3,710.  
 Alphonse Content vs Marie Jos. Th. Comte et Mme Arthur Content. Montréal, \$6,000.  
 Barrett Co. Ltd vs H. Beloff, Montréal, \$28.  
 J. H. Bastien vs Henri Cartier, Montréal, \$139.  
 James Konstantinos vs Christ Drakulos, Montréal, \$344.  
 Emery Lauzon vs Arcade Vital, Montréal, \$139.  
 Mont Gaspé Navigation Co. vs A. Lavole et al, Montréal, 1ère cl.  
 A. Lavoie vs Montréal & Gaspé Navigation Co., Montréal, \$1200.

## VENTE PAR HUISSIER

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

D. Brisebois vs Wah Kee, May 8, 1 p.m., 938 Carrières, Beauchamp.  
 J. Routtenberg et al vs Xavier St-Denis, 8 Mai, 10 a. m., 525 Chambord, Desroches.  
 C. Pommerville vs Annette Cadieux et vir, 8 mai, 2 p.m., 66 St-Jacques, Brouillet.  
 M. L. H. & P. Co. vs James Kelly, 8 mai, 2 p.m., 177 Ropery, Lafrance.  
 J. Duchesne vs W. Laliberté, 10 mai, 10 a.m., 722 Bourbonnière, Rochon  
 P. M. Beaudoin vs J. O. Limoges, 11 mai, 11 a.m., 766a Lafontaine, Brossard.  
 A. J. O'Brien vs Ed. Murphy, 11 mai, 11 a.m., 766a Lafontaine, Brossard.  
 Tipograph Frères vs P. Monas, 11 mai, 10 a.m., 1275 Notre-Dame E., Brossard.  
 Estate J. O. Villeneuve vs Jos. Weinstein, 11 mai, 10 a.m., 1199 Clarke, Brossard.  
 Fres. Pilon vs James Fait, 11 mai, 10 a.m., 306 1ère ave., Verdun, Brossard.  
 Eugène Boudrias vs Arthur Pothier, 11 mai, 10 a.m., 193 Carrière, Brossard.  
 M. L. H. & P. Co., vs L. E. Bathurst, 11mai, 11 a.m., 318 Wulbrodt, Lafrance.  
 O. Bélisle vs J. Lévesque, 10 mai, 10 a.m., 1003 St-Hubert, Pauzé.  
 Lewis Brothers vs E. Larin, 10 mai, 11 a.m., 1811 Cadieux, Pauzé.  
 Mont. Dairy Co. Ltd vs Ls. Robitaille, 11 mai, 11 a.m., 93 Ste-Elizabeth, Pauzé.  
 Mme P. Perdeault vs Ovila Laliberté, 10 mai, 10 a.m., 877 Lafontaine, Desmarais.  
 Sylvio Desjardins vs François Laurence, 12 mai, 10 a.m., 70 Lelièvre, Desmarais.  
 Dr. Arthur Pigeon vs Josaphat Lafeuille, 10 mai, 11 a.m., 167 Beau-bien, Desmarais.  
 B. Pinsonnault vs Onésime Marceau, 11 mai, 10 a.m., 1402 Wellington, Desmarais.

# Augmentez vos ventes en tenant la ligne Maple Leaf

## Le Maple Leaf "Monarch"

### UN POELE DE CUISINE D'UNE VALEUR EXTRAORDINAIRE

Joli modèle uni, réchaud exceptionnellement spacieux, clef adaptée à la plaque avec dispositif spécial pour grillades, barres tubulaires pour torchons, corps en acier poli épais doublé d'une épaisse couche d'amiante, Foyer de la dernière amélioration avec fortes grilles doubles pour bois ou charbon, se fait également avec foyer spécial à bois. Brûle du bois de 27½ pouces. Four de 20" x 20" x 14" en tôle d'acier épaisse avec dessus fait de deux épaisseurs d'acier séparées par une feuille d'amiante, thermomètre pour le four pour indiquer le degré de chaleur.

C'EST UN POELE DE CUISINE D'UNE VALEUR EXCEPTIONNELLE  
ET D'UNE VENTE POPULAIRE. ECRIVEZ POUR AVOIR NOTRE  
CATALOGUE ET NOS PRIX.

## FOURNAISES MAPLE LEAF

Dans la construction de nos fournaises Québec nous n'avons épargné aucune dépense pour en faire les plus économiques, les plus efficaces et les plus attrayantes qui soient sur le marché. Une commande d'essai vous convaincra que nous y avons réussi.

Avant de donner votre commande d'automne pour des Québécois, écrivez-nous pour avoir notre prospectus illustré et nos prix.

MANUFACTURES PAR

# The Beach Foundry Company, Limited

OTTAWA

Winnipeg

SUCCURSALES

Saskatoon

CANADA

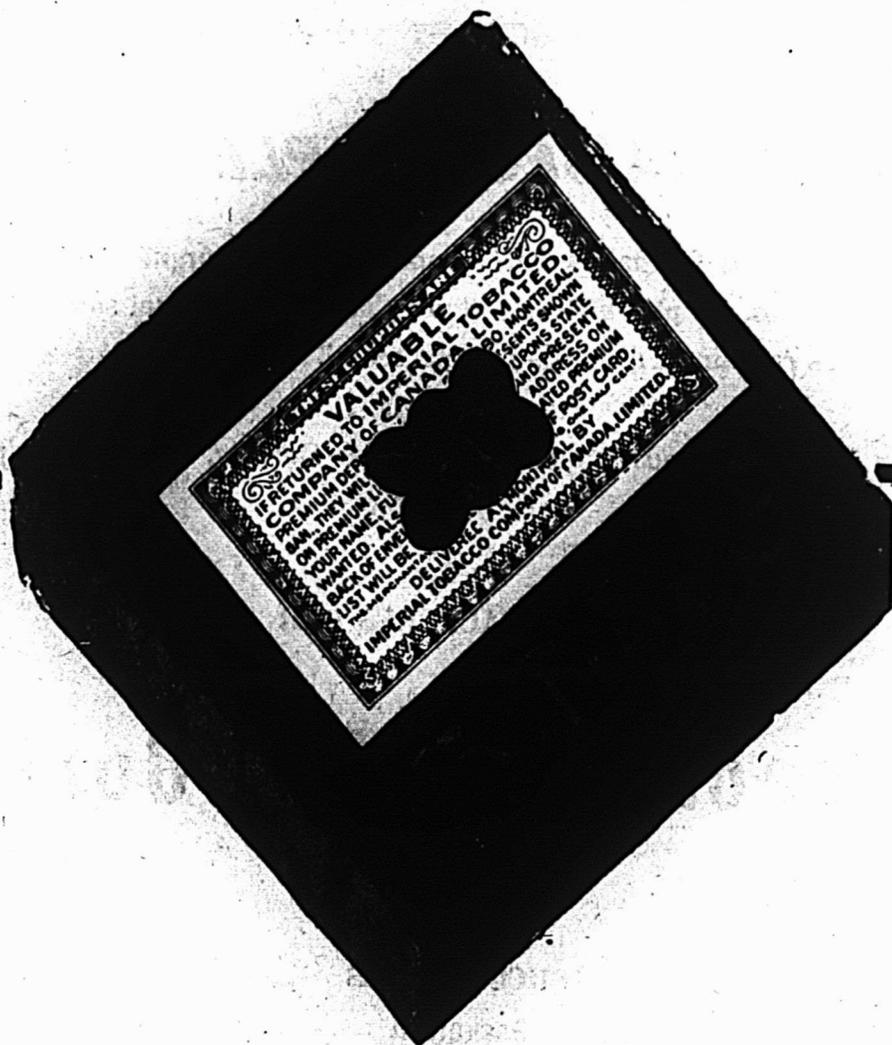
Vancouver



UNE DES MARQUES LES PLUS EN VOGUE AU CANADA. "STAG" RAP-  
PORTE DE BONS PROFITS AUX MARCHANDS QUI LE RECOMMANDENT.

IL EST

*"Continuellement bon"*



VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

# Cigares, Cigarettes et Tabacs

## COMMENT LA PUBLICITE PEUT VAINCRE UN PREJUDICE

Deux jeunes institutrices revenant un soir d'un cours, furent témoins d'une bagarre dans laquelle un des principaux personnages était une femme sous l'influence de la boisson. Elle fut arrêtée et grâce au zèle exagéré de la police, les institutrices furent amenées au poste comme témoins. Elles furent relâchées peu de temps après, mais par suite d'une erreur d'un reporter, l'une d'elles apparut le lendemain dans les journaux comme accusée au lieu de témoin.

Naturellement cette affaire créa une sensation extraordinaire et l'innocente institutrice tomba dans des attaques de nerfs. L'histoire se propagea au grand amusement de chacun.

Quel remède pouvait-il y avoir? Si cette jeune fille avait été votre fille ou votre sœur, vous auriez peut-être pu lui donner le conseil suivant: "Moins vous direz, mieux cela vaudra. Si vous démentez l'affaire, cela ne fera que donner au public une occasion de plus d'en parler. Il n'y a qu'une seule chose à faire: montrer par votre bonne conduite que l'affaire n'est pas vraie. Soyez sage, allez à l'église et restez le soir à la maison. Et au bout d'un certain temps les gens auront oublié cette malheureuse affaire."

Mais plus vraisemblablement vous auriez dit quelque chose comme ceci: "Allez trouver ces journaux. Faites-leur démentir l'affaire, et secouez-les."

Une question quelque peu semblable se présente très souvent en publicité.

Un des principaux buts de la rédaction moderne est de vaincre le préjudice, la suspicion, le commérage, la diffamation. Dans bien des cas, c'est simplement un état d'esprit qu'il faut vaincre — vieilles habitudes et opinions héréditaires basées sur la coutume. Dans de nombreuses occasions l'avancement de l'industrie et de la science est rendu bien plus loin que ne le pense le public qui refuse de recevoir un message ordinaire de publicité. Au total, c'est là un problème qui a dérouté ou tracassé les plus grands esprits dans le rayon de la publicité.

Lutteriez-vous et demanderiez-vous une rétractation ou vous contenteriez-vous d'annoncer combien vous êtes honnête et de faire oublier graduellement aux gens que vous avez été accusé de quelque chose? Cela intensifie-t-il réellement une rumeur, de la nier? Et à d'autres points de vue, quels sont les moyens psychologiques de combattre le préjudice?

Nous ne prétendons pas répondre ici à ces questions. Le but de cet article est plutôt de montrer la grande différence d'opinion qui existe: vous pouvez faire votre choix. Chez la plupart des meilleurs publicistes prévaut une règle inflexible contre le "knocking" sous aucune forme; et cette

école d'annonceurs met une interdiction absolue sur la copie négative, demandant invariablement la forme dite positive. Par contre une très vaste école d'annonceurs tout aussi capables, suit une méthode totalement différente. En fait nous trouvons tant de campagnes réussies, établies suivant cette dernière ligne de conduite, que nous pouvons à peine éviter cette question mentale: N'est-ce pas le meilleur plan celui qui a le point de vue le plus large et qui accepte ce qui lui semble le meilleur dans chacune des deux écoles.

Il n'y a probablement pas de produit, à l'exception des liqueurs, qui ait jamais été autant dénigré que la cigarette, par la parole ou par la presse. Elle a été appelée "l'essence de la parésie", le "clou de cercueil" de la victime à demi-dégénérée. L'homme d'affaires fume le cigare, la cigarette est bien au-dessous de lui.

Des millions de dollars ont été dépensés par les fabricants de cigarettes pour vaincre cet état d'esprit et l'opinion publique a subi un changement extraordinaire. Si nous pouvons attribuer cela à la publicité, ce qui paraît probable, nous trouvons que cela a été obtenu par la glorification persistante de la cigarette; la terrible réputation du "clou de cercueil" a été entièrement écartée. Calmement et avec une assurance bienveillante, toute la faiblesse traditionnelle de la cigarette a été laissée hors de discussion. Voici, par exemple, un cas où les fabricants de cigarettes ont simplement dit à leurs rédacteurs de publicité: "Ne poursuivez pas pour diffamation. Montrez au monde comme nos produits sont réellement bons."

La campagne de la "Fatima", par exemple, comprenait une série de superbes grands portraits peints d'hommes distingués fumant la cigarette. La force de suggestion a été ainsi utilisé d'une façon puissante.

La publicité de la cigarette a toujours fait ressortir également que c'est la forme la plus douce sous laquelle on puisse fumer le tabac et que pour cette raison la cigarette s'adresse à ces hommes qui forcent le succès par la clarté de leur jugement.

## L'AVENIR DU HAVANE CLAIR

Que devient le Havane clair? Va-t-il revenir ou non? Nous vous entendons bien dire que le Havane clair ne nous a jamais quittés, mais ce n'est pas exactement vrai, parce que là où nous avons un ou deux gros vendeurs, nous avons l'habitude d'en avoir une demi-douzaine de gros et des myriades de moindre importance faisant tous affaires sous le titre honoré de Havane clair.

L'histoire du Havane clair sur ce continent est plus ou moins l'histoire de la machine à distribution automatique, qui a créé la demande magique du cigare à deux pour vingt-cinq cents. Dans l'Est, l'homme réellement chic paiera dix cents pour son cigare et aura la considération du mar-

chand de cigares. A San-Francisco, le garçon boucher fumait des cigares à deux pour vingt-cinq sous, tant que le distributeur automatique a duré.

Il y a cependant, il faut le remarquer, un très grand nombre de fumeurs qui savent apprécier et qui sont disposés à payer le prix pour avoir du tabac de Havane. D'un autre côté il y en a un bien plus grand nombre qui sont captivés par la belle apparence de l'enveloppe foncée et la douceur de la fumée. C'est pourquoi dans une saison comme la dernière, où les enveloppes Havane sont tachetées et décolorées, les ventes de Havane clair sont presque entièrement limitées aux amateurs de bon tabac, et non à ceux qui fument avec leurs yeux.

On semble commencer à constater que le prix de 20 cents serait le prix populaire pour le Havane clair, tandis que le foncé pourrait se vendre à 15 cents.

### LA SUEDE EMPLOIE DEUX FOIS PLUS DE TABAC

T. O. Klath, commissaire du commerce américain pour les contrées scandinaves, rapporte que la régie du tabac du gouvernement suédois (A|B Svenska Tobaksmonopolet) a montré un résultat très satisfaisant pour l'année 1919. Avant que le monopole ne soit établi, le revenu annuel moyen du gouvernement provenant des taxes du tabac se montait à 6,000,000 de couronnes. En 1916, la première année du monopole le revenu fut de 22,200,000 couronnes et en 1919 il était de près de 60,000,000 de couronnes.

Le tabac non manufacturé et tous les accessoires en 1919 présentèrent une grande augmentation de prix, qui fut

encore aggravée par le cours défavorable du change sur le dollar et la livre sterling. La hausse des salaires correspond à une nouvelle augmentation. Le monopole du tabac est capable de produire dix fois l'ancien revenu de l'Etat, en dépit de l'augmentation de la production et ceci est dû en grande partie à la modernisation et à la concentration des procédés de fabrication. Le nombre des usines a maintenant été réduit à 20.

La consommation du tabac en Suède est plus du double de celle de 1916 et les années 1918 et 1919 ont montré des augmentations particulièrement importantes. La forte demande a obligé de porter à son maximum la capacité de fabrication du monopole, la production de 1919 a montré une augmentation de 75,000,000 de cigares et de 437,000,000 de cigarettes sur celle de 1918.

Il y a une demande croissante pour des marques plus chères de cigares et de cigarettes et il a été nécessaire d'en importer une grande quantité des Etats-Unis et d'Angleterre. Lorsque les agrandissements des manufactures de la régie, actuellement en construction, seront achevés, on estime pouvoir être à même de pouvoir fournir tout le tabac pour la Suède pendant l'année 1920.

Le steamer suédois *Solonica* de la ligne du Levant est rentré à Goteborg venant de Novorossiisk, Russie méridionale, après une expédition heureuse. Le steamer avait quitté la Suède en octobre dernier avec une cargaison de produits suédois, comprenant de grandes quantités de séparateurs de crème et d'instruments agricoles. Le navire est revenu de la Russie méridionale avec une pleine cargaison de tabac, potasse, peaux, etc., consignée à A. B. Handel & Industri et Faxé & Co. de Malo, Suède.



## Les beaux

## jours sont

## arrivés.

Les Parties de pêche, jeux de baseball, vacances, voyages en auto, etc., exigent un grand approvisionnement de cigares ayant le goût qui satisfait le fumeur. Donnez à votre client les cigares qui vous le ramèneront pour en avoir d'autres.

Les Cigares

# "7 - 20 - 4"

**The Sherbrooke Cigar Co., Limited**  
SHERBROOKE, QUEBEC.



UNE PROPOSITION AVANTAGEUSE POUR TOUS  
LES MARCHANDS.

LE  
**TABAC A  
CHIQUER**  
**COPENHAGEN**

EST UNIQUE DANS SA FORME ET SON GOUT. IL EST SCIENTIFIQUEMENT PREPARE, ET EST AUSSI D'UNE PURETE ABSOLUE.

VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

## MALADIES DU TABAC ET DESINFECTION DES COUCHES

Parmi les cultures pratiquées dans la province de Québec, la culture du tabac est une de celles qui ont le moins à souffrir de maladies; malheureusement, comme le dit la chanson, "c'était trop beau pour que ça fut durable", et on signale quelques cas, encore peu nombreux heureusement, de maladies graves: "la pourriture des racines," par exemple, qui rend un terrain absolument impropre à la culture du tabac pour plusieurs années.

La *pourriture des racines* est d'autant plus redoutable qu'elle ne tue pas les plants sur la couche même, comme le fait généralement la gangrène humide; souvent même, si l'attaque n'est pas trop forte, sa présence passe d'abord inaperçue. On remarque bien que les plants poussent lentement, mais on est porté à en mettre la faute sur le manque de fertilité des terres, le manque de chaleur de la couche ou l'insuffisance des arrosages. En pareil cas, et surtout si l'on remarque que la couleur des plants se fonce inopinément, on devrait arracher quelques plants à différents endroits dans la couche et en examiner les racines: s'il y a maladie (*pourriture des racines*), presque toujours on constatera que la racine principale (pivot) et les racines secondaires sont détruites et que la plante ne se nourrit plus que par des racines adventives qui se sont développées près du collet.

Si l'attaque est faible, les racines peuvent n'être pas toutes détruites, le chevelu des racines peut même n'être que partiellement endommagé, mais la maladie n'en est que plus dangereuse, parce qu'alors, même si on constate les symptômes, on s'autorise souvent de leur faiblesse pour se persuader qu'il n'y a pas de maladie réelle ou que l'on peut risquer l'emploi de plants aussi légèrement affectés. On ne manque pas de s'en repentir lorsque l'on constate que les plants malades ont apporté la maladie avec eux et rendu impropres à la culture du tabac les champs où ils ont été transplantés. Souvent la première récolte qui suit l'apparition de la maladie n'est que diminuée, mais au bout de deux à trois ans les champs infestés ne sauraient donner une récolte de tabac payante.

L'apparition de la maladie peut aussi se faire dans le champ, sur des tabacs plantés à demeure, mais le plus souvent elle attaque les jeunes plants affaiblis par des conditions de milieu qui leur sont défavorables — couches trop chaudes ou trop humides mal ventilées — mais qui favorisent le développement du *Thielavia basicola*, champignon microscopique qui est la cause réelle de la "pourriture des racines".

Il ne faut pas prendre de risques avec cette maladie; si on constate sa présence, il faut non seulement détruire les plants malades, mais tous ceux provenant de la couche affectée. Heureusement que la "pourriture des racines" est encore peu fréquente dans la province.

Une autre maladie plus répandue celle-là, c'est la gangrène humide ou fonte des semis (*damping off*, en anglais) causée elle aussi par un champignon microscopique. Elle n'attaque pas que le tabac, mais presque tous

les semis faits sur couche ou en serre; elle est bien connue de tous les jardiniers: le plant paraît normal, en quelques heures il se fane et s'écrase sur la couche; si on l'examine de près on constate que le collet de la plante semble saturé d'eau et a perdu toute rigidité, tout comme s'il avait été écrasé ou tordu. On remarquera que la maladie débute dans les parties les plus humides de la couche et où les plants sont les plus touffus et l'aération moins bonne.

Comme nous avons déjà eu l'occasion de le dire en parlant des semis, des arrosages excessifs, une température trop élevée, un manque de ventilation et surtout des semis trop denses, sont autant de causes prédisposantes aux maladies qui attaquent les plants cultivés sur couches. Mais puisque des champignons qui se trouvent le plus souvent dans les terres de la couche sont la cause première de la maladie, on comprendra facilement qu'il est toujours dangereux d'employer des terres ayant déjà servi. Même des terres neuves peuvent être contaminées lors du transport ou de leur préparation, et c'est pourquoi le planteur qui ne veut pas prendre de risque emploie toujours des terres neuves chaque année et les désinfecte soit à la vapeur, soit à la formaline. Les brûlis et la désinfection des terres par la chaleur dans des fours spéciaux ne sont guère employés dans notre pays.

### Désinfection ou stérilisation par la vapeur

Lorsque l'on dispose d'une chaudière à vapeur et que la surface de couche à traiter est assez grande, la stérilisation des terres par la vapeur est le procédé le plus commode et le moins dispendieux. Nous disons "stérilisation" par la vapeur et non pas "désinfection" car la vapeur tue non seulement tout germe de maladie mais aussi les graines de mauvaises herbes que peuvent contenir les terres. Le régisseur de la Station expérimentale de Harrow estime que cette stérilisation ne coûte pas plus qu'un sarclage. Comme les planteurs qui peuvent disposer d'une chaudière à vapeur d'une capacité suffisante (environ vingt chevaux), sont l'exception, parlons plutôt de la désinfection par la formaline.

### Désinfection par la formaline

Le traitement des terres à la formaline est efficace et pas trop dispendieux. La formaline employée est la formaline ordinaire du commerce et qui contient 40% de formaldéhyde. Le chef de la division des tabacs de la Ferme Expérimentale indique ainsi la manière d'opérer:

"On emploie la formaline en solution contenant une partie de formaline du commerce pour quarante-neuf parties d'eau. Après que les terres ont été mis en place, on les arrose avec cette solution, à raison de  $\frac{1}{4}$  gallon environ par pied carré de semis. Comme cette quantité est beaucoup trop grande pour être absorbée par le terreau sans inonder, on doit faire l'arrosage en deux fois, à raison de  $\frac{1}{4}$  de gallon environ par pied carré de semis pour chaque opération, en les espaçant de 24 heures au moins. Aussitôt après l'arrosage, le terreau doit être couvert avec des toiles ou du papier un peu fort, pour que les vapeurs de formaline se répandent dans la masse. On enlève définitivement les toiles ou le papier 24 heures après le second arrosage et l'on aère la couche abondamment afin de permettre aux vapeurs

# L'Article le plus facile à vendre est



*Par tout le Canada  
on exige*

***"Le tabac qui a un coeur"***

*Avez-vous part aux  
bénéfices qui  
en résultent ?*

# MACDONALD

**W. C. MACDONALD, REG'D**  
INCORPORATED  
MONTREAL

de formaline de se dégager. Pendant cette période on laisse la température de la couche s'élever le plus possible, car plus la température est élevée, plus l'évaporation de la formaline est rapide."

Les vapeurs de formaline nuisent à la germination et il faut leur donner le temps de disparaître avant de faire les semis.

S'il fait chaud et soleil et si, malgré une ventilation assez forte, la température des couches se maintient haute, on peut sans crainte semer 5 jours après la dernière application de formaline. Si la température de la couche est basse le dégagement des vapeurs de formaline se fait plus lentement et il serait prudent d'attendre une huitaine de jours.

### IL EST DIFFICILE DE PREVOIR CE QUE SERONT LES PRIX A LA HAVANE.

Le marché du tabac en feuille est calme à présent à la Havane, mais cette tranquillité ne cause aucune surprise, car elle est prévue à cette époque de l'année. Le nombre d'acheteurs de feuilles est toujours restreint à la Havane avant qu'une nouvelle récolte ne vienne sur le marché. La plupart des fabricants de cigares ont assez de tabac pour attendre que la nouvelle récolte soit en état d'être travaillée. La minorité a fait ce qu'elle a pu en se procurant des petits lots ici et là pour s'en tirer. Il y a un axiôme courant dans la partie qui dit que le tabac ne manque jamais totalement, quelques qualités spéciales ou quelques genres peuvent être épuisés mais autrement acquérir du tabac est simplement une question de prix.

Quelques écoteurs ont déjà commencé à travailler. D'autres préfèrent laisser passer tout le temps nécessaire pour la fermentation.

Les derniers prix payés ont été de \$8.00 par bottes de feuilles pour enveloppe et de 70 cents par "matul" de feuilles pour intérieur. Comme le coût de la manutention a augmenté, le prix des tabacs sera certainement supérieur à celui de l'année dernière, comme on peut s'en rendre compte déjà par les achats faits jusqu'à ce jour. Les demandes des planteurs de la province Santa Clara sont de 20 à 30 pour cent supérieures à celles de l'an dernier, mais comme les achats ne commencent pas avant juin, d'ici là ils se décideront peut-être à faire quelques concessions. Le coût de l'emballage est appelé cependant à être beaucoup plus cher que l'an dernier.

Le réajustement et l'augmentation des salaires des cigariers dans les petites fabriques qui travaillent exclusivement pour la consommation locale n'a pas été un succès. Si ce mouvement avait réussi, il n'y a aucun doute que les bons cigariers des grandes fabriques auraient fait de nouvelles demandes d'augmentation, et il en serait peut-être résulté une grève générale. Comme le travail pour l'exportation est un peu plus ralenti, les chefs de l'Union des cigariers ont été assez prudents pour rester tranquilles. Ils préféreraient probablement attendre le moment opportun, lorsqu'il y aura beaucoup d'ordres en mains. A leur avis, ils pour-

ront avoir alors une meilleure chance d'obtenir des fabricants une augmentation des prix de ventes.

L'Union des Manufacturiers a fixé une liste de prix de vente uniforme l'année dernière et il se peut qu'ils s'entendent cette année encore pour fixer une base satisfaisante pour tous les intéressés.

### LES CULTIVATEURS DE TABAC FRANÇAIS SONT ENCOURAGES

David B. Levis, vice-consul américain à La Rochelle, France, rapporte qu'avis a été reçu du Directeur de l'Agriculture pour le département de la Charente Inférieure, France, que la culture du tabac serait entreprise dans ce département et qu'on comptait déjà sur une certaine récolte pour 1920.

Le prix élevé récemment annoncé comme étant celui payé par le gouvernement pour le tabac en feuille est de nature à encourager les cultivateurs à cette production. Le tableau suivant montre les prix par 100 kilogs (220,46 livres) fixés par la Commission pour 1920 ainsi que leur comparaison avec les prix des années précédentes.

Qualité	Tabacs légers		Tabacs forts	
	1920	1919	1920	1919
	Francs	Francs	Francs	Francs
Première . . . . .	420	300	400	290
Deuxième . . . . .	370	270	350	260
Troisième . . . . .	320	250	300	240
Quatrième . . . . .	300	240	280	200
Cinquième . . . . .	200	200	180	190

L'augmentation de la différence de prix entre les diverses qualités a été faite pour encourager les producteurs à porter attention à la qualité. Avant la guerre les planteurs ne recevaient que 50 à 150 francs par 100 kilogs et le rapport plus élevé qui est garanti stimulera grandement la production nationale du tabac.

### PRIX DU TABAC

Un décret paru au "Journal officiel" relève les prix de vente des cigares de la Havane ainsi que d'un certain nombre de produits de la région fabriqués en France.

Les tarifs de vente des cigares de la Havane doivent naturellement être influencés par la hausse du dollar. Les prix ont été augmentés de frs. 0,40, 0,60 ou 0,80, suivant les caprices.

En ce qui concerne les tabacs indigènes, les prix d'achat ont dû être majorés pour encourager et développer la culture sur le sol français.

D'autre part, les augmentations de salaire du personnel des manufactures de l'Etat ont aussi leur répercussion sur le prix de revient.

Le décret actuel n'apporte d'ailleurs aucune augmentation aux prix de vente des tabacs ordinaires à fumer, à priser et à mâcher non plus que des ninas. Seuls sont relevés les prix des cigares, cigarettes et tabacs supérieurs.

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

Mercredi, 28 avril 1920.

Il y a de nombreuses augmentations annoncées cette semaine dans la quincaillerie, parmi lesquelles une nouvelle augmentation des clous en broche, dont le prix de base est maintenant de 85 pour la broche standard, mais il n'y a pas de changement pour les clous coupés. Les miroirs ont encore augmenté, en raison de la hausse du mercure et de la rareté et des prix élevés du verre. Les pinces coupantes pour tuyaux ainsi que les longueurs de tuyaux ont augmenté de même que les paillasons, les crampons de carrossier, les clés anglaises à manche de couteau, les lampes d'automobile, la corde à tissés et la corde à linge en coton, la corde à auvents, les serrures de portes, les coffres et d'armoires et autres. La demande s'affermirait pour les manches et on constate une augmentation pour les manches de marteau, de pic, de maillet et de hache, et il est probable que les autres suivront. Les boulons de poêle d'évier sont plus chers par suite de la révision de l'escompte. Diverses chaînes brillantes pour sellerie sont marquées plus cher. On s'attend à un relèvement des prix des vieux matériaux lorsque les approvisionnements commenceront à venir des petits marchands de campagne. Les métaux en lingots sont calmes cette semaine, le blanc a perdu 1 cent et l'antimoine et le zinc sont un peu plus faibles. Le plomb a également faibli quelque peu. Les jobbers déclarent que le calme des jours précédents a disparu et que cette semaine a vu un volume considérable d'affaires. Il y a quelque difficulté à obtenir certains genres d'articles manufacturés.

### VERS MIROIRS DE NOUVEAU EN HAUSSE

Une nouvelle augmentation a eu lieu sur les miroirs et quelques dimensions vendent aux prix suivants: Louise 5 7, la douzaine \$4.00; 7 x 9, \$6.50; 10 x 10, \$8.00; et 9 x 12, \$10.40. Les autres se vendent: 4 x 6 la douzaine \$2.80; 5 x 7, \$3.75; 6 x 9, \$5.40; 7 x 9, \$6.00; 8 x 10, \$7.50; et 9 x 10, \$10.00.

### LES PINCES COUPANTES POUR TUYAUX SONT PLUS CHERES

Une augmentation a eu lieu sur les pinces coupantes à tuyaux. Celles de la marque "Barnes" sont sujettes à un compte de 27½ pour cent sur les prix de liste et celles de la marque "Warders" sont sur la base de 12½ pour cent d'escompte.

### LA BASE DES PAILLASSONS EN COCO A AUGMENTE

Les prix sont plus élevés sur les paillasons en coco. Les principales tailles se vendent comme suit: 16 x 27, la douzaine \$19.80; 18 x 30, \$25.20; 20 x 33, \$31.20.

### LES CRAMPONS DE CARROSSIERS SONT EN HAUSSE

Les prix des crampons de carrossiers ont augmenté cette semaine. Les nouveaux prix sont les suivants: Trois pouces, la douzaine, \$9.60; 4 pouces, \$12.75; 5 pouces, \$16.50 et 6 pouces, \$22.00.

### LES CLEFS ANGLAISES A MANCHE DE COUTEAU SE VENDENT SUR UNE NOUVELLE BASE ELEVEE

Le prix des clés anglaises à manche de couteau de Coe a été révisé et l'escompte au commerce est actuellement de 10 pour cent en plus du prix de liste.

### LA CORDE SE VEND SUR UNE NOUVELLE BASE

Corde et cordage — Les prix des différentes cordes sont restés sans changement sauf pour la corde de coton qui continue à augmenter. Les prix actuels sont les suivants: Pure Manille, la livre, 35½ cents; Manille British et Beaver, 28 cents; et Sisal, 22½ cents la livre.

Avec l'ouverture de la navigation la demande est, dit-on, assez active pour les cordages et elle continuera encore à augmenter. Le marché est soutenu et il n'y a pas de changement en vue pour le moment soit dans un sens soit dans l'autre.

### LES ORDRES A LIVRER POUR LES POELES SONT BONS. IL POURRAIT Y AVOIR PENURIE

Les prix se maintiennent fermes sur tous les poêles et fournaies et, d'après les dernières indications, il n'y a aucun changement à prévoir, à moins que ce soit une avance possible d'ici quelque temps. Les centres manufacturiers éprouvent beaucoup de difficultés parmi lesquelles la plus grande consiste dans le renouvellement des matières premières. Les ordres à livrer à l'automne sont assez bons, mais les fabricants ne peuvent garantir aucune livraison et il est assez difficile de fixer un prix.

Les ustensiles de cuisine sont très fermes. Il est très difficile de se procurer la tôle noire, galvanisée ou étamée et les approvisionnements dépendent entièrement de ce que les fabri-

cants pourront obtenir en fait de matières premières.

### LE MOUVEMENT DE L'HUILE EST TOUJOURS TRES ACTIF

Huiles, gazoline — Les prix se maintiennent toujours sur une base plutôt ferme pour le pétrole et la gazoline. Ceci est dû à la fermeté du marché de l'huile brute et tout semble indiquer que cette situation va durer, car on s'attend même à ce que l'huile brute augmente. Si tel était le cas, le pétrole et la gazoline suivraient naturellement la même progression ascendante. Pour le moment le pétrole se vend de 27 à 30 cents le gallon et la gazoline de 38 à 43 cents, suivant la qualité.

### LA HAUSSE DE L'ACIER FAIT MONTER LES LAMPES D'AUTOMOBILE

Les prix des lampes d'automobiles sont révisés à la hausse. Ceci est dû, disent les fabricants, à la hausse de l'acier employé dans leur fabrication. L'augmentation est d'environ 5 p. c.

### LA CORDE DE COTON ET LA CORDE A LINGE AUGMENTENT

Par suite de la hausse accentuée des matières premières, la corde de coton s'est affermie et de fréquentes augmentations ont été faites.

La nouvelle hausse de cette semaine donne les prix suivants: 3-16 de pouce, 85 cents la livre et 1-4 de pouce et au-dessus, 84 cents.

La corde à linge se vend comme suit: 30 pieds, la douzaine \$3.20; 40 pieds, \$4.00; et 48 pieds, \$4.80.

### LA CORDE A CHASSIS ET LA CORDE A AUVENTS SONT PLUS CHERES

Le prix de la corde à châssis a atteint un niveau jusqu'alors inconnu. Les prix de gros sont maintenant comme suit: \$1.10 pour le No 6; \$1.09 pour le No 7; et \$1.08 pour le No 8-12.

Le prix de la corde à auvents a été également révisé à la hausse. Voici les prix pour la corde blanche: 3½, la douzaine \$2.65; 4, \$5.40; 4½, \$7.50. La corde beige dans les tailles correspondantes est cotée \$3.00, \$6.50 et \$9.00 la douzaine.

### LES SERRURES ET VEROUS ONT AUGMENTE

On rapporte cette semaine des augmentations sur tous les produits Yale comprenant les serrures et verrous de portes. L'augmentation indiquée est de 5 pour cent.

Outre ces changements, les serrures de coffres, d'armoires, de valises, de malles et de tiroirs sont toutes mar-

quées plus cher et l'augmentation est approximativement de dix pour cent.

**LES MANCHES DE MARTEAU, DE HACHES ET DE PICS SONT PLUS CHERS**

Les prix ont augmenté pour divers genres de manches de pics, de marteaux, de haches, de maillets et manches similaires qui sont cotés dix pour cent plus chers. Ce changement ne s'applique pas aux manches de pelles. La rareté du matériel convenable pour fabriquer ces articles est une des causes de cette augmentation.

**LES BOULONS A POELES SONT PLUS CHERS PAR SUITE DE DIMINUTION DE L'ESCOMPTE**

Par suite d'une révision de l'escompte les boulons à poêles sont plus chers. L'escompte actuel est de 47½ pour cent au lieu de 55 pour cent qu'il était auparavant. Pas d'autre changement annoncé pour les boulons cette semaine.

**LES CHAINES DE SELLERIE ONT BEAUCOUP AUGMENTE**

Les cours ont augmenté pour les articles de quincaillerie pour sellerie. L'augmentation varie de 15 à 25 pour cent pour les chaînes à vaches. Différentes augmentations ont eu lieu sur d'autres lignes de la liste, mais elles ne sont pas uniformes. L'augmentation est en moyenne d'environ 10 pour cent.

**LES CLOUS SONT 5 CENTS PLUS CHERS ET SONT TRES RARES**

Les prix des clous en broche ont encore augmenté et les jobbers les cotent maintenant au prix de \$5.85 le keg, base de Montréal. Le mouvement est très actif et les jobbers ne peuvent pas avoir assez de stock pour répondre aux besoins du commerce. Les clous coupés sont fermes à \$6.35 le keg.

**L'ACIER ET LE FER EN BARRES CONSERVENT LEUR BASE**

Les prix restent sans changement et la demande est toujours active pour les barres. Les jobbers sont prêts à recevoir des ordres pour expédition par eau, car le trafic des canaux et rivières doit s'ouvrir dans quelques jours.

Acier doux. . . . .	4.90
Acier à machinerie, fini fer. . . . .	4.95
Fer de Norvège. . . . .	13.50 15.00
Acier à ressort. . . . .	5.50
Acier à pneus. . . . .	5.10
Acier à bandes. . . . .	5.80
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs. . . . .	4.55
Fer raffiné, les 100 lbs. . . . .	5.85

**LES PRODUITS DU PLOMB SONT SOUTENUS. LA DEMANDE EST BONNE**

Peu de chose à signaler. Les plombiers demandent toujours une bonne

quantité de marchandises et la base reste sans changement. Il y a un approvisionnement suffisant de tuyaux, de plaques et de produits manufacturés pour répondre aux besoins du commerce.

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

**LES TOLES SONT TRES RARES. — UNE AMELIORATION N'EST PAS A PREVOIR**

Il est certain, de l'avis des importateurs et des jobbers, qu'il n'y aura que peu d'amélioration dans la situation des tôles. Ceux qui doivent s'approvisionner ont, de temps à autre, à payer une prime pour se procurer leurs besoins et il est très difficile d'obtenir de grosses quantités. La tendance est toujours à la hausse avec des cours absolument nominaux.

**Tôle noire en feuilles:**

	Les 100 lbs
Calibre 10. . . . .	9.00
Calibre 12. . . . .	9.05
Calibre 14. . . . .	9.10
Calibre 16. . . . .	9.35
Calibre 18-20. . . . .	9.40
Calibre 22-24. . . . .	9.45
Calibre 26. . . . .	9.50
Calibre 28. . . . .	9.50

**Tôle galvanisée en feuilles:**

10% onces. . . . .	12.50
Calibre 28. . . . .	12.10
Calibre 26. . . . .	10.75
Calibres 22 et 24. . . . .	11.55
Calibre 16. . . . .	11.55
Calibre 18. . . . .	11.55
Calibre 20. . . . .	10.25

**Tôle anglaise:**

Calibre 28. . . . .	12.50
Calibre 26. . . . .	12.25
Calibre 24. . . . .	11.65
Calibre 22. . . . .	11.30
Calibres 18 et 20. . . . .	10.85

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

**ON S'ATTEND A UNE BAISSSE DES VIEUX MATERIAUX**

Avec la réouverture des voies fluviales aux petits bateaux, les marchands comptent sur de gros arrivages de matériaux de rebut de toutes sortes et s'attendent à une baisse de prix sur différentes lignes. Les approvisionnements,

qui ne sont pas actuellement excessifs seront, pense-t-on, bientôt assez augmentés pour causer un certain relâchement de quelques articles. Pour cette semaine les prix sont maintenus sans changement.

Vieilles claques, bottines chaussures. . . . .	0.00
Pneus à bicyclette. . . . .	0.02½ 0.03
Pneus à automobile. . . . .	0.03½ 0.04
Cuivre jaune. . . . .	0.10 0.11
Cuivre rouge. . . . .	0.17 0.18
Cuivre léger. . . . .	0.08 0.09
Retailles de zinc. . . . .	0.00
Fer forgé, No 1, grosse tonne. . . . .	18.00
Rebuts malléables (tonne). . . . .	22.00
Bouts de tuyaux (tonne). . . . .	16.00
Plaques de poêles (tonne). . . . .	14.00
Acier pour faire fondre. . . . .	22.00
Bushelling No 2. . . . .	12.50 13.50
Plaques de chaudières. . . . .	17.00 18.00
Fonte de Machinerie (tonne). . . . .	46.00 47.00

**LE FIL DE FER TOUJOURS EN GRANDE DEMANDE**

La demande est toujours active pour le fil de fer en rouleau ou en grillage pour clôture. Le fil en acier doux, de 0 à 9, se vend toujours sur la base de \$5.75 les cents livres.

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5. . . . .	4.89
4 pt x 6. . . . .	5.30
4 pt x 4. . . . .	5.74
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé. . . . .	6.15
Fil galvanisé tressé uni. . . . .	6.85
<b>Ressort spirale galvanisé—</b>	
No 9. . . . .	5.80
No 12. . . . .	5.95
No 13. . . . .	6.05
<b>Fil de fer galvanisé uni—</b>	
Nos 0 à 8 inclus. . . . .	6.15
No 9. . . . .	5.75
No 10. . . . .	6.50
No 11. . . . .	6.25
No 12. . . . .	5.90
No 13. . . . .	6.00
No 14. . . . .	6.60
No 15. . . . .	7.05
No 16. . . . .	7.20
No 9. . . . .	6.30
No 10. . . . .	6.40
No 11. . . . .	6.45
No 12. . . . .	6.55
No 12. . . . .	6.65
No 13½. . . . .	6.70
No 14. . . . .	6.85
No 15. . . . .	7.00
No 16. . . . .	7.15
<b>Attaches à ballots, avec boucle simple:</b>	
No 12. . . . .	6.40
No 13. . . . .	6.50
No 13½. . . . .	6.60
No 14. . . . .	6.65
No 15. . . . .	6.85
No 16. . . . .	7.00
<b>Broche à foin, recuite en spirales:</b>	
No 13. . . . .	5.45
No 14. . . . .	5.55
No 15. . . . .	5.65

**MÉTALX EN LINGOTS SONT TRÈS CALMES — LE FER BLANC EST EN BAISSÉ.**

Métaux en lingots—La semaine écoulée a été très calme et les jobbers n'ont fait grand'chose dans aucune ligne. Le fer-blanc a baissé d'une cent.

Cuivre — Les cours restent les mêmes, l'électrolytique se vend 24 cents le casting 23½ cents. La vente est limitée.

Fer-blanc — Le marché de Londres est de nouveau un peu en baisse et le marché local a réagi d'une cent. Le prix actuel est de 71 cents la livre.

Antimoine — La situation du marché n'a pas changé, quoique le prix ait baissé d'une demi-cent. Le Chinois vaut 11 cents et l'Anglais 14 cents.

Aluminium — Il semble y avoir un approvisionnement d'aluminium en lingots et le prix varie de 35 à 40 cents la livre suivant la quantité. D'un autre côté, on dit que les plaques sont très rares.

Zinc — Un affaissement d'un quart de cent sur le prix de base a porté le cours à 11½ cents.

Plomb — Légèrement plus faible, avec bonne demande et prix coté à 11 cents la livre.

**LA PEINTURE**

Bien qu'il n'y ait pas eu cette semaine de changement de prix pour l'huile de lin, la situation ne s'est guère améliorée. Mais avec la réouverture de la navigation et avec l'espoir de la cessation des troubles ouvriers aux Etats-Unis, les broyeurs espèrent une amélioration prochaine dans les livraisons de la graine de lin.

La situation de la térébenthine est encore plus difficile et tous les produits au pin sont également rares et chers. Les résines sont très chères. Pas de changement appréciable cette semaine dans le cours de la térébenthine.

Le mastic se vend bien pour la saison et le blanc de plomb à l'huile est actif car les ordres d'exportation sont remplis en même temps que les demandes du commerce local. Les peintures préparées et les vernis sont actifs et fermes, surtout pour les derniers et on s'attend à une hausse. La gomme est rare et la livraison en est difficile. Les approvisionnements de verre, surtout pour les grandes plaques, sont très faibles et se vendent à prime, dit-on.

**PEU D'AMÉLIORATION DANS LES APPROVISIONNEMENTS D'HUILE DE LIN**

Depuis la semaine dernière il n'y a guère eu d'amélioration dans la situation de la graine, car le lin n'est arrivé qu'en quantité limitée. Les arrivages ont naturellement été rapidement absorbés. La graine d'Argentine s'en va,

dit-on, maintenant en Europe et quelques bateaux sont à peine disponibles pour transporter les approvisionnements en Amérique. Le mouvement pourrait être accéléré si la grève et les difficultés avec les débardeurs étaient réglées, ce après quoi beaucoup soupirent. Les prix restent sans changement à \$2.80 pour l'huile brute en lot d'un baril.

	Gallon impérial
Brute—	
1 à 2 barils. . . . .	2.80
3 à 4 barils. . . . .	....
Bouillie—	
1 à 2 barils. . . . .	2.82½
3 à 4 barils. . . . .	....

**LES STOCKS DE TEREBENTHINE CHEZ LES JOBBERS SONT FAIBLES**

Les prévisions sont moins favorables qu'il y a quelques semaines, pour la térébenthine. Quelques jobbers en ont un peu et la vendent en lots de cinq gallons à \$3.77 le gallon, tandis que quelques autres cotent les lots d'un baril à \$3.60 le gallon. Les besoins augmentent et à moins qu'il n'y ait bientôt quelque chance de se procurer un plus ample approvisionnement, le commerce aura certainement à souffrir.

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple. . . . .	3.60
Par petits lots. . . . .	3.77
Emballage en sus.	

(Suite de la page 57)

**LES EPICES SONT FERMES**

Epices — Toutes les épices sont très fermes aux cours de la semaine der-

nière. Le commerce a compté sur le marché américain pour ses approvisionnements et par suite il a dû payer ce qu'on lui demandait. On espère qu'avec l'ouverture de la navigation et l'accès aux marchés européens et anglais les seront plus faciles. Jusque-là on ne peut s'attendre à aucun soulagement du marché.

Allspice. . . . .	0.22
Cassia. . . . .	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux. . . . .	0.35
Pure moulu. . . . .	0.35 0.40
Clous. . . . .	0.85 0.90
Crème de tartre (française pure). . . . .	0.75 0.80
Chicorée canadienne. . . . .	0.30
Américaine (high test). . . . .	0.80 0.85
Gingembre. . . . .	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque). . . . .	0.31
Macis. . . . .	1.00
Epices mélangées. . . . .	0.30 0.32
Muscade, entières. . . . .	0.60 0.70
Muscade, moulue. . . . .	0.65
Poivre noir. . . . .	0.38 0.40
Poivre blanc. . . . .	0.50
Poivre (Cayenne). . . . .	0.35 0.37
Epices à marinades. . . . .	0.28 0.30
Paprika. . . . .	0.80
Turmeric. . . . .	0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemone, 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 céleri, en vrac (nominal). . . . .	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux. . . . .	0.21 0.28
Clous ronds, entiers. . . . .	0.18 0.20



# IMPERIAL HARNESS

Le HARNAIS DE LA MARQUE IMPERIAL est garanti exempt de tout défaut dans la fabrication et dans le matériel. Vous êtes certain d'avoir satisfaction lorsque vous achetez un attelage fait par Trees & Company.

Le Harnais No 640 pour attelage double est fait spécialement pour les travaux de ferme, tels que le labourage, l'ensemencement et le charriage général. C'est une bonne valeur exceptionnelle à un prix très modéré. Brides à ocellères avec montant latéral; courroies d'un pouce; attelles dans le haut; traits, avec chaîne d'acier, recouverte de cuir; bourrures avec agrafe et rivets; avaloir avec porte-traits rivetés dans le haut. Garnitures en métal blanc ou vernissées, mais pas sur le collier. Prix **\$57.00**

Vendu par tous les vendeurs de harnais du Dominion. Si votre marchand ne peut vous procurer le Harnais Impérial, écrivez-nous directement pour avoir les catalogue et prix.

**SAMUEL TREES & CO., LIMITED.**

Maison fondée en 1866.

Manufacturiers de harnais et vendeurs d'accessoires d'automobile.

42 Wellington St. East, Toronto.

## Renseignements de la province.

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

Semaine du 27 Avril au 4 Mai

- Vente—Max A. A. Philibert & ux., à James B. Paterson.  
 Vente—Pierre Gélinas à Isidore Gazail.  
 Vente—Edmond Milette à Thomas Bellemare.  
 Vente—Alfred Morin à Lucien Boisvert.  
 Vente—Rév. Euch. Héroux & al., à Alfred Morin.  
 Vente—Dme Mary Lavigne à Georges Barakat.  
 Obligation—Ls. Thibault à Rév. Dionis Gélinas.  
 Obligation—Isidore Gazail à Rév. Dionis Gélinas.  
 Quittance—Joseph Rivard à Pierre Gagnon.  
 Quittance—Cormier, Boisvert & al., à Ls Geo. Chartray.  
 Quittance Percepteur du Revenu à Succession Joseph Trépanier.  
 Quittance—Thomas Marcouiller à Albert Descoteaux.  
 Donation—Arthur Dugré à Nap. & Oliva Dugré.  
 Déclaration sociale—G. Mongrain & Cie.  
 Vente—Octave Hébert à Vve Henri Morency.  
 Vente—Augustin Thivierge à Willie Dufresne.  
 Vente—P. D. Forest & Ls Geo. Godin.  
 Vente—P. D. Forest à Dme Eva Papin.  
 Vente—Chs Varner à Napoléon Varner.  
 Vente—Edouard Duchaine à J. N. Godin.  
 Vente—Dionis Girardin à Léon Girardin.  
 Vente—Arthur Béliveau esq. à Corporation des T.-Rivières.  
 Vente—Corporation Trois-Rivières à The Mechanical Engineering Co.  
 Vente—Hon. J. A. Tessier à Albert Beaudet.  
 Vente—Odile Côté à J. Eug. Cloutier.  
 Vente—Hervé Duchesneau à Edmond Côté.  
 Vente—Dionis Gélinas à Joséphat Lamy.  
 Vente—Francis Masse à John Bouffard.  
 Vente—J. Arthur N. Larue à Ovide Blais.  
 Obligation—Lucien Pothier à La Caisse Populaire T.-Rivières  
 Obligation—Alfred Désilets à H. Montplaisir.  
 Obligation—Nap. Varner à Jos Thibodeau.  
 Obligation—Léon Girardin à Vve Olivier Désaulniers.  
 Obligation—A.-A. Gélinas à Isais Lemay.  
 Obligation—Fandy Mailhot à Richard Parent.  
 Obligation—Joséphat Lamy à Dme Onés. Gélinas.  
 Obligation—Henri Goulet à J. L. Durand.  
 Obligation—William Turcotte à J. A. Grenier.  
 Quittance—Alexis L. Désaulniers à Joseph Houle.  
 Quittance—Trefflé Dargis à Charles Varner.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Honorat Ricard.  
 Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à Alex. & Eugène Bourgeois.  
 Quittance—Cie de Prêts & Constructions à Jos. A. Désilets.  
 Quittance—Cie de Prêts & Constructions à Auguste Désilets.  
 Quittance partielle—Dme F.F. Farmer à Norman Labelle.  
 Donation—Adélar Lamy à Albert Lamy.  
 Main levée—Corporation Trois-Rivières à Dallaire & Pothier.  
 Déclaration sociale—La Cie de Buanderie à Vapeur des Trois-Rivières.  
 Vente—Corporation des Trois-Rivières à L'Air Liquide Society.  
 Vente—L. E. Dufresne à Hercule Dansereau.  
 Vente—P. N. Martel à Vve Antonio Grenier.  
 Vente—Evariste Milette à Adélar Milette.  
 Obligation—Léon Girardin à J. Théodore Ricard.  
 Obligation—Adélar Lambert à Dme Joseph Massé.  
 Obligation—Albéric Blanchette à Dme Joseph Massé.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Vve H. Laroche.  
 Quittance—Rév. F. X. Lizée à J. A. Trudel.  
 Quittance—Guillaume Courtois à Joseph Lemay.  
 Quittance—L.-P. Nobert à L. E. Dufresne.  
 Quittance—Rév. G. E. Panneton à L. E. Dufresne.  
 Quittance—Edouard Ducharme à Albert Bournival.  
 Quittance—Thomas Young & al. à Joseph Cloutier.  
 Main levée—J. H. Giroux à Jos Lessard.  
 Donation—Jean Lesieur à Adrien Lesieur.  
 Déclaration sociale—Hôpital des Chaussures des T.-Rivières.  
 Déclaration sociale—Dubé & Eugène.

### JUGEMENTS:—COUR SUPERIEURE

Georges Massicotte vs Onésime Simon, St-Narcisse, \$50.00.

### COUR DE CIRCUIT

- L. W. Pelchat vs L. A. Milot, Trois-Rivières, \$13.74.  
 Marasse Lupien vs Henry Quелlette, Trois-Rivières, \$16.05.  
 Ludger Rivard vs Ephrem Désaulniers, Trois-Rivières, \$25.25.  
 Joseph L. Auger vs Elzéar Arvisais, Shawinigan-Falls, \$38.22.  
 Philippe Boudreault vs Modeste Brisebois, Ste-Marie de Blandford, \$50.00.

Albert Pinard vs Napoléon Milette, Trois-Rivières, \$43.94.  
 The British Canadian Insurance Co. vs Lucien Pothier, Trois-Rivières, \$39.00.

Nestor Deshaies vs Alfred Veillet, St-Narcisse, \$22.00.  
 J. A. Simard & Cie vs Thomas Picard, Trois-Rivières, \$11.7.  
 J. S. Rivard & Cie vs Noël Forcier, Trois-Rivières, \$13.50.  
 J. P. Pelletier vs Albert Boisvert, St-Boniface, \$4.14.  
 Arthur Montambeault vs Michel Longchamp, Cap de la Madeleine, \$35.00.

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

26 avril au premier mai 1920

- Vente—Wim Fraser et al. à J.A. Cantin, 734 et 735, Tingwick, \$6,000.—\$1,500 a/c.  
 Vente—Mme Phélonise Hamel à Conrad Pruneau, p. 111 Tingwick, \$1,000.—\$200 a/c.  
 Donation—Mme Exélie Mailhot à Ernest Carignan, 1/2 ind. p. 1110, Tingwick.  
 Vente—John E. Johnson à J. H. Muldoon, 644, Tingwick \$5,500.—\$3,000 a/c.  
 Obligation—J.J.A. Cantin à Norbert Ouellet, 734 et 735 Tingwick, \$1,500.  
 Vente—L. N. Leclerc à J.A. Fréchette, p. 212 et 218, Princeville, \$3,000.—\$2,000 a/c.  
 Vente—J.A. Fréchette à Victor Roux, p.n. 54, Princeville \$1,700.—payées.  
 Vente—Napoléon Lemieux à Jos. Ed. Morin, p. 495 Ste-Victoire, \$1,600.—20. a/c.  
 Vente—J. Ernest Houle à Chs Eug. Rioux, p. 388, Ste-Victoire, \$1,000.—payées.  
 Obligation—Philippe Cyrenne à Cyriac Brunelle, 389, Bulstrode, \$500.  
 Vente—Victor Roux à François Carignan, 3 parties de 41 Princeville, \$2,900.—payées.  
 Testament—Mme Diana Hamel à Théodore Beaudet, 1/2 ind. 2 p. 41, Princeville.  
 Obligation—Fortunat Boucher à Augustin Brodeur, 24. 47 et 48 Horton, \$2200.  
 Vente—Gédéon Poudrier à Alfred Hamel, 135 et autres, Ste-Victoire, \$10,255.—\$4,500 a/c.  
 Vente—Gédéon Poudrier à Edmond Poudrier, p. 159, Ste-Victoire, \$50.—payées.  
 Titre—Corporation d'Arthabaska à Joseph Rheault, p. 963 Warwick, \$80.17 payées.  
 Donation—William Lavigne à Joseph Lavigne, p. s. 352 et autres, Bulstrode.  
 Mariage—Joseph Richard et Mlle Léda Courtois, communauté de biens.  
 Obligation—Joseph Lavigne à Grégoire Béliveau, p. s. 352 et autres, Bulstrode, \$500.  
 Donation—Odilon Houle à Rosaire Houle, p. e. 498, Bulstrode.  
 Donation—Achille Leclerc à Bernard Leclerc, 1-3 est 388, Bulstrode.  
 Echange—François Leclerc et Bernard Leclerc, p.e. 388 et 1-3 est 388, Bulstrode.  
 Vente—Mme Pamela Barthel à Ernest Lemaire, p.e. 427, Ste-Victoire, \$1,200.—\$600.—a/c.  
 Obligation—Isaac Milot à A.C. St-Pierre, 1/2 n. 41-63 et autres, Bulstrode, \$500.  
 Donation—Louis Leblanc et ux., à Charles Leblanc, p. 379, 389 et p. 381, St-Paul.  
 Testament—Pierre Lasanté à Mme Emélie Morin, 1/2 ind. 173 et autres, Arthabaskaville.  
 Vente—Mme Emélie Morin à Patrick Brochu, 173 et autres, Arthabaskaville, \$6,000.—payées.  
 Echange—Mme Emélie Morin et Louis Brochu, 2 p. 270, Arthabaskaville.  
 Vente—Pierre Tremblay à Petrus Goulin, p. 294, Arthabaskaville, \$6,100.—\$2,000. a/c.  
 Vente—Hector Michel à Wilf. et Thomas Michel, 177, p.s. 107 et 107a St-Christophe, \$2,500.—\$1,500.—a/c.  
 Vente—J.H. Lanneville à David Ducharme, 41-65, Bulstrode, \$1,300.—payées.  
 Vente—Ephrem Lafrance, Sr. à Amédée Lafrance, p. 149 et autres, Ste-Hélène, \$4,000 dues.  
 Vente—Edmond Bédard à Arthur Bédard, p.n.o. St-Norbert et 170, Ste-Hélène, \$5,000.—\$3,700 a/c.  
 Vente—Patrick Thérien à Alfred Thérien, 158 et autres, St-Norbert, \$10,000.—\$6,000 a/c.  
 Jugement—Mme Anais Roux vs Napoléon Grégoire, p. 1018-1019, Tingwick.  
 Vente—Cyriac Brunelle à Rosaire Houle, p.o. 397, Bulstrode, \$1,200.—dues.  
 Vente—Onésime Tourigny à Mme Amanda Samson, p. 459, Sainte-Victoire, \$450. payées.  
 Donation—Alphonse Guay à Onésime Guay, p. 386, Bulstrode.

**Renseignements de Québec****BUREAUX D'ENREGISTREMENT  
DE QUÉBEC**

- Obligation—Marier & Tremblay à Dlle M.O. Paradis, N.-D. Q.  
Obligation—Art. Frenette à Mme Frs C. Langlois, N.-D., Q.  
Quittance—Dlle Elodia Trudel à O. Drolet-A. Mercier.  
Quittance—L'Abbé Ls P. Sylvain à Jos. E. Lemieux.  
Vente—Pierre Jobin à Mme Alex. Landry, Montcalm.  
Obligation—J. Fred. Bélanger à North East Co., Montcalm.  
Obligation—Ls Ph. Desjardins à Marie Lse Desjardins, St-Roch-Nord.  
Transport—Eug. Lamontagne à Art. Larose, St-Roch-Nord.  
Vente—Eug. Lamontagne à Lucien Huot, St-Sauveur.  
Bail—P. A. Plamondon à Jos N. Ménard, Beauport.  
Vente de meubles—Mme Vve Narcisse Hamel à Jos. N. M. Pinault.  
Vente—Léger Plamondon à Nérée Henri Gilbert, Cant. Baraute.  
Vente—Jos Leblanc à Narcisse Beaudreau, Amos.  
Contrat de mariage—Jos Auger à Mme Art. Auger.  
Vente—Lorenzo Descarreaux à James Sheridan, St-Sauveur.  
Vente—Philius Lacombe à Alp. Daigle, St-Sauveur.  
Obligation—Alp. Daigle à Mme Vve Chs Rancourt, St-Sauveur.  
Contrat de mariage—Alix Parent à Dlle Maria Bérubé.  
Quittance—Vve Joséphine Martel à Fred Drouin Succ.  
Quittance—Magl. Cauchon à Mme Léo Kaddie, Montcalm.  
Bail—A.H. Lachance à Abel Lachance, St-Sauveur, 2098-164.  
Obligation—Frs Pouliot à Louis Blouin, St-Sauveur, ½ N. 1090, 149.  
Vente—La North Shore Realty à Athéod. Tremblay, St-Sauveur, 2420-B-50.  
Mainlevée—Alex. Sewell Succ.  
Procuracion—Lady Forger à Pierre Nap. Tessier.  
Avis—L.E. Fortier, N.P., au Régistrateur de Québec, 508-1249, St-Roch-Nord.  
Obligation—Abraham Uolashen à Le Prêt Hypothécaire, 1618 Jacques-Cartier.  
Quittance—Mme Vve J.A. de Villiers à Jos. Laroche.  
Vente—Gabriel Gobeil à Prosper Provençal, 457, Beauport.  
Vente—Jos. A. Parent à Dlle Aug. Guillot, Partie Nord 468-3, Beauport.  
Déclaration d'hérédité—Vve J. Lemieux-Giroux, ½ ind. 469, Partie 470, Beauport.  
Obligation—Télesphore Paquet à Michel Giroux, Pte 802.  
Obligation—Philémon Hins à Josep Verret, ½ S.O. Pte 470, Beauport.  
Quittance—Ed. Giroux à Léo Deblois.  
Renonciation—Mme Henri Bissonnette.  
Testament—L. D. Morin.  
Hérédité et transmission—G.A. Paradis au Régistrateur de Québec, 3100-D, P. 3100 E., 3100-A, 3100-F, St-Jean.  
Vente—Philius Laberge à Damase Ouellet, Ste-Foy.  
Vente—Jolin F. O'Brien à Jos. H. Paquet, Montcalm.  
Vente—Alb. J. Turner à The Canadian Lumber Box Co. Ltd, St-Roch-Nord.  
Vente—The Quebec Land Coy à Alp. Lafleur, St-Roch-Nord.  
Vente—The Quebec Land Co. à J.-Bte A. Thivierge, St-Roch-Nord.  
Vente—The Quebec Land Co. à Apollinaire Gosselin, St-Roch-Nord.  
Obligation et hypothèque—Mme Pat. Kirwin à Louis L'Amont, Montcalm.  
Avis—Régistrateur de Québec de Art. St-Jacques, Charlesbourg.  
Quittance—Quebec Land Com. à Cyrias Bolduc.  
Quittance—Mme J.B. Drolet à Philius Laberge.  
Obligation—Lauréa Mathieu à Chs Frenette, Beauport.  
Vente—J. J. Turney à Maxime Morin, Montcalm.  
Obligation—Maxime Morin à Fred. Desrochers, Montcalm.  
Quittance—The Quebec Land Co. à Philius Caron.  
Quittance—Le Prêt Hypothécaire à Eug. Lamontagne.  
Quittance—Sylvio Verret à Jos. Jac. Falardeau.  
Donation—Dame S. Frenière à Alex. Frenière, jr. St-Sauveur.  
Déclaration d'hérédité transmis—S.A. Paradis à Régistrateur de Québec.  
Obligation—Jos. Lafrance à Mme François Drolet.  
Quittance—Mme John Mahony à Geo. LaRoche.  
Quittance—Emile Côté à Pierre Trudel.  
Quittance—Mme Jos. Vermette à Ed. Rochon.  
Quittance—La Corp. Séminaire à Art. J. Gagné.  
Bail à rente—Eug. Marcotte à Orance Naud, Cant. Barraute.  
Vente—Art. Caouette à Victor Gravel, Cant. Figueray.  
Donation—Alb. Marchildon à Docittée Marchildon, Cant. Figueray.  
Testament décl. de décès—Frs Ph. Dion Bougie.  
Quittance—Mme Jos. A. Simard à Rob. L. Murphy.  
Quittance—Allan Patton à Nathan Bocal.  
Obligation—Paul Drouin à Mme Marie O. O. Nadeau-Gagnon, Montcalm.  
Vente—J.-E. Bédard au Dr Aurèle Nadeau, Beauport.  
Quittance—Ls A. Cantin à Eug. Fortin.  
Déclaration d'hérédité—Edgar Pelletier, St-Roch-Nord.  
Cession—Mde Alice Pelletier-Fortin à Elz. Pelletier, St-Roch-Nord.  
Quittance—P. J. McInenley à J. B. T. Aubin.  
Mainlevée—La Banque Nationale à Lauréat Pouliot.  
Mainlevée, partie d'hyp.—Dlle M.-Anna Laliberté à J. Léger Turgeon.  
Testament—Mme James Grant-Venner.  
Déclaration—F. Favien Gauvreau.  
Dépôt—J.P.E. Gagnon re Honoré Gingras, Montcalm.  
Acte en dépôt—J. A. Lefebvre, Charlesbourg.  
Vente—J. A. Lefebvre à Marcel Lefebvre.  
Vente—P. A. Bégin à Frs Bégin, St-Roch.  
Contrat de mariage—Arthur Paradis à Dlle B.C.A. Bilodeau.  
Obligation—M. et Mde Milhomme et al à Caisse Populaire Anc. Lorette, Ancienne Lorette.  
Obligation—Frs D. Paré à J. Ephrem Cloutier Succ., St-Roch-Nord.  
Vente—J.P.E. Gagnon à Art. Frenette, Montcalm.  
Obligation—Max. Morin, es-qté à Dlle Elodia Trudel, Montcalm.  
Acte de dépôt—J.M.M. Wallace à J. Art. Paradis, St-Jean.  
Quittance—Mme Frs D. Paré à Mme John Mahony.  
Quittance—J. E. Cloutier Succ. à Mme Frs. D. Paré.  
Quittance des droits—Perc. du Revenu à Mme U. A. Turney Dawson Succ., Jacques-Cartier.  
Quittance des droits—Perc. du Revenu à Mme U. A. Turney Dawson, Succ., St-Roch-Nord.  
Quittance—Mme Vve L. Racine à Pierre Savard.  
Concession—Ursulines de Québec, Dames Rel. à Honoré Gignac, St-Sauveur.  
Vente—Roch Dussault à J. Noël Rondeau, Montcalm.  
Quittance—Roch Dussault à J. Elisée Rondeau.  
Testament—Mme F. C. Canac dit Marquis Létourneau.  
Vente—J.-Bte Jinchereau à Oscar Gilbert, St-Roch.  
Déclaration de décès—F. X. Marquis, St-Roch.  
Promesse de vente—J. A. St-Arnaud à J. A. Bigue, Amos.  
Obligation—Art. Cinq-Mars à David Gouril, Amos.  
Quittance—Nap. Gauthier Succ. à Mme Vve Gasp. Dion.  
Quittance—F. X. Drouin, es-qté à J. J. Turny.  
Tutelle, Edmond Roy aux Mineurs.  
Quittance—Dlle Ludvine Demers à Jos. Cauchon.  
Vente—Montcalm Land à Aug. Pelletier, ptre, N.-Dame, Qué.  
Vente—Montcalm Land Co. à Mme Ed Dérôme, N.-Dame, Q.  
Acte d'accord et quittance mutuelle—Proteau Carignan à Elz. Plamon.  
Quittance—Proteau & Carignan à Philéas Sansfaçon.  
Vente—Ner. Quebec Realty Co. à Narcisse Soumis, Amos.  
Obligation—Emile Plamondon à Dlle Aurélie Lechasseur, Charlesbourg.  
Vente—Mme Vve Elz. St-Pierre à Anatole Pichette, St-Roch.  
Obligation—Anatole Pichette à Ed. Bouchard, St-Roch.  
Testament—Mme Vve A. Turny-Dawson.  
Déclaration—J. J. Turny, es-qté, Jacques-Cartier.  
Décl. d'hérédité—J.J. Turny es-qté, Jacques-Cartier.  
Décl. d'hérédité—J. J. Turny, es-qté, St-Roch-Nord.  
Quittances des droits, Percepteur du Mme M. A. Turny, Montcalm.  
Quittances des droits—Perc. Revenu à Mme N. A. Turny, Jacques-Cartier.  
Obligation et hyp.—Edm. T. Corrigan à J. Vézina "In Trust", St-Ambroise.  
Quittance—The Quebec Land Co. à Jos H. Tremblay Succ.  
Quittance—The Quebec Land Co. à Banque Nationale Qué.  
Quittance—La Société Prêts et Placements Qué. à John F. O'Brien.  
Quittance—Chs Delagrave à Edm. T. Corrigan.  
Vente—Philius Boivin à Armand Gagné, St-Jean.  
Contrat de mariage—Adélaré Gagné à Régina Plante.  
Contrat de mariage—Lactance Lachance et Dlle Bertha Bernier.  
Vente—Cyrille Bussièrès à Alf. Mercier, St-Laurent.  
Obligation—Alf. Mercier à Louis Tanguay, St-Sauveur.  
Quittance—Alf. Marois à Mme Vve Onés. Chalifour.  
Quittance—Jos Labbé à Jos Beauchamp.  
Vente—Montcalm Land à Mme Jos Desrosiers, Notre-Dame Québec.

Vente—L. J. Belleau à L. J. Belleau & Cie, St-Pierre.  
 Vente—Montcalm Land Co. à Philippe Séguin, Notre-Dame, Québec.  
 Déclaration de décès—Joseph Plamondon à Mme Vve F.X. Bruneau O'Reilly, St-Roch.  
 Déclaration de décès—Dlle Blanche Bruneau.  
 Quittance des droits—Percepteur du Revenu à Vve P. Plamondon dit St-P. Succ., St-Roch.  
 Quittance des droits—Percepteur du Revenu à Vve F. X. Bruneau O'Reilly Succ., St-Roch.  
 Contrat de mariage — C. Camille Lessard à Dlle Yvonne Drolet.  
 Vente—Ph. Crousset à Wilf. Laframboise, St-Roch-Nord.  
 Vente—J. H. Gignac Limitée à Mme Alvina Bergeron-Matte, St-Roch-Nord.  
 Quittance—R. Langlais et La Boivin à Mme Odilon Matte.  
 Trans. et subrogation—Mme T. H. Lizotte à Mme La Simard, Montcalm.  
 Vente—The Quebec Land à J. Alf. Bouré, St-Roch-Nord.  
 Testament—Mme Jos. Ph. Dion-Bougie.  
 Quittance et retrocession—Le Prêt Hypothécaire à Mme Ed. Samson et al, St-Sauveur.  
 Quittance et retrocession—Le Prêt Hypothécaire à Mme Ed. Samson et al, St-Sauveur.  
 Quittance—Jos Vaillancourt à Mme Jos Ph. Dion-Bougie.  
 Contrat de mariage—Edouard Hicks à Dlle Elisabeth Brodie.  
 Quittance—Mme Elizabeth à Mme Vve M. Marsh-K. Brodie Hicks Shaw.  
 Vente—J. A. Déry à Germain Bélanger, St-Pierre.  
 Vente—E. de Sales Laterrière à Major C. T. Dunn, Montcalm.  
 Vente—S. E. Drolet à Eutrope Couture, St-Sauveur.  
 Quittance—Mme Victor Lemieux Succ. à C. E. Boivin.  
 Vente—H. Massicotte à A. Massicotte, Amos.  
 Testament—Mme Pierre Plamondon-Dessaint dit St-Pierre.  
 Renonciation—Chs Noreau à Arth. J. Turcotte Succ.  
 Vente—Arth. J. Turcotte Succ. à E. G. Smith, Beauport.  
 Quittance—Mme Vve P. Belleau, à Nap. Brousseau.  
 Quittance—Dlle Eug. Belleau à Nap. Brousseau.  
 Quittance—R. C de la Chevrolière à Zéphirin Faucher et al.  
 Vente—Montcalm Land Co. à F. J. Paxman, Notre-Dame Q.  
 Obligation—Joseph Charron à Proteau & Carignan, Palais.  
 Echange—Ed. J. Joly de Lotbinière Succ., Prov. P.Q., à Gouvernement, Township Pascal.  
 Vente—Ed. J. Joly de Lotbinière Succ. à West End Paper Co., Township Pascal.  
 Vente—Jos E. Destremes à Adélar Massicotte, Amos.  
 Vente—Ed. Carrière à Paul Bélanger, Amos.  
 Vente—William Galbraith à John Midige, V. Escalina.  
 Quittance—Mlle Cyr. F. Delage à J. R. Paradis.  
 Vente—Montcalm Land Co. à Edouard Picher, Notre-Dame, Québec.  
 Vente—Montcalm Land Co. à Mme Jané Lylk, Notre-Dame, Québec.  
 Promesse de vente—Adélar Villeneuve à P. N. Fortier, Charlesbourg.  
 Vente—Alp. Breton à Georges Lelièvre, Jacques-Cartier.  
 Vente—Georges Lelièvre à Louis Lainé, Jacques-Cartier.  
 Vente—Louis Lainé à Mm Vve Ed. Groleau, Jacques-Cartier.  
 Déclaration de transmission—Mme Vve Jos. Boivin à J. Fitch, St-Félix.  
 Quittance des droits—Percepteur du Revenu à Dlle J. Fitch-Rowen Succ., St-Félix.  
 Testament—F. X. Laplante.  
 Déclaration—Mme Vve F. X. Laplante au Régistrateur de Québec, Beauport.  
 Déclaration—Em. St-Hilaire à James A. Scott, Montcalm.  
 Quittance—Côme Bourgilas à Alp. Blanchet.  
 Obligation—Ph. Séguin à Mme Hector Grenier, Montcalm.  
 Obligation—C. R. Paquin à Soc. Prêts et Placements Qué., Montcalm.  
 Quittance—Le Brigadier général A. O. Fages à Mme Vve E. Landry-Dubeau.  
 Obligation—Mme Wm. H. Hatale à La Parent, St-Colomban.  
 Jugement—Sévérin Houde vs Ernest Rochette.  
 Avis—Sévérin Houde vs Ernest Rochette, St-Sauveur.

#### ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Eugène Julien Co. vs Lépine Limitée, Ste-Justine, dette, \$243.89.  
 Frs Xavier Breton vs La Cité de Québec, dommage \$125.00.  
 Dame Alb. Brousseau vs L. Oscar Mercier, Québec, pension alimentaire, \$125.00.  
 Dominion Corset vs Ben. Lecker, N.-Dame Laurentides, dette, \$113.45.  
 Rachel Lemieux vs Ludger Lemieux, Village Bienville, billet promis, \$172.82.  
 Ludger Rancourt vs Adj. Rancourt, St-Raphaël, dette, \$310.53.

Dame Joséphine Godbout vs Amédée Demers, dom. \$318.00.  
 Hector Laferté vs David Demers, Québec, serv. profes. \$108.35.  
 J. Edmond Fortin vs Sinaï Charpentier, Goulet, billet, \$476.60.  
 Gauvreau Beaudry Ltée vs Jos A. Desrochers, Villemay, compte, \$356.20.  
 Nap. Couture vs Levis Dry Dock Realty Co. Ltd, Québec, remboursement et dommage, \$799.42.

#### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Joseph Perreault et Honoré Perreault vs Alexandre David, de la Reine, \$57.10.  
 F. Tabah & Brother Ltd vs Louis Marauf, La Tuque \$68.00.  
 P. T. Légaré Ltée vs Alexandre Dargis, Prot-St-Maurice, \$15.30.  
 P. T. Légaré Ltée vs J. A. Delisle, Pointe-Fortune, \$42.95.  
 Eug. Julien vs Louis Gignac, Québec, \$26.07.  
 Remillard Rinfret & Life Co. Limitée vs E. A. Rinfret, Roberval.  
 Quebec Fruit & Fish Exchange, Limited, vs Alfred Guay, Rivière du Loup, \$29.03.  
 Quebec Fruit & Fish Exchange Limited vs Hormidas Rodrigue, Rivière Gilbert, \$35.69.  
 Nap. Vizance vs Alphonse Lachance "Bérébé", \$68.24.  
 Charles Hector Lepage vs Jos. Letellier, cité de Québec, \$15.  
 Téléphore Girard vs Joseph Côté, Québec, \$3.50.  
 Jos. Coulombe vs Alphonse Hébert, de Québec, \$10.09.  
 Georges Cloutier vs Joseph Côté, Québec, \$8.34.  
 Georges Cloutier vs Joseph Cloutier, Québec, \$9.00.  
 Wilfrid Bisson vs D. J. A. Joncas, St-Valier, \$19.95.  
 Emile Chabot vs J. N. Barbeau, Lac St-Jean, \$17.92.  
 Beaudoin Ltée vs J.-Bte Longtin, de Québec, \$15.55.  
 Hubert L'Heureux vs Joseph Marquis, Québec, \$8.05.  
 Hubert L'Heureux vs Francis Masson, Québec, \$44.38.  
 Hubert L'Heureux vs Félix Parent, Québec, \$2406.  
 La Société Financière, Montréal vs Roch Caron, Macamic, \$88.35.  
 J. A. Cantin vs Louis Trudel, Québec, \$2.75.  
 La Cie Carette Limitée vs Charles Gagné et Adhémar Mercier, Sybec, \$35.40.  
 La Cie Carette Limitée vs Joseph Michaud, fils de Limon et Elzéar Soucy, Rivière Blanche, \$20.73.  
 Antoine Trépanier vs Joachim Hamelin, de Parent, \$73.21.  
 Beaudoin Ltée vs Dame Vve Thomas Ryan, Québec, \$35.90.  
 Frs Xavier Chevalier vs N. A. Moore, Montréal, \$59.71.  
 Lactaire Roy vs Wilfrid Corriveau, Québec, \$5.00.  
 Jos. Abel Rochette vs Camille Duplain, St-Raymond, \$10.00.  
 J. Adjutor Mathieu vs Antoine Dufour, Malbaie.  
 Dominion Fish Fruit Limitée vs F. B. Bherer, Amqui, \$4.25.  
 P. T. Légaré Ltée vs B. D. Brigge, Thetford Mines, \$55.65.  
 Dominion Fish Fruit Limitée vs J. B. Cloutier, Château Richer, \$18.80.

## Avis aux Marchands de la Campagne:

Je recevrai n'importe quelle quantité d'oeufs et je paierai le plus haut prix du marché. Les caisses vous seront fournies gratis.

LOUIS DUSSEAULT  
 Marchand de Provisions.

Tél. Lasalle 1748

189 Boulv. Pie IX,

MAISONNEUVE

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS  
 DANS VOS AGHATS

# CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

# PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU  
DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 20 au 27 avrii.

Vente—Albé Matteau à Donat Matteau.  
 Vente—Moïse Bégnière à Phyllis Bellemare.  
 Vente—Phyllis Bellemare à Alfred Lefebvre.  
 Vente—Abbé Matteau à Dollard Matteau.  
 Vente—Nazaire Garceau à B. J. Gérin.  
 Vente—Nazaire Ricard à Samuel Boisvert.  
 Vente—Laurentian Encampment à NoNrh Star Lodge.  
 Vente—Pierre et Emile Jacques à Lucien Morais.  
 Vente—Emile Gagné à Ovide Bigué.  
 Vente—Ovide Bigué à V. E. Dufresne.  
 Vente—Alph. Journeault à J. E. Vaillancourt.  
 Vente—L. E. Vaillancourt à Paul V. Morgan.  
 Vente—Pierre Gélinas à Guillaume Boucher.  
 Obligation—Alfred Lefebvre à Omer Carle.  
 Obligation—Marie-Louise Héroux à Philippe Houle.  
 Obligation—Lucien Morais à Pierre Jacques.  
 Obligation—Narcisse Lampron à Caisse Pop. St-Boniface.  
 Obligation—F. X. Guimond à Caisse Pop. St-Boniface.  
 Quittance—Arsène Ricard à Joseph Lord.  
 Quittance—Achille Demers à Eugénie Neault.  
 Quittance—Succ. F.-X. St-Charles à Eugène Neault.  
 Quittance—Odilon Jobidon et al., à Marie-Louise Héroux.  
 Quittance—Adélaré Héroux à Marie-Louise Héroux.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. L. P. Dallaires.  
 Quittance—Cie des Terrains Shaw, Falls à Ernest Lefebvre.  
 Quittance—Adem Adam à Joseph Desbiens.  
 Quittance—Léandre Langevin à The Royal Bank.  
 Vente—Dame Ludger Duchesneau à Napoléon Blais.  
 Vente—Blanche Girard à Jos. Boudreau.  
 Vente—Blanche Girard à Edouard Plante.  
 Vente—Alexandre Bourgeois à Finlay Bourgeois.  
 Vente—Edmond Lapointe à Ludger Lapointe.  
 Vente—J. G. Collerette à E. L. Denis et al.  
 Vente—Roméo Racine à Hercule Houde.  
 Vente—Vve Léoda Gélinas à Michael Gélinas.  
 Vente—Joseph Grenier à Phyllis St-Pierre.  
 Vente—The Shaw, W. and P. Co., à The Can. Ferro Alloys.  
 Vente—F.-X. Vanasse à Omer Bélanger.  
 Vente—Joseph Lessard à Vve Arthur Paquin.  
 Obligation—J. H. Vigneau à Aurore Gauthier.  
 Obligation—Finlay Bourgeois à Rév. Ephrem Paquin.  
 Obligation—Moïse Dupont à J. Ls. D. Durand.  
 Obligation—Arthur Boisvert à Hector Deschênes et al.  
 Obligation—Florette Delorme à Mariette Delorme.  
 Quittance—A. Lebrun à Arthur Désaulniers.  
 Quittance—David Pratte à Dionis Boisvert.  
 Quittance—Vve A. E. R. Bellefeuille à Georges Huppé.  
 Quittance—Dme Frs. Crête à G. C. Piché.  
 Quittance—Léon L. Désaulniers à Sévère Lemay.  
 Quittance—Almanzor Milod à Sévère Lemay.  
 Quittance—Alfred Bournival à Sévère Lemay.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Léoda Gélinas.  
 Transport—Oliva Crête à Jos. Guilbert.  
 Transport—Alphonse Langevin à Jacques Gignac.  
 Transport en garantie—Sévère Ls. Gélinas à Caisse Pop. des Trois-Rivières.  
 Déclaration sociale—Harnois & Ducharme.  
 Mainlevée—Trefflé Marcotte à Philippe H. Marcotte.  
 Donation—Thomas Bellemare à Donat Bellemare.  
 Quittance et mainlevée—Guardian Ass. Co. à J. A. Colleret.  
 Vente—The Canada Carbide Co. à The Can. Ferro Alloys.  
 Vente—J. Bte. Dubé à Téléphore Trottier.  
 Vente—Joseph Bellemare à Roméo Racine.  
 Vente—Roméo Racine à Alfred Racine.  
 Obligation—J. A. Caron à Lionel Diamond.  
 Obligation—F. X. Dupont à Frs. Gélinas.  
 Obligation—Félix Lacerte à Dme Achille Michelin.  
 Obligation—Odilon Brodeur à Armand Boucher.  
 Obligation—Joseph Tremblay à Napoléon Gauvin.  
 Quittance—Wilfrid Bourassa à Joseph Dufresne.  
 Quittance—Raphael Lacerte à Donat Lacerte.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Mary Maheux.  
 Quittance—Dame W. Rousseau à B. Alfred Cormier.  
 Quittance—L. O. Bellemare à Sévère Gélinas.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. David Dessert.  
 Quittance—A. E. Guillemette à Evariste Poudrier.  
 Quittance—L. P. Fiset à Thomas Lacerte.  
 Déclaration sociale—Edmond Bourassa,

Déclaration sociale—J. T. Lemyre et Jos. Félix Lemyre.  
 Transport—Jacques Gignac à Emery Massicotte.  
 Cession—Dame Ferd. Racine à Alfred Racine.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Willie Cloutier vs Norbert Champagne, Canton Barran-  
 te, Abittibi, \$40.87.  
 Omer Fontaine vs Achille Désilets, St-Louis de France,  
 \$62.75.  
 Jos. Levasseur vs. C St-Louis, Trois-Rivières, \$8.33.  
 Joseph Coury vs Arthur Martel, Cap. de la Madeleine, \$20.  
 Camille Dostaler vs Omer Rivard, Cap de la Madeleine, \$3.00.  
 Nestor Deshaies vs Alfred Veillet, St-Norçisse, \$22.00.  
 Phyllis Ferron vs Alex. Carrier enr. St-Fides, \$53.00.  
 Arthur Germain vs Ferdina Charette et al., Trois-Rivières,  
 \$42.00.  
 Les Révérendes Filles de Jésus vs Roméo Bellefeuille, Trois  
 Rivières.  
 A. Lambert vs Ed. Canet, Trois-Rivières, \$8.87.  
 Dame Vve Majorique Lafontaine vs Walter Gauthier, Trois-  
 Rivières, \$6.00.  
 Louis Boisvert vs Jos. Charette, Trois-Rivières, \$22.77.  
 Joe. Lowe Co. Lod., vs Ls. Philippe Désaulniers, Trois-Ri-  
 vières, \$45.50.  
 Azarie Jolivette vs Paul Martel, Shawinigan, \$14.25.  
 Arthur Montambeault vs Michel Longchamp, Cap de la Ma-  
 deleine, \$35.00.  
 Hector Girardeau vs Edmond Côté, Trois-Rivières, \$9.00.  
 Omer Morissette vs J. L. Lepage, Trois-Rivières, \$18.00.  
 Adélaré Martel vs Johnny Brousseau, Cap de la Madeleine,  
 \$12.00.  
 Arthur Spénard vs Onésime Dupuis, Trois-Rivières \$44.00.  
 L'Economie Ltée vs Antonio Amyot, Shawinigan Falls, \$50.

## SHERBROOKE

## BREFS EMIS

R. A. Oughtred vs. J. D. Young, Sherbrooke, \$145.95.  
 A. Hamel vs W. Hamel, Thetford, \$274.50.  
 A. Brière vs L. Lebrun, Sherbrooke, \$443.00.  
 M. Côté vs Stanstead & Sherbrooke Mutual Fire Ins. Co.,  
 \$5,000.00.  
 M. Daniel vs. Phélanise Therrault, Windsor, \$171.00.  
 G. & G. Ltd. vs. N. Legault, Buckingham, \$123.00.  
 E. T. Lumber Co. vs A. Fortier, St-Evariste, \$ 300.00.  
 Gariépy & Cabana vs. A. Robidoux, Sherbrooke, \$144.92.  
 J. T. Masson vs. Canadian Brakeshoe Co., Sherbrooke, \$1,913.00.  
 H. Paré vs Guelph Patent Cask Co., Scotstown, \$5,133.00.  
 R. Lamy vs. J. F. Laroche, Barford, \$180.00.  
 A. L'Heureux vs. Gilman Bros., Sherbrooke, \$1,200.00.  
 J. Nicol vs. Mme. L. B. Hill, Bury, \$500.00.  
 Dame F. Leech vs. J. A. Lilley, Hatley, \$400.00.  
 J. H. Dionne vs. T. Lapointe, Beaulac, \$375.00.  
 A. Sévigny vs. D. Gagné, Eaton, \$199.00.  
 B. Cohen & Co. vs. W. Black, Sherbrooke, \$195.42.  
 J. Gosselin vs Longval, East Angus, \$20.10.  
 Dame F. Leech vs. J. A. Lilley, Hatley, \$400.00.  
 N. E. Gariépy vs. T. Biron, St-Charles, \$16.95.  
 Soeurs de Charité vs. P. Nadeau, Sherbrooke, \$37.50.  
 A. Souaid vs. C. Breault, East Angus, \$7.96.  
 W. A. Stenning vs. Gen. Lumber & Mfg. Co., Sherbrooke, \$5.00.  
 Gariépy & Cabana vs. P. Auclair, La Patrie, \$99.00.  
 W. S. Allen vs. John Duff, jr., Sherbrooke, \$20.00.  
 J. A. Blais vs. Sam Lee, Sherbrooke, \$25.00.  
 Robitaille & Cie vs P. Therrault, Windsor, \$50.45.  
 Bernard & Cie. vs. F. Bibeau, Waterville, \$34.74.  
 A. E. Rowell vs. G. A. Ridiker, Fitch Bay, \$30.18.  
 A. E. Rowell vs. E. Boucher, Ascot, \$47.21.  
 Gariépy & Cabana vs H. Bissonnette, Chartierville, \$70.85.  
 Gariépy & Cabana vs. H. Bissonnette, Chartierville, \$70.85.  
 Gariépy & Cabana vs. E. Paquette, Ditton, \$14.18.  
 A. Cabana vs. D. Tremblay, Sherbrooke, \$443.35.  
 A. Cabana vs D. Tremblay, Sherbrooke, \$43.35.  
 N. Poliquin vs. J. Lafrance, Sherbrooke, \$12.00.  
 Wm. Harmer vs. D. Mactavish, Sherbrooke, \$40.00.  
 J. Tremblay vs. Corporation du Canton d'Orford, \$50.00.  
 A. R. Bourbeau vs. S. Labonté, St-Claude, \$43.80.  
 A. R. Bourbeau vs. J. B. Ouellette, St-Claude, \$87.70.  
 G. Bisson vs. P. Laplante & al., Windsor, \$66.15.  
 C. F. X. Prévost vs. E. Pelchat, La Patrie, \$45.80.  
 J. A. Vaillancourt vs. Dame M. Hébert, Sherbrooke, \$32.5.  
 O. Darche vs. J. T. Nadeau, Sherbrooke, \$23.00.

H. Brodeur vs. C. Lachance, Val Racine, \$37.97.  
 Nicol Lazure & Couture vs. Alfred. Chrétien, Black Lake, \$84.80.  
 J. R. McLeod vs. A. E. Berwick, Bury, \$73.68.  
 E. Paquette vs. H. Richard, Montréal, \$5.60.  
 Dame H. Clmon vs. N. Blanchette, Coaticook, \$26.50.  
 B. Cohen & Co. vs. Laventure, Stoke, \$25.00.  
 Echenberg Bros. vs. C. Welsh, Bromptonville, \$32.10.  
 G. Roy vs. R. McKenzie, Lambton, \$78.10.  
 N. Savard vs Guardian Insurance Co., Montréal, \$43.75.  
 H. Lussier vs N. Carrier, Gould, \$26.25.  
 J. Blitt vs J. Nichol, St-Evariste, \$15.75.  
 Dame E. Roberge vs A. Thibault, Sherbrooke, \$40.00.  
 H. R. Fraser et al vs J. U. Bélisle, Windsor, \$50.00.  
 Echanberg Bros. vs E. Brousseau, Sherbrooke, \$23.  
 Southern Canada Power, vs S. Leclerc, Waterville, \$24.10.  
 Lefebvre & Lecours vs A. Guillemette, Sherbrooke, 31.63.  
 J. B. Reed vs G. Blanchette, Katevale, 22.50.  
 O. J. A. Barter vs W. Atkins, Bury, \$28.95.  
 O. J. A. Barter vs H. M. Campbell, Bury, \$63.20.  
 W. A. Hale vs E. J. Burns, Montréal, \$74.50.  
 Bernard & Cie vs J. Dupont, Black Lake, \$32.78.  
 J. W. Côté, vs L. Roy, Sherbrooke, \$32.15.  
 E. Rioux vs J. B. Hébert et al, Sherbrooke, 21.50.  
 Belmont Real Estate Co. vs J. O. Bureau, Asbestos, \$73.23.  
 Dame A. Roy vs F. Beauchesne et al, Stoke, \$1,971.96.  
 J. S. Mitchell & Co., vs E. J. Getty, Stanstead, \$299.62.  
 Can. Bank of Commerce vs F. R. Moreau et al, Windsor, \$135.30.  
 Loomis-Dakin Const. Co. vs Cie La Tribune Ltée, Sherbrooke \$10,000.  
 C. Gauthier vs A. Marcoux, Black Lake, \$275.  
 J. D. Lafontaine vs Brompton Pulp. & Paper o., East Angus, \$2,500.  
 Can. Bank of Commerce vs J. A. Desmarceaux, Roxton falls,  
 Hyndman Grain & P. Co. vs G. Dow, Sherbrooke, \$598.70.  
 Dame Rose A. Vaudry vs A. Trétreault, Sherbrooke, \$1,500.  
 E. T. Provisions Co. vs Cie Produits Alimentaires, Québec, \$262.50.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
 DU DISTRICT DE SHERBOOKE PENDANT LA SEMAINE  
 finissant le 1er mai 1920

ACTES DE VENTE

Bénéphat Labrecque à Dame D. McMahon, résidu du lot 63 quartier Centre. Prix \$5,400.; \$2,000.—payés.  
 Sherbrooke Real Estate Co. à C.-A. Gingras, une certaine portion du lot 4 quartier Sud. Prix \$3,297.—payés.  
 William Bown à Dame J.P.L. Stewart, lot 229-65 Lennoxville. Prix \$110.—payés.  
 B.C. Howard à G.W. Murphy, lots 364, 367 et partie de la portion E. du lot 366 quartier Nord. Prix \$1.00—payé.  
 Walter Banfill à J. Cowan, lots 25d, 25c & 26c rang 6 Compton. Prix \$5,000.; \$3,000.—payés.  
 John Leonard à G.A. Berwick, 47 pieds N.O. lot 875 quartier Nord. Prix \$2,500.; \$800.—payés.  
 Dame J.H.M. Parker à James G. Beattie et Victor R. Beattie, tous ses droits dans les lots 3, 4, 7, 12, 15, 17 et partie lots 2, 5 & 13, Lennoxville, et lot 16d rang 5 Ascot. Prix \$19,500.; \$5,000.—payés.  
 Richard Burroughs à Gilbert Douglas, lot 302 quartier Est. Prix \$3,000.—payés.  
 Alphonse Lecours à Joseph Neveu, résidu lot 885 quartier Est. Prix \$2,200.; \$1,000.—payés.  
 J. Lauréat Voyer à William Wright, lot 729-19 quartier Est. Prix \$1,800.—payés.  
 Dame J.T. Gendron à Bernard Gillman, lot 1138 quartier Sud. Prix \$6,200.; \$1,500.—payés.  
 Joseph Groulx à Edouard Grondin, lot 10c rang 9 Ascot, Prix \$3,500.; \$2,000.—payés.  
 Richard Angel à Frank Savary, lot 12 village de Compton. Prix \$240.—payés.  
 J.M. Martin à W.J. Prinn, lot 398 Lennoxville. Prix \$5,000.; \$3,500.—payés.  
 John Cannon à J.R. Rosenbloom et Jacob Kushner, partie lot 754 quartier Nord. Prix \$1,00 payé.  
 J.A. Cowan à Dame Ernest Harrison, 1/2 S. de 1/2 O. lot 27 rang 7 Compton. Prix \$1,500.—payés.  
 Walter Kinkad à Congrégation Agudath Achim, lot 751 quartier Nord. Prix \$4,500.; \$2,300.—payés.  
 B.C. Howard à Dame F.M. Adams, résidu lot 128 quartier

Nord. Prix \$358.—payés.  
 William Desruisseaux à H.J. Weyland, lots 412 & 413 Lennoxville. Prix \$7,750.; \$1,100.—payés.  
 W.D. Parker à A.H. Bryant, lot 299-155 Lennoxville. Prix \$3,300.—payés.  
 Arthur Laverdière à Pierre Chabot, 1/4 indivise des lots 13b & 14a rang 2, Compton. Prix \$600.—payés.  
 B.C. Lemieux à J. Wilfrid Côté, partie lot 1270 quartier Sud. Prix \$1.00 payé.  
 C.H. Fletcher à Ernest Sylvestre, lot 899-35 quartier Est. Prix \$475.—payés.  
 Dame George McKee à Georges St-Pierre, lot 615 quartier Nord. Prix \$8,000.; \$2,000.—payés.  
 Pierre Boisvert à Octave Labrecque, lots 1452-67, 68 et partie 66 quartier Sud. Prix \$3,700.—payés.  
 George H. Kerr à Myles E. Kilburn du lot 953 & partie lot 951 quartier Sud. Prix \$1.00 payé.

HYPOTHEQUES

G.W. Murphy à T.D. Walsh, pour \$6,000, affectant lots 364 et 367 quartier Nord.  
 Joseph Boulton à P.J. Wolfe pour \$600.—affectant partie lot 367, Lennoxville.  
 Gilbert Douglas à John Edwards pour \$2,000.—affectant lot 302 quartier Est.  
 J.A. Ferland à Sherbrooke Loan & Mortgage Company pour \$2,700.—affectant lot 7-371 quartier Sud.  
 Eusèbe Fontaine à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$11,500.—affectant les lots 338 & 560 quartier Nord.  
 W.J. Prinn à Edwards Realty Co. pour \$3,000.—affectant le lot 398 Lennoxville.  
 Médéric Trudeau à Maxime Asselin pour \$2,700.—affectant lot 1389 quartier Sud.  
 Dame H.A. Thayer à Dame J. Onésime Lambert pour \$1,500.—affectant partie lot 600 quartier Nord.  
 Dame H.A. Thayer à Dame J.T. Gendron pour \$1,000.—affectant partie lot 600 quartier Nord.  
 A.H. Bryant à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$1,500.—affectant lot 299-155 Lennoxville.  
 A.H. Bryant à W.A. Hale, ès-qualité, pour 1,800.—affectant lot 299-155 Lennoxville.

DECHARGES

Harry Prowse à H.A. Williams de l'hypothèque du 20 avril 1912.  
 Belmont Real Estate Co. à J.L. Voyer de l'hypothèque du 10 août 1918.  
 Arthur Beauregard à J.L. Voyer de l'hypothèque du 10 août 1918.  
 Succession Dame M. John Clark à Walter Banfill de l'hypothèque du 6 avril 1920.  
 John Edwards à Richard Burroughs de l'hypothèque du 30 octobre 1917.  
 Rév. J.E. Castonguay à Napoléon Phaneuf des hypothèques des 17 avril 1917 et 22 décembre 1917.  
 Robert Kerr à G.H. Kerr de l'hypothèque du 20 février 1914.  
 Munroe Demers à Amos Anderson de l'hypothèque du 21 décembre 1904.  
 Canadian Peerless Jewelry Co. Ltd à Giovanni Costanzo, de l'hypothèque du 2 août 1919.  
 Thomas Roberge à Médéric Trudeau, de l'hypothèque du 18 avril 1917.  
 Sherbrooke Loan & Mfg Co. à A. Sangster & W.A. Hale, de l'hypothèque du 28 mars 1914.  
 Louis Turgeon à Joseph Labrecque de l'hypothèque du 30 octobre 1917.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de feu J.H.M. Parker avec transmission affectant lots 3, 4, 7, 12, 14, 15, 17, parties lots 2, 5 & 13 Lennoxville, lot 16d rang 5 Ascot, légués à Dame J.H.M. Parker. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu J.H.M. Parker.  
 Testament de feu D.M. Cathcart, léguant ses biens à W.A. Cathcart & al. avec avis affectant lots 899-159-1 à 101 quartier Est, et droits aux lots 1494-106 & 110 quartier Sud. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu D.M. Cathcart.  
 Acte de dépôt d'une option par Delles AE. & M.W. Twose à A.C. Skinner, et transférée par A.C. Skinner à J.R. Rosenbloom du droit d'achat du lot 240 quartier Centre au prix de \$55,000.  
 Autorisation de vendre les droits des mineurs au lot 1471 quartier Sud, appartenant à la succession David Gagné et Angèle Caya, son épouse.  
 Jugement re Dame Lumina Morell vs Joseph Danis, stipulant séparation de biens.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 5 mai 1920.

Le fait saillant de la semaine a été la baisse du prix du beurre. Il se vend maintenant en certains endroits jusqu'à 61 cents pour le crémier fraîchement fait. Les raisons de cette baisse sont le meilleur approvisionnement de beurre frais et la diminution de la demande des marchés extérieurs. Les oeufs sont plus chers par suite de la demande pour l'entreposage et l'exportation. Les prix des viandes restent fermes aux cours élevés de la semaine passée. Le saindoux est diminué cette semaine de 3-4 cent par livre et les approvisionnements sont plus abondants. Le Shortening est également meilleur marché et est coté 1 cent de moins par livre que la semaine passée. Les approvisionnements de poisson frais sont meilleurs et les prix plus aisés.

## LES VIANDES FRAICHES SONT FERMES

Viandes fraîches — Le prix des porcs vivants est ferme au cours de hausse de la semaine dernière. Les viandes débitées sont un peu plus chères en certains endroits, proportionnellement à l'augmentation du bétail vivant. La cuisse de porc est cotée aux abattoirs à 36 cents et la saucisse de porc vaut maintenant 26 cents la livre.

Boeuf — Les prix du boeuf sont très fermes et un changement ne serait pas surprenant. Les quartiers de derrière sont cotés jusqu'à 30 cents la livre. L'agneau frais est coté à 35 cents la livre pour l'animal entier.

Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	21.25	21.50
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90. . . . .	29.50	30.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé). . . . .	0.36	
Longes (trimées). . . . .	0.40	
Longes (non trimées). . . . .	0.37	
Epaules (trimées). . . . .	0.31	
Saucisse de porc (pure). . . . .	0.23	
Saucisse de ferme . . . . .	0.18	
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière . . . . .	0.25	0.30
Quartiers devant . . . . .	0.18	0.20
Longes. . . . .	0.40	0.42
Côtes. . . . .	0.30	
Chucks. . . . .	0.16	
Panaches. . . . .	0.23	
(Vaches)—		
Quartier derrière. . . . .	0.19	0.22
Quartiers devant. . . . .	0.12	0.14
Longes. . . . .	0.27	
Côtes. . . . .	0.22	
Chucks. . . . .	0.12	
Panaches. . . . .	0.18	
Seaux (suivant qualité). . . . .	0.22	0.28
agneaux, 50-80 lbs (en-		
tiers), la lb. . . . .	0.35	0.40
louton, 45-50 lbs No 1. . . . .	0.18	

## LES VIANDES EN BARILS SONT SOUTENUS

Viandes en barils — Il n'y a pas de changement dans les prix des viandes en barils. La demande n'est pas forte, mais en raison du prix nouveau de la viande fraîche, la tendance est ferme également pour les viandes en barils.

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadien short cut (brl)	
morceaux de 26-35. . . . .	54.00
Dos clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50. . . . .	55.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	52.00
Boeuf plate. . . . .	28.00
Boeuf mess. . . . .	25.00
Porc engraisé aux pois. . . . .	48.00

## LES VIANDES CUITES SONT FERMES

Viandes cuites — Il n'y a pas de changement cette semaine pour les viandes cuites, mais en raison de la fermeté du marché de la viande fraîche la tendance est en faveur d'une hausse prochaine.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée. . . . .	0.46
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . .	0.32
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.30
Vern et langue. . . . .	0.33
Jambons cuits. . . . .	0.57
Epaules, rôties. . . . .	0.50
Epaules, bouillies. . . . .	0.43
Pâtés de porc (doux). . . . .	0.75
Boudin, la lb. . . . .	0.12
Mince meat, la lb. . . . .	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure. . . . .	0.26
Bologne, la lb. . . . .	0.14 0.15

## PRIX PLUS FERME POUR LE BACON

Bacon — Avec le marché du porc plus fort le marché du bacon est devenu plus ferme. Le meilleur Bacon "Breakfast" est coté 58 cents, tandis que le "Breakfast" fumé est offert à 49 cents.

Nous cotons:

Jambons—	
8-10 livres. . . . .	0.44
Medium, fumé, la livre:	
12-14 livres. . . . .	0.44
14-20 livres. . . . .	0.44
20-25 livres. . . . .	0.36
25-35 livres. . . . .	0.36
Plus de 35 livres. . . . .	0.32
Bacon—	
Déjeuner. . . . .	0.49 0.58
Cottage roulé. . . . .	0.37
Jambons Picnic. . . . .	0.29

## LE SAINDOUX A BAISSÉ

Saindoux — Le marché du saindoux est beaucoup plus faible cette semaine. Dans certains cas la diminution du cours a atteint 3-4 cents par livre. L'approvisionnement est plus abondant et la demande est bonne.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.28½	0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.28½	0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.29	0.30
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.31	0.32

## LE SHORTENING VAUT 1 CENT DE MOINS

Shortening — Il y a une baisse marquée dans le prix du Shortening cette semaine. Il y a une diminution d'une cent par livre sur les cours de la semaine dernière. L'approvisionnement est meilleur et la demande est très bonne.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.26½
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.26½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.27½
Morceaux, 1 lb, la lb. . . . .	0.28½

## DEMANDE POUR LA MARGARINE

Margarine — Il y a toujours la demande ordinaire pour la margarine et les prix sont fermes. Les ventes peuvent diminuer par suite de l'amélioration de l'approvisionnement de beurre.

Nous cotons:

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

## LE BEURRE DE CREMERIE EST MEILLEUR MARCHÉ

Beurre — Il y a eu une baisse dans le prix du beurre. Le beurre de conserve est fini et avec l'ouverture des pâturages l'approvisionnement de beurre est un peu plus abondant. Les blocs de crémier se vendent de 63 à 64 cents et les tinettes 62 cents. Le bon beurre de laiterie est offert à 56 cents et 57 cents pour les blocs.

Nous cotons:

Crémier, moule, qualité	
entrepôt. . . . .	0.63 0.64
Laiterie, en tinette. . . . .	0.54 0.55
Laiterie, moules . . . . .	0.56 0.57
Cuisine. . . . .	0.50

## AUGMENTATION DES OEUFS FRAIS

Oeufs — Avec l'ouverture de la saison d'entreposage et d'exportation le marché des oeufs est devenu si ferme qu'une avance de 1 cent par douzaine est devenue nécessaire sur les oeufs frais. Le prix actuel est soutenu avec une très bonne demande.

Nous cotons:

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

**LE MARCHÉ DU FROMAGE EST SOUTENU**

Fromage — Le marché du fromage est soutenu aux cours actuels. Le trafic d'exportation va probablement commencer bientôt avec l'ouverture de la navigation et on s'attend par suite à un marché plus fort et plus actif.

**Nous cotons:**

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

**LE MARCHÉ DE LA VOLAILLE EST PLUS FORT**

Volaille — Le marché de la volaille est un peu plus fort cette semaine. Il y a une augmentation d'a peu près une cent par livre sur les poulets, les canards et les oies. Les dindes ne sont pas cotées, car il n'y a que peu de demandes pour cette volaille et il n'y a que peu d'offertes sur le marché.

**Nous cotons:**

Poulets à rôtir (3-5 lbs.).	0.38	0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait).	0.42	0.44
Dindes.	....	0.55
Dindons.	....	0.53
Oies.	....	0.34

**LE FLETAN MEILLEUR MARCHÉ**

Marché du poisson — Pratiquement le seul changement dans le marché du poisson a été le transfert de quelques variétés de la colonne du poisson gelé à celle du poisson frais. Cela veut dire que le poisson de mer frais est plus abondant. Le flétan de l'Est est arrivé et les prix ont baissé de deux cents par livre. On exprime l'opinion que le poisson frais va être maintenant en plus grande abondance. Le saumon frais est très rare. Une cargaison de brochet frais est attendue à Montréal cette semaine. C'est le premier poisson des lacs.

**Nous cotons:**

Poisson frais		
Haddock.	0.08	0.09
Morue, pour tranches.	0.11	0.12
Morue, pour le marché.	0.07	0.08
Crevettes.	....	0.50
Homards vivants.	....	0.40
Saumon (B.C.), la lb., rouge.	....	0.40
Maquereau.	....	0.20
Poisson blanc.	....	0.20
Alose.	0.30	0.35
Flétan.	0.25	0.26
Brochet.	....	0.12
Campe.	....	0.09
Barbotte.	....	0.15
Perchaude.	....	0.08

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.15
Filets. . . . .	0.21
Blonters, la boîte. . . . .	1.50
Kippers. . . . .	2.25
Hareng fumé sans arêtes, boîte de 10 lbs, la lb. . . . .	0.20
Hareng saur, la boîte. . . . .	0.24

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.18½	0.19
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.19	0.20
Haddock. . . . .	0.07½	0.08
Maquereau. . . . .	0.15	0.16
Doré. . . . .	0.15	0.16
Morue en tranches. . . . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.26	0.28
Morue—		
Monue, gros baril, 200 lbs . . . . .	19.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. . . . .	15.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	14.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs. . . . .	13.00	
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs). . . . .	0.20	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs. . . . .	15.00	

**L'ÉPICERIE**

Il n'y a pas de changement général sur le marché du sucre cette semaine. Les prix sont fermes au taux élevé qu'ils ont atteint. Par suite de la très grande fermeté du marché du sucre le marché des mélasses est excessivement fort avec un approvisionnement très restreint. Le marché du riz est ferme avec tendance à la hausse et il n'y a guère d'espoir d'un changement prochain car les approvisionnements sont très faibles. On prévoit qu'en raison du prix très élevé du maïs, les flocons de maïs et tous les produits du maïs seront forcément amenés à la hausse dans un avenir rapproché.

Il n'y a pas de changement pour le moment sur le marché du café, mais il reste ferme avec grandes chances de hausse. Toutes les épices sont très fermes aux cours de la semaine dernière. Le commerce a dû avoir recours au marché américain et par suite il a dû payer ce qu'on demandait. On espère qu'avec l'ouverture de la navigation et l'accès aux marchés européens et anglais, les prix seront plus aisés. Jusqu'à on ne peut s'attendre à aucune amélioration du marché. Les thés continuent à être fermes. Les légumes sont plus faciles. Les oranges sont beaucoup plus chères cette semaine en raison des difficultés de transport.

Le marché local est très ferme cette semaine. Quelques légumes sont meilleur marché et les fruits en général sont plus chers. La farine est excessivement ferme et la production est restreinte. Par suite les engrais sont très rares et chers. Le riz manque et monte encore. Les rapports de la nouvelle récolte de thé sont loin d'être encourageants et on s'attend à ce que les prix soient élevés. Les céréales de maïs vont certainement

augmenter en raison du fort marché du maïs. Les noix sont meilleur marché cette semaine et on constate une bonne demande. On espère que l'ouverture de la navigation favorisera la réduction de certains prix de marchandises importées, spécialement les épices.

**LE MARCHÉ DE LA FARINE EST FERME**

Farine — Le marché est très ferme ici, comme il fallait s'y attendre. On prétend dans certains cercles que la farine subira une nouvelle hausse avant longtemps. L'ouverture de la navigation pourra stimuler les affaires, mais pour le moment beaucoup de moulins ne travaillent qu'à la moitié de leur capacité habituelle.

**Nous cotons:**

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	13.40
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs. . . . .	13.60
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	13.70
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	....

**FOIN ET GRAINS**

Grains — Par suite de la forte tendance continue vers la hausse, qui se manifeste sur le marché américain, la situation du marché local est plus forte et l'avoine a augmenté de 2½ cents par boisseau. Il continue à y avoir une forte demande des acheteurs de l'extérieur pour l'avoine, mais en raison de la situation des chemins de fer et de la rareté relative des wagons étrangers, on ne fait que peu d'affaires nouvelles et le marché est tranquille à ce point de vue.

Foin — Le marché local du foin reste ferme et le trafic est soutenu pour les ventes locales et extérieures.

**Nous cotons:**

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars) :	
Foin :	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	34.00
Bon, No 2. . . . .	33.00
Bon, No 3. . . . .	31.00
Paille. . . . .	15.00
Avoine :	
No 2 C.W. (34 lbs). . . . .	1.25½
No 3 C.W. . . . .	1.22½
Extra Feed. . . . .	1.22½
No 1 Feed. . . . .	1.21½
No 2 Feed. . . . .	1.20½
Orge :	
No 3 C.W. . . . .	2.10
No 3. . . . .	....
No 4 C.W. . . . .	1.74
Feed. . . . .	1.60

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

**LES CÉRÉALES DE MAÏS SONT TRÈS FERMES**

Céréales — La vente des céréales subit sa diminution ordinaire pour la

saison, mais les affaires restent particulièrement fermes à cette époque. Le prix élevé du maïs aura sans aucun doute une répercussion sur les prix des céréales dans un avenir rapproché. En tout cas il est certain que le marché est extraordinairement ferme.

**Nous cotons:**

Céréales—	
Corneal, golden, granulé. . . . .	5.50
Orge perlé (sac de 98 lbs) . . . . .	8.25
Orge pot, (98 lbs) . . . . .	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) . . . . .	
nouv. . . . .	6.00
Hominy gruau, (98 lbs) . . . . .	6.50
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	6.25
Graham, farine. . . . .	6.00
Graham, baril. . . . .	13.25
Oatmeal (standard granulé). . . . .	6.00 6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac). . . . .	5.60

**LES FLOCONS DE MAÏS PEUVENT AUGMENTER**

Produits en paquets — Il n'y a pas de changement immédiat dans le prix des produits en paquets. La demande est des plus normales pour la saison. Tout fait cependant prévoir que, étant donné le prix très élevé du maïs, les flocons de maïs et tous les produits du maïs seront forcément amenés à une hausse dans un avenir rapproché.

**Nous cotons:**

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

**la douzaine**

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

**CHANGEMENT POUR LE SUCRE EN PAQUET**

Sucre — Il n'y a pas de changement général sur le marché du sucre cette semaine. Les prix sont très fermes au nouveau taux élevé. Il semble y avoir une sorte d'expectative au sujet de la convention des raffineurs de sucre américains à Washington dont le résultat sera d'un grand intérêt pour les négociants en sucre du Canada. Les raffineries de sucre Atlantic et Acadia ont adopté une nouvelle échelle de prix sur quelques unes de leurs lignes en paquets. Ces prix sont comme suit: Sacs de jute 5 20s. \$19.40; 10 10s. \$19.50; Cartons, 20 5s. \$19.60; 50 2s. \$19.75. Ces prix ne s'appliquent qu'aux deux compagnies précitées. Les autres restent fermes aux cours indiqués la semaine dernière.

**Nous cotons:**

Atlantic, extra granulé. . . . .	19.00
Acadia, extra granulé. . . . .	18.50
St. Lawrence, extra granulé. . . . .	19.00
Canada, extra granulé. . . . .	18.50
Dominion Cristal, granulé. . . . .	18.50
Glacé, barils. . . . .	18.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	19.10
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	18.90
Glacé, 1 livre. . . . .	
Jaune No 1. . . . .	18.10
Jaune No 2 or. . . . .	18.00
Jaune No 3. . . . .	17.80
Jaune No 4. . . . .	17.70
En poudre, barils. . . . .	18.60
En poudre, 50s. . . . .	18.80
En poudre, 25s. . . . .	19.00
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	19.20
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	19.30
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	19.50
Subes, paq. de 2 lbs. . . . .	21.00
En morceaux Paris, barils. . . . .	19.10
En morceaux 100 lbs. . . . .	19.20
En morceaux boîtes 50 lbs. . . . .	19.30
En morceaux boîtes 25 lbs. . . . .	19.50
En morceaux cartons 5 lbs. . . . .	20.25
En morceaux cartons 2 lbs. . . . .	21.00
Crystal Diamond, barils. . . . .	19.50
" " boîtes 100 lbs. . . . .	19.70
" " boîtes 50 lbs. . . . .	19.80
" " boîtes 25 lbs. . . . .	20.00
" " caisses de 20 . . . . .	20.75

**L'APPROVISIONNEMENT DE LA MELASSE EST LIMITE**

Melasse — Par suite de la grande fermeté du marché du sucre et de la demande du produit raffiné, le marché de la mélasse est excessivement fort avec un approvisionnement très restreint. Les importateurs préfèrent de beaucoup transformer leurs approvisionnement de produit brut en sucre plutôt qu'en mélasse et par suite l'approvisionnement est limité et le prix élevé.

**Nous cotons:**

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres. . . . .	0.09½
¼ barils. . . . .	0.09½
Kegs. . . . .	0.10½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 douz., . . . . .	la caisse. . . . . 6.20

Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., . . . . .	la caisse. . . . . 7.15
Boîtes de 10 livres, caisse ½ . . . . .	doz., la caisse. . . . . 6.85
2 galls, seau 25 lbs., chaque. . . . .	3.00
3 galls, seau 38½ lbs, chaque. . . . .	4.45
5 galls, seau 65 lbs, chaque. . . . .	....
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la . . . . .	caisse. . . . . 6.80
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la . . . . .	caisse, la caisse. . . . . 7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ . . . . .	la caisse. . . . . 7.45
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la . . . . .	caisse. . . . . 8.60
Barils, les 100 livres. . . . .	12.25
½ barils, les 100 livres. . . . .	12.50
Mélasses des Barbades:—	

Prix pour l'Île de Montréal.

Punchcons. . . . .	1.57	1.60
Barils. . . . .	1.60	1.63
Demi-barils. . . . .	1.62	1.65

**LA SITUATION DES ENGRAIS EST CRITIQUE**

Engrais — Par suite de la production réduite de la farine, la situation des engrais est critique. Beaucoup de marques font prime. Malgré tout on espère que le printemps va voir revenir le pâturage et porter remède à la situation.

**Nous cotons:**

Engrais—

Son, wagons mélangés . . . . .	51.25
Short, wagons mélangés . . . . .	58.25
Moulée d'avoine . . . . .	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . .	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal. . . . .	66.00
f.o.b. Fort William. . . . .	64.00

**PEAUX VERTES ET LAINES**

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

**PARAFFINE**

Cire paraffine, la lb. . . . .	0.15
--------------------------------	------

**LES CONSERVES SONT SOUTENUES**

Conserves — Il n'y a pas de changement cette semaine dans les conserves. La demande est bonne et le marché est très ferme par suite du prix élevé des matériaux. La nouvelle législation proposée dans quelques endroits au sujet des étiquettes pour les conserves pourra augmenter le prix de revient, mais rien de défini n'a encore été décidé.

**CONSERVES DE LEGUMES—**

Asperges (américaines ver-		
tes), doz. 2½s. . . . .	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Golden Wax. . . . .	2.00	2.00
Fèves, Refuges. . . . .	....	2.00
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	....	1.75
Betteraves, 2 lbs. . . . .	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50

Epinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . . . .	1.80	
Epinards, Californie, 2s..	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50	
Tomates, 2½s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s. . . . .	1.90	2.15
Tomates, gallons. . . . .	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00	
Pois, standards. . . . .	1.90	
Pois, early June . . . . .	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00	
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.90	
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la		
caisse. . . . .	27.50	
Extra fins. . . . .	30.00	
No 1. L. . . . .	23.00	

## CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., douz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s. . . . .	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans		
noyau, sirop épais, la		
douz. . . . .	4.80	5.15
Cerises blanches, sans		
moyau. . . . .	4.50	4.75

## LE RIZ EST RARE ET PLUS CHER

Riz — La forte demande de la semaine dernière où le prix: était un peu plus relâché a absorbé les approvisionnements et par suite le prix a augmenté de nouveau pour atteindre son ancien niveau. Il n'y a que peu d'espoir d'un changement prochain, car les approvisionnements sont très faibles. Il y a eu cependant un nouvel arrivage de riz sur le marché cette semaine. Le riz Honduras fancy est offert en quantités limitées à 20 cents.

## Nous cotons:

Caroline. . . . .	19.00	21.00
Rangoon "B". . . . .	13.25	
Rangoon "CC". . . . .	12.75	
Riz brisé, fin. . . . .	10.00	
Tapioca 1 lb. (seed). . . . .	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl). . . . .	0.13½	0.14
Tapioca, (pearl). . . . .	0.13½	0.14

## LE CAFE EST TRES FERME

Café — Il n'y a pas jusqu'à présent de changement sur le marché du café, mais il reste ferme et tout fait prévoir une augmentation des prix si la demande continue à être ce qu'elle a été depuis quelque temps.

Cacao — Pas de changement à noter sur le marché du cacao, bien que la demande soit anormale. L'approvisionnement de fèves de cacao est à peine moyen et, par suite, il y a quelque difficulté à répondre aux demandes.

## Café—

La livre	
Rio. . . . .	0.33½ 0.35½
Mexique. . . . .	0.50 0.51
Jamaïque. . . . .	0.46 0.48
Bogota. . . . .	0.49 0.51
Mocha (genre). . . . .	0.50 0.52
Santos, Bourbon. . . . .	0.47 0.49
Santos. . . . .	0.47 0.48

## Cacao—

La-douz.	
Boîtes, 1 lb. . . . .	5.80
Boîtes, ½ lb. . . . .	3.00
Boîtes, ¼ lb. . . . .	1.60
Petite taille. . . . .	1.15

## LA NOUVELLE RECOLTE DE THE EST FAIBLE

Thé — Le prix actuel du thé est très ferme aux cours actuels sans espoir d'amélioration. Le rapport de la nouvelle récolte est très faible et la saison est en retard. On espère que la nouvelle récolte sera sur le marché vers le milieu de mai. Les prix seront indubitablement élevés.

## Nous cotons:

## Thés Japon—

Choix. . . . .	0.65	0.75
Early Picking. . . . .	0.75	0.85
Meilleures variétés. . . . .	0.80	1.00

## Javas—

Pekeos. . . . .	0.46	0.48
Orange Pekeos. . . . .	0.49	0.51
Orange Pekeos brisé. . . . .	0.48	0.50

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

## LE CAFE PREPARE EST MEILLEUR MARCHÉ

Divers — Quelques lignes brisées de custard sont montées jusqu'à \$8.00 le quintal. L'huile Filtréne a augmenté de 20 cents et se vend maintenant \$1.50. Il y a eu une légère baisse dans les prix du café George Washington. Cette baisse a atteint jusqu'à \$1.20 pour la dimension moyenne. Les prix sont: Standard, \$4.25; moyenne \$8.40; famille \$13.10. Le savon Queen's laundry par 60 barres est meilleur marché et est coté à \$8.50. Le mince meat condensé de Welthey est augmenté de 60 cents et vaut \$6.45. Le papier Kraft a augmenté de 1-2 cent et se vend maintenant 13 cents la livre. Le chocolat Mott's Diamond est augmenté de 2 cents par livre. Pour les sacs en papier automatiques l'escompte n'est plus que de 10 pour cent sur le tarif. Les amidons et féculés de maïs sont en hausse de 1-2 cent par livre.

## LES POIS ET LES FEVES RESTENT SANS CHANGEMENT

Pas de changement dans la situation du marché. Les prix restent soutenus.

## Fèves—

Fèves canadiennes, triées		
à la main. . . . .	5.00	5.25
Japonaises. . . . .	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb.,		
suivant la qualité. . . . .	0.10	0.12
Lima, Californie. . . . .	0.20	

## Pois—

Blanc, le minot. . . . .	5.00	
Bleus, le minot. . . . .	5.40	
Cassés, récolte nouvelle		
(98 lbs). . . . .	8.25	9.00
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb. . . . .	0.10½	0.11

## LES LEGUMES SONT PLUS FACILES

Légumes — En dépit des grèves aux Etats-Unis, les légumes sont un peu plus faciles cette semaine en raison de la prochaine ouverture du marché local,

Le fait le plus notable a été la première apparition de quelques légumes. Les oignons verts sont offerts à \$1.50 la douzaine de bottes; le cresson est offert à 75 cents et les carottes nouvelles valent \$1.75 la manne. La laitue a diminué de 50 cents et vaut maintenant \$5.50 la caisse. Les grands oignons valent \$15.00 le quintal. Les navets de Montréal sont meilleur marché.

## Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse		
40 lbs). . . . .	7.00	8.00
Haricots nouveaux importés		
(manne). . . . .	7.00	
Betteraves nouvelles, sac		
(Montréal). . . . .	2.50	
Concombres (serre) douz. . . . .	3.00	
Chicorée, douz. . . . .	0.50	
Chou-fleur américain, douz.,		
double caisse . . . . .	7.00	
Chou-fleur américain, douz.		
caisse simple. . . . .	3.75	
Chou (Montréal), baril. . . . .	6.00	
Carottes (sac). . . . .	1.75	
Ail, lb. . . . .	0.50	
Raifort, lb. . . . .	0.20	
Laitue (Boston), caisse. . . . .	5.50	
Poireaux, douz. . . . .	4.00	
Menthe. . . . .	0.60	
Champignons, lb. . . . .	1.00	
Oignons jaunes, 75 lbs, sac. . . . .	8.50	
Oignons rouge, 75 lbs. . . . .	8.50	9.00
Oignons, caisse. . . . .	3.00	
Oignons espagnols, caisse. . . . .	8.50	
Salsifis, douz. . . . .	0.50	
Persil (canadien). . . . .	1.00	
Piments verts, douz. . . . .	0.50	
Panais, sac. . . . .	1.75	
Pommes de terre, (Montréal),		
sac 90 lbs. . . . .	5.50	
Pommes de terre, Nouveau-		
Brunswick). . . . .	5.75	
Pommes de terre sucrées,		
manne. . . . .	3.50	3.75
Radis américains, douz. . . . .	0.75	
Epinards, baril. . . . .	6.00	
Navets, (Québec) sac. . . . .	2.00	
Navets, (Montréal). . . . .	1.25	1.50
Tomates, serre, lb. . . . .	0.40	
Laitue, Floride (manne). . . . .	6.00	
Persil américain, douz. . . . .	2.00	
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	6.50	
Cresson (douz.). . . . .	0.75	

## LES ORANGES SONT PLUS CHERES

Fruits — Les oranges sont beaucoup plus chères cette semaine par suite de l'arrêt des transports pendant les deux dernières semaines. On prétend qu'on a perdu trace de nombreux wagons de fruits en transit et qu'il s'en suivra de nombreuses pertes. Les bananes sont en grande demande et il y a un bon approvisionnement en main.

## Pommes—

Baldwins. . . . .	7.50	8.00
Ben Davis No 1. . . . .	6.00	7.00
Greenings. . . . .	7.50	8.00
Gravensteins. . . . .		
Spies. . . . .		10.00
Rouges d'hiver. . . . .	6.50	7.00
Pommes en caisses. . . . .	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité)		
le régime. . . . .	6.00	7.00
Airelles, baril . . . . .		11.00
Airelles, gallon. . . . .		0.60
Raisin, Emperor, keg. . . . .		13.00
Pamplemousse Jamaïque,		
64, 80, 96. . . . .		5.00

Pamplemousse Floride,	
54, 64, 80, 96. . . . .	6.00
Citrons, Messine. . . . .	8.00
Poires, Calif. . . . .	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80). . . . .	....
Oranges, Cal., Valencia..	10.50
Oranges, Cal., Navels. . . .	9.00
Oranges, Floride, caisse. . . .	6.00

**LES CORINTHES S'AFFERMISSENT**

Fruits secs — Il ne s'est manifesté aucun changement dans les fruits secs cette semaine. Le resserrement du change étranger a occasionné un réajustement du prix des corinthes et les a ramenés à leur ancien taux. Il y a une bonne vente pour les figues et les dattes. L'ouverture de la navigation va, espère-t-on, améliorer considérablement la situation du marché des fruits secs et augmenter les approvisionnements en mains.

**Nous cotons:**

Abricots, fancy. . . . .	0.40
" de choix. . . . .	0.34
Abricots, slabs. . . . .	0.30
Pommes (évaporées). . . . .	0.19
Pêches (fancy). . . . .	0.28 0.30
Poires de choix. . . . .	0.30 0.35
Pelures séchées:	
De choix. . . . .	0.26
Ex. fancy. . . . .	0.30
Limon. . . . .	0.45
Citron. . . . .	0.68
Pelures (mêlées et tranchées) doz. . . . .	3.25

**Raisin:**

En vrac, boîtes de 25 lbs.,	
la lb. . . . .	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes. . . . .	0.23
" 1 couronne. . . . .	0.25
" 3 couronnes. . . . .	0.24
" 4 couronnes. . . . .	0.19 0.20
Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces. . . . .	0.26 0.27
Corinthes, (loose). . . . .	0.19
Corinthes grecs, 16 onces. . . . .	0.24
Epepiné, fancy. . . . .	....
15 onces. . . . .	0.21 0.28
Dattes, Excelsior (36-10)	
15 onces. . . . .	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs. . . . .	3.25
En paquets seulement. . . . .	0.19 0.20
" Dromadaire (36	
10 onces). . . . .	0.19
En paquets seulement, Excelsior. . . . .	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb. . . . .	0.40
Figues, 2½s, la lb. . . . .	0.45
" 2½s, la lb. . . . .	0.48
" 2½s, la lb. . . . .	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces). . . . .	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune. . . . .	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s. . . . .	0.33
30-40s. . . . .	0.30
40-50s. . . . .	0.27
50-60s. . . . .	0.23
60-70s. . . . .	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .	0.20
80-90s. . . . .	0.19
90-100s. . . . .	0.17½
100-120s. . . . .	0.16 0.17

**LES NOIX SONT PLUS FACILES**

Noix — Les noix écalées sont un peu plus faciles cette semaine en raison du change français. Par suite les noix se sont écoulées très facilement cette semaine et la consommation a augmenté. Les autres lignes sont fermes aux cours de la semaine dernière. Les nouveaux prix cotés ici pour les noix sont de 60 cents pour le No 1. Ce qui équivaut à une réduction de 15 cents.

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.32	0.33
Amandes (écalées). . . . .	0.60	0.60
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.28	0.28
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.27	0.27
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.28	0.29
Avelines Barcelone. . . . .	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites). . . . .	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.35	0.35
Peanuts (rôties) —		
Jumbo. . . . .	0.24	0.24
Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29	0.30
Ecalées No 1, Esagnoles. . . . .	0.24	0.25
Ecalées No 1. . . . .	0.16½	0.18
Ecalées No 2. . . . .	0.14	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . . .	0.38	0.38
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polies. . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2. . . . .	0.21	0.24

(A suivre à la page 47)

**CES CIRAGES AUGMENTERONT VOS PROFITS**

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

**NETTOYEURS POUR LA MAISON**

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

**POUR L'AUTOMOBILE**

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

**ENVOYEZ VOTRE COMMANDE IMMEDIATEMENT!**

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

**CANADIAN POLISHES LIMITED**  
 Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.  
 HAMILTON, Canada.



**Demande pour la Qualité**

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

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

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

**LE SEL DE LAITERIE WINDSOR**

**LE SEL A FROMAGE WINDSOR**

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

*Faits au Canada.*

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

# La Construction

## AYLMER

Réparation et agrandissement de résidence 25,000. Propriétaire: E. B. Aylmer Road. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son, Kennington Apts, Rue Elgin, Ottawa.

## BEAVERDALE

Réparations à fabrique \$25,000. Propriétaire: Beaver Co. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son, Kennington Apts, Elgin St., Ottawa.

## CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$6,500. Propriétaire J.-A. Roy. Entrepreneur général: Gédéon Brousseau, Pont St-Maurice, Plomberie: Massicotte & frères.

Garage de locomotives, \$15,000. Propriétaire: St-Maurice Paper Co. Entrepreneurs généraux: Arsenaault & Ahern Ltd, 44 Rue St-Pierre, Trois-Rivières.

## COURVILLE

Empierrage des routes. Ingénieur J.-A. Lefebvre. Entrepreneur général: Ulric Latouche, St-Louis de Courville.

## DESCHAMBAULT

Grandissement d'usines. Propriétaire et entrepreneur général: C. Deschambault. Fera faire tous les travaux à la journée.

## GRAND MERE

Installation d'un Service des Eaux, \$200,000, du Lac des Piles à Grand Mère. Ingénieurs: R. & S. W. Lea, 10 rue Cathcart, Montréal. Entrepreneurs généraux: Fraser Brace & Co. Ltd, 83 Rue Craig ouest, Montréal.

Académie \$175,000. Architecte: Jules Caron, 69 Rue St-François-Xavier, Trois-Rivières. Entrepreneurs généraux: Arsenaault & Ahern Ltd, 44 Rue St-Pierre, Trois-Rivières. Plomberie: P. Lachance, Grand-Mère, chauffage, Acme Cleaner Co. Ltd, 18 rue Cathcart, Montréal.

## LACHINE

Résidence \$5,000, 54e Avenue. Propriétaire, Dame P. St-Onge, 1323 Rue St-Denis, Montréal. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente et plomberie: D. Sutherland, 101, 5e Avenue. Balance des sous-contrats à accorder.

Résidences \$100,000. Propriétaire: Conseil Municipal, Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 Rue St-Jacques, Montréal.

## LAVAL-SUR-LE-LAC

Réparation et agrandissement du Club de golf. Architecte: G.-A. Monette, 83 Rue Craig ouest, Montréal.

## MONTREAL

Plans prêts pour une fabrique \$30,000. Rue St-Denis. Propriétaire: Manhattan Waist Co. Architecte: Alcide Chaussé, 72 Rue Notre-Dame Est.

Ecole, Cité Modèle Mont-Royal. Pro-

priétaire: Can. Northern Montreal Land Co., 263 Rue St-Jacques. Architecte: David Brown, 128 Rue Bleury. Le propriétaire décidera probablement de faire faire les travaux à la journée et d'acheter les matériaux.

5 Résidences de \$7,000 chacune, 468 à 476 Avenue Melrose. Propriétaires, entrepreneurs généraux, maçonnerie et charpente: H.H. Pick & Sons, 335 Boulevard Décarie. Donneront des sous-contrats et achèteront matériaux. Briques, sable et bois demandés.

Réparations à magasin de tabac \$2,500. rue Peel en dessous de Dorchester. Electricité: Electrico Ltd 22 Rue St-Jean. Marbre et tulles: Emile Lepage, 32 Rue St-Vincent. Reste des travaux à faire à la journée.

Résidence et magasin \$8,500. Propriétaire: Friedhandler Solomon, 2573 Avenue Papineau. Entrepreneur général: Benoit Despatis, 3315 Rue Christophe-Colomb. Electricité à faire faire à la journée par l'Entrepreneur général. Plomberie et chauffage à accorder sous peu.

Réparations à magasin \$2,500 (Tabac, cigares, cigarettes) Coin Craig et St-Laurent. Entrepreneurs généraux: D. Sheffer & Sons, 348 Rue St-Urbain. Electricité: Electrico Ltd, 22 Rue St-Jean. Marbre et tulles: Emile Lepage, 32 Rue St-Vincent. Balance du travail à faire à la journée.

Résidence (4 flats) \$4,000. Propriétaire et entrepreneur général: G.-J. Braher, 171 Rue Dumas. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire achète briques, sable et bois.

Réparations à fabrique \$6,000: avenue Esplanade. Propriétaire: Imperial Tobacco Co. of Canada Ltd, 900 Rue St-Antoine. Entrepreneurs généraux: E. G. M. Cape Co. Ltd, 10 Rue Cathcart. Pas de matériaux requis.

2 Résidences \$4,000. Propriétaire: A. Mongeau, 330 Rue Le Pailleur. Tous travaux à faire à la journée. Matériaux requis.

Réparations à magasin et résidence \$4,000. 117 Rue Bienville. Propriétaire et entrepreneur général: Albéric Charest, 1289 Rue St-Denis, fera faire tous les travaux à la journée et achète tous matériaux.

## MONTREAL-OUEST

Améliorations municipales. Soumissions reçues jusqu'au 30 mai par le secrétaire-trésorier Chas. I. Fraser pour: A) installation d'un système complet de fils souterrains avec poteaux et lampes pour l'éclairage de toutes les rues; B) Egoûts, conduites d'eau et trottoirs permanents, C) Pavage et asphalte, D) réparations et agrandissement de l'Hôtel de Ville, E) Construction et aménagement d'un magasin municipal, d'environ 25' X 75'.

## QUEBEC

Garage \$75,000. Propriétaire. Ph. Lortie, 183 Rue Bridge. Entrepreneur général: Téléphore Guay, Bienville. Résidence \$9,500. Propriétaire, E.-C.

Brochu, 30 Rue Lockwell. Travaux à faire à la journée.

## ST-DAVID YAMASKA

Presbytère \$25,000. Architecte, L. Caron, Nicolet. Entrepreneur général: Jules Théberge, St-Hyacinthe.

## ST-HYACINTHE

Résidence (6 flats) \$10,000. Propriétaire et entrepreneur général: H. Tétrault 334 Rue Girouard. Briques et bois non achetés.

## ST-LOUIS DE COURVILLE

Prix demandés pour briques et bois par secrétaire trésorier A. Jameau.

## ST-MARC

Ecole \$50,000. Soumissions reçues par architecte P.-L.-W. Dupré, 15 Blvd St-Laurent, Montréal jusqu'au 15 mai.

## ST-PACOME

Résidence \$10,000. Propriétaire J.-W. Dubé. Architecte: Lorenzo Auger, 39 Rue St-Jean, Québec. Propriétaire fera tous les travaux.

## STE-PERPETUE

Ecole, \$2,000. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: G. St-Pierre. Travaux à faire à la journée.

## ST-PHILIPPE

Pont — Soumissions seront demandées en mai. Secrétaire-trésorier de la municipalité, G.-A. Leblanc, notaire.

## ST-TITE

Collège, \$38,000. Soumissions reçues par architecte Lorenzo Auger, 39 Rue St-Jean, Québec, jusqu'au 13 mai.

## SHAWINIGAN FALLS

Magasin et résidence \$7,000. Propriétaire: Dr Urgel Lebeau, 5e Rue. Travaux à faire à la journée sous la surveillance de Henri Côté, 23, 3e rue. Briques et fournaises non achetées.

## SHERBROOKE

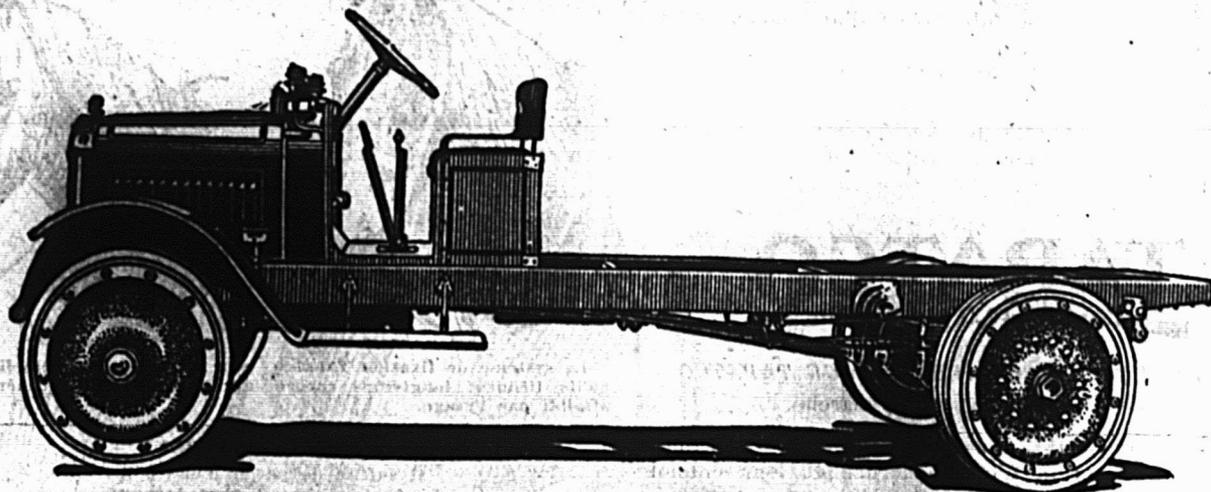
Maison à logements \$4,500, coin Murray et King Est. Propriétaire et entrepreneur général: Jas. Demers, 60 Rue King Est. Travaux à faire à la journée. Matériaux seront achetés sur place.

Maison à logement \$4,500, rue du Conseil. Propriétaire: Théodore Olivier, 29B Rue Murray. Travaux à la journée. Matériaux à acheter sur place.

Magasin, bureaux et 4 flats \$20,000. Coin King Ouest et St-Gabriel Propriétaires: Jos Gagné & Sons, 112 Rue King Est. Entrepreneur généraux: Chas. Thibault & Son, 56A Rue Alexander. Matériaux achetés sur place.

## THETFORD MINES

25 Résidences, \$4,500 chacune. Secrétaire-trésorier de la municipalité: J.-A. Dubuc. Architecte: Eugène Larochelle. Soumissions seront demandées en mai.



# QUALITÉ REPUBLIC

7

Modèles  
depuis 3/4  
de tonne  
jusqu'à  
5 tonnes

Depuis le moment où ils sont dessinés par les ingénieurs du Republic qui se spécialisent dans les trucks et les questions de trucks, jusqu'à l'instant où la peinture et le vernis y sont appliqués, la qualité est la seule pensée qui soit à l'esprit.

Tout le matériel est mis et remis à l'épreuve physiquement et chimiquement pour s'assurer d'une manière absolue de la plus haute qualité et de la résistance. Chaque partie est de pleine dimension et de pleine force et du modèle le mieux approprié pour rendre le service qu'on en attend. D'excellentes méthodes de façonnage sont suivies rigoureusement dans chaque opération de la fabrication et chaque truck est soumis à une épreuve sévère pour prouver sa capacité de résister au service le plus dur.

C'est la stricte insistence sur la qualité qui a permis aux Republic de donner uniformément un service satisfaisant à leurs propriétaires. Et ce sont la qualité et le service combinés qui ont créé la demande phénoménale pour les trucks Republic. L'usine Republic produit et vend plus de deux fois autant de trucks que n'importe quel autre fabricant.



## LEGARE AUTOMOBILE & SUPPLY CO., LIMITED

180, rue Amherst,  
Montréal

61-73, rue St-Valier,  
Québec.

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville,  
Rivière du Loup, Mont-Joli, Montmagny, Thetford Mines,  
Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited,  
144 rue Anne, MONTREAL.

## "Une bourrure avec un pedigree"

Le succès dans la fabrication d'une bourrure de collier souple, flexible, douce comme un coussin et de grande durée, n'a été aucunement une question de chance.

L'étude approfondie des Services que doit rendre une bourrure de collier parfaite — et les meilleures méthodes d'obtenir cette perfection ont mis les,

# TAPATCO

REGISTERED TRADE MARK  
BRAND

BOURRURES DE COLLIER, MARQUE TAPATCO  
au premier rang sur le marché.

Elles comportent tous les avantages désirables dans la construction d'une bourrure et leur emploi constant est une économie réelle. 38 années de fabrication de bourrures de colliers avec une augmentation de ventes d'année en année suffisent à prouver que les bourrures de colliers Tapatco ont gagné la confiance sur le marché par une satisfaction supérieure et constante.

Les marchands trouvent que leur écoulement rapide et le bénéfice appréciable qu'elles laissent font de ces bourrures une ligne idéale à prendre grandement en stock.



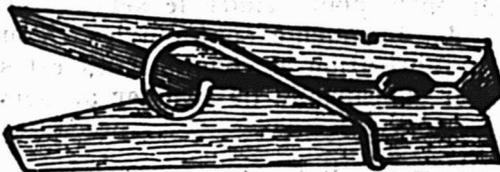
Le système de fixation Tapatco pour attacher les crochets fait qu'ils tiennent longtemps encore après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usage.

### UNE VENTE DOUBLE

Il suffira de parler d'une paire de gants Tapatco pour travaux durs de tout genre, lorsque vous vendez une bourrure de collier Tapatco, pour obtenir bien souvent une double vente. Les gants et mitaines faits des cantons de la meilleure qualité, gantelet, poignet tricoté et haut à bande. Pesanteur lourde, moyenne ou légère. Egalement gants et mitaines en Jersey avec bouts en cuir, paume en cuir en tan, ardoise ou oxford.

## The American Pad and Textile Company,

CHATHAM, Ontario



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

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

The Megantic Broom Mfg. Co.  
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge.

LAO MEGANTIO, Que.

## Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terre-Neuve. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New Glasgow, N.-E.

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

## OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA



## “ Les Marchandises Qui Se Vendent Bien ”

**L**ES MARCHANDS de toutes les parties du pays font rapport que l'Imperial Parowax, lubrifiant de maison Imperial, et l'Imperial Ioco, vernis liquide “se vendent bien” pendant toute l'année. Rien d'étonnant à cela: Ces produits de ménage sont employés de nombreuses manières dans la maison.

La bonne ménagère les utilise régulièrement chaque semaine, dans son travail quotidien.

Les marchands qui les tiennent savent que ce ne sont pas seulement des articles de saison, mais bien des articles réguliers, demandés d'un bout de l'année à l'autre, des spécialités de vente courante.

Le profit! Splendide sur un chiffre d'affaires régulier — plus que sur les lignes concurrentes.

Votre stock de chacun d'eux est-il suffisant?

# IMPERIAL OIL LIMITED

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

# Qu'est-ce qu'une peinture pure?

Il est communément reconnu que le Caoutchouc Pur ne fait pas à lui seul les meilleurs Pneus, pas plus que le Ciment Pur ne fait pas à lui seul le meilleur Concret. Dans les deux cas il faut ajouter d'autres matériaux pour obtenir le composé le plus approprié pour donner le maximum d'efficacité et de service pour le but proposé.

Le même principe s'applique à la peinture. Le blanc de plomb et l'oxyde de zinc ne font pas à eux seuls la meilleure peinture, pas plus qu'on ne peut les traiter de Peinture Pure, parce que ces deux pigments à eux seuls ne produisent pas une peinture capable de résister et de donner le service voulu avec des conditions variables.

Le bon mélange des éléments de peinture a été reconnu comme une question des plus importantes. Une Peinture est Pure à condition d'employer les éléments exacts et purs. Les éléments qui assurent les meilleurs résultats.

Les conditions d'exposition et d'usage varient tellement suivant chaque surface à peindre qu'il est essentiel d'avoir une Peinture absolument appropriée pour l'emploi auquel elle est destinée. Les prétentions de pureté ne sont reconnues qu'à par les résultats.

Pour obtenir une notion exacte de la proportion voulue de pigment nécessaire pour obtenir le maximum d'endurance et de service pour chaque genre d'usage, des centaines d'expériences ont été faites.

Ces expériences ont été faites par des chimistes impartiaux et qualifiés, attachés aux plus grandes industries du monde employant la Peinture. Les résultats sont à la portée du public.

Les plus intéressantes de ces expériences sont représentées par les clôtures d'épreuve sur lesquelles les Peintures de toutes qualités et de toutes compositions ont été exposées aux températures extrêmes pendant plusieurs années, après quoi les résultats ont été soigneusement notés.

Ci-contre quelques notes sur les résultats obtenus sur les clôtures d'épreuve Arlington :

*« Sauvez la surface et vous  
sauvez tout »*

# est-ce pas une peinture pratique?

Epreuve Arlington. — Enquête de Peinture, p. 139: "La peinture préparée des meilleures qualités contient une bonne quantité d'oxyde de zinc mélangé avec du blanc de plomb (corrodé ou sublimé). Les pigments inertes tels que: Silice, Barytes, Asbestine, Blanc d'Espagne, Argile à Porcelaine, etc., sont employés à un pourcentage modéré dans quelques-uns de ces produits.

*Les peintures de ce genre offrent le maximum d'usage et présentent le meilleur aspect sous n'importe quel climat."*

p. 149. Après 15 mois d'exposition, les conclusions suivantes ont été indiquées: "Sur cette base, aucune des peintures composées d'un seul pigment primaire n'est égale aux peintures faites du mélange de plusieurs pigments."

p. 346. Les Peintures blanches qui ont été teintées en y broyant un petit pourcentage de Couleurs fixes, sont plus économiques à employer, car la durée de ces Peintures Teintées est de 30% à 60% plus grande que la valeur d'usage des Peintures Blanches.

p. 347. Par suite, les Peintures Teintées devraient être employées partout où la question de durée est prise en considération.

Les Peintures Crown Diamond réunissent toutes les qualités essentielles d'une peinture que ces expériences ont prouvé donner les meilleurs résultats possibles comme durée et comme service.

Les Peintures Crown Diamond sont faites avec une base de Blanc de Plomb et d'Oxyde de Zinc, mais avec suffisamment de pigments de renforcement pour assurer le résultat le plus satisfaisant pour l'emploi spécial auquel elles sont destinées.

La Peinture Crown Diamond est le Plus Grand Etalon de Pureté. C'est une Peinture Honnête — une Peinture Pratique — une peinture qui durera et qui donnera le maximum de satisfaction sous des conditions variables.

*A TOUS LES MARCHANDS DE PEINTURE. — Si vous tenez à vendre à vos clients une Peinture Honnête — une Peinture qui augmentera votre réputation en ce qui concerne le bon traitement et la satisfaction, écrivez dès aujourd'hui pour avoir de plus amples informations au sujet des Produits de Peinture Crown Diamond — les Peintures Essentiellement Pures.*

## MCARTHUR, IRWIN LIMITED

Maison fondée en 1842

MONTREAL

## Une Brosse ou un Balai pour tous les usages

Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre client que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS.

Brosses, Petits balais, Pinceaux à peinture, Brosses à chaussures, Brosses à poêles, Brosses à plancher, Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

### T. S. SIMMS & Co., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON



## Tôles noires en feuilles

### GLOBE

Incomparables pour le travail

JOHN LYSAGHT Limited

Fabricants

NEWPORT et MONTREAL

### A. C. Leslie & Co., Ltd.

560 rue St-Paul Ouest, - MONTREAL

## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

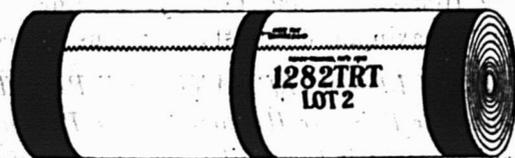
Moulin à Papier: - JOLIETTE, P. Q.

On tient à avoir les

## Papiers à Tapisser Staunton

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

### LES PAPIERS "TOUT ROGNÉS" STAUNTON



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

### STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser  
TORONTO

Salles de ventes à Montréal, Chambre No 310

Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

# LA SERRURE A LOQUET CYLINDRIQUE

a plusieurs caractéristiques distinctives et est un article qui se vend vite avec un bon profit.

Les gravures montrent comment cette serrure convient pour des portes de bureau, de classe, ou de vestibule.

## CARACTERISTIQUES :

I—Fonte de cuivre épaisse sur extérieur bronze, pêne et verrou.

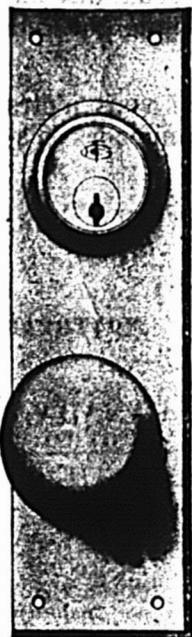
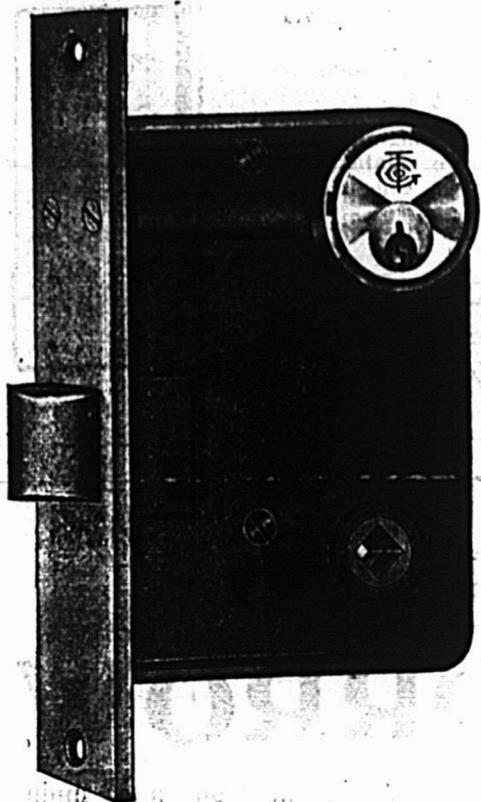
II—Lorsqu'elle n'est pas verrouillée, la serrure peut s'ouvrir avec le bouton d'un côté ou de l'autre.

III—Lorsqu'elle est verrouillée, le bouton extérieur reste fixe, le bouton intérieur reste libre et continue à faire manoeuvrer le pêne.

IV—Peut être fournie sur demande en séries de n'importe quel numéro.

V—Fournie avec clef maîtresse ou clef grande maîtresse suivant demande.

VI—Fait en Canada par des ouvriers Canadiens.



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCESSEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants pour l'Est:

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

## Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

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

### Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.  
Owned and Operated by Nicholson File Co.



*"Sauvez la surface et vous sauvez tout" (Architecture et Verre)*

### Sur vos tablettes à peinture

et dans votre entrepôt d'emmagasinage, vous ne pouvez faire un usage plus profitable de l'espace qu'en emmagasinant les

PEINTURES ET VERNIS  
de

# RAMSAY

*"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement"*

Depuis 1842, la demande s'en est constamment accrue et 1920 sera votre année la plus considérable dans la peinture, si vous vous spécialisez dans les produits de Ramsay. Vous ne pouvez vendre à vos clients une meilleure valeur. L'expérience de 78 années dans la fabrication des peintures et vernis est dans chaque canistre.

(12) **A. RAMSAY & SON COMPANY,**

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL.

VANCOUVER

LES

FOREUSES TORSES

# MORROW

feront positivement plus de trous avec moins d'aiguillage.

Ce sont des outils de haute vitesse faits d'acier à haute vitesse, martelé avec 18 pointes ou plus en Tungsten.

Essayez les outils MORROW dans un véritable essai et comparez-les avec ceux des autres marques et remarquez l'économie que cela représente pour vous.

Votre argent vous sera remis si vous n'êtes pas entièrement satisfait. Demandez-les d'abord à votre marchand de gros.

Le commerce est approvisionné par

**F. BACON & CO.,**

RUE SAINT-PAUL

MONTREAL

Usines à

INGERSOLL

CANADA



## LA PEINTURE PREPAREE "GREEN TREE" BEAU BRILLANT-DURABLE

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

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

### The Georgia Turpentine Co.

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

2742 RUE CLARKE

MONTREAL



**Les Faiseurs d'Argent**

*Barrett*

**Où En Est Votre Stock ?**



Tout propriétaire, tout manufacturier, tout fermier dans votre entourage est une possibilité vivante d'achat pour obtenir de ces produits bien connus de BARRETT. Ce sont des créateurs d'affaires parce que ce sont des producteurs de satisfaction. C'est pourquoi ils portent le nom de BARRETT. Ne manquez pas l'occasion qu'ils vous procurent d'augmenter vos ventes, vos profits et la considération de votre clientèle.

**TOITURE  
CAOUTCHOUEE  
EVERLASTIC**

La toiture préparée en rouleau Standard du Canada. Faite de matériaux imperméables de haute qualité. Employée sur des milliers de bâtiments de ferme et d'usine dans tout le Dominion. De prix modique — facile à placer — extraordinairement durable. Vous ne pouvez tenir une meilleure marque.

Trois épaisseurs — légère (1 pli), moyenne (2 plis) lourde (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Clous et ciment avec chaque rouleau.

**CIMENT A  
TOITURE LIQUIDE  
EVERLASTIC**

Rien ne peut lui être comparé pour préserver et restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Se vend prêt à l'usage. S'applique aisément, sèche rapidement. Forme une surface unie, imperméable, à l'épreuve des intempéries, qui supprime les petites fentes, renforce les points faibles et ajoute de nouvelles années au service de la toiture.

Emballages de toutes dimensions, depuis la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 40 gallons.

**ELASTIGUM, CIMENT  
PLASTIQUE A  
RAPIECER**

Le ciment imperméable qui ADHERE et DURE, en dépit du temps et de la température. L'article réel pour boucher les trous dans les toitures, doubler les gouttières et les puits de lumière, supprimer les fentes du bois, du métal ou de la maçonnerie. Connû sous le nom de "Ciment plastique aux mille usages."

Emballé prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (caisses de 24); boîtes de 5 lbs (caisses de 12); paquets de 25 lbs et de 100 lbs; ½ barils (environ 300 lbs); et barils.

**PEINTURE  
ELASTIQUE  
AU CARBONE**

La peinture protectrice la plus populaire et la plus efficace qui soit sur le marché. Impénétrable à la moisissure, aux alcalis et aux acides. Ne pèle pas, ne s'écaille ni ne craque. Évite la rouille et la destruction des machines, instruments agricoles, cheminées et toutes les surfaces métalliques sujettes à une exposition dangereuse.

Mise en boîtes lithographiées de 1 gallon (caisses de 12); en boîtes de 5 et 10 gallons; en ½ barils (environ 20 gallons) et en barils.

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

HALIFAX, N.E.

The *Barrett* Company  
LIMITED

MONTREAL  
WINNIPEG

TORONTO  
VANCOUVER

# 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

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

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

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

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

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

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

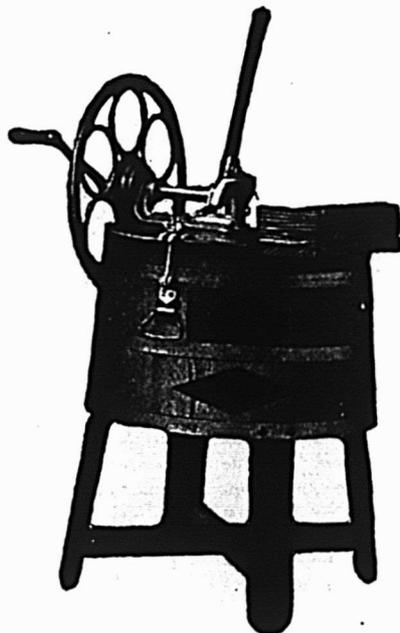
### J. H. STILL MFG. CO.

St-Thomas

Ontario

Lessiveuse à haute vitesse  
"CHAMPION" de

*Maxwell*



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

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

**M. le Marchand,**

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



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

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

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

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

**Faites vôtre cette publicité**

ÉCRIVEZ A LA

**Canadian Poster Company**

**Edifice Lewis, Montréal**

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

# Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

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

## CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

**BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général**

291 Succursales et sous agences en Canada.

41 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

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

# BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS . . . . . 3,000,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 24,000,000.00

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

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

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

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

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

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

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

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

## BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

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

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

## BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé . . . . . \$5,000,000

Capital versé . . . . . 2,000,000

Réserve . . . . . 2,300,000

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe. Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas.

Téléphone

Bureau: Victoria 1587  
Résidence: Victoria 187

## J. B. Bonhomme & Cie

Bois et charbon, foin, grain, etc.  
Garage d'automobiles à l'épreuve du feu.  
Huile, graisse, gazoline.  
Satisfaction garantie.

811 rue Charlevoix, . . . . . MONTREAL.

Téléphone: Est 4819

## John Nuckle

EPICERIE DE CHOIX

581 rue Amherst, . . . . . MONTREAL.

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

# LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

PLUS DE 120 SUCCURSALES

Capital et Fonds de Réserve \$9,000,000.

Vous ne trouverez nulle part une meilleure organisation financière que celle que nous mettons à la disposition de vos clients — basée sur un bon service et une sincère courtoisie.

E. C. PRATT,

Gérant-Général.

## FINANCES

### FINANCE DU GOUVERNEMENT ET ACTIVITE COMMERCIALE

La démobilisation de l'armée canadienne est maintenant terminée et la cessation des organisations de guerre a un résultat grandement appréciable sur notre budget. La démobilisation seule a exigé une dépense de \$350,000,000 pendant l'année fiscale finissant le 31 mars 1920, tandis que l'année fiscale en cours ne demandera que \$38,000,000. La diminution des dépenses du gouvernement qui ont été ramenées de \$900,000,000 pour l'année dernière à \$537,000,000 pour cette année aura un effet capital sur les affaires. Il ne semble pas qu'on doive prévoir un supplément de dépenses de quelque importance car l'épluchage évident des crédits ordinaires peut être considéré comme une preuve de la détermination du Parlement de ne pas dépasser les limites des revenus provenant des taxes et autres sources ordinaires.

Voici d'ailleurs ce que dit, au sujet de l'effet produit par ces réductions sur le commerce en général, la lettre d'avril de la Banque Canadienne du Commerce.

«Un nouvel emprunt public qui n'augmente pas la capacité de production effective de la nation, ajouterait au fardeau de la feuille de taxe annuelle, qui doit être fortement augmentée si l'on veut couvrir les dépenses ordinaires avec le revenu courant. Les dépenses prévues pour l'année en cours se montent à \$537,000,000 y compris les charges fixes de \$159,743,511, dont une somme de \$142,281,000 est exigée par les charges de la dette publique qui ne se montaient qu'à \$14,000,000 pour l'année fiscale finissant en 1914. Les emprunts de l'année passée ont ajouté \$35,000,000 aux charges fixes, sous forme d'intérêts. Les services du gouvernement exigent \$281,000,000 et les dépenses de capital \$97,000,000. En dehors des dépenses de capital \$440,000,000 seront nécessaires, soit \$82,000,000 de plus que le revenu calculé pour l'année courante, et pour faire face aux dépenses de capital le gouvernement devra encore avoir recours à l'emprunt sur une grande échelle.

«Pendant cette année et l'année prochaine, il est tout ce qu'il y a de plus évident que la distribution de l'argent du gouvernement dans le Dominion se fera sur une échelle qui diminuera rapidement. Pendant la guerre et depuis son achèvement, pour répondre aux obligations qui en sont résultées, il a été nécessaire pour le gouvernement de faire appel au public sous forme de prêts et de taxes et la distribution de cet argent a créé et maintenu une demande phénoménale de marchandises que l'on ne peut compter voir durer à moins que le pouvoir d'achat qui en résulte ne soit remplacé par des fonds venant du commerce et de la production. Forcément les grands emprunts du gouvernement ont dû être faits en Canada et ceci est une circonstance heureuse car la majeure partie des intérêts payables cette année ira à des Canadiens et cela viendra augmenter les fonds

disponibles pour les placements. L'augmentation du taux de l'intérêt sur le capital non seulement encourage le placement à nouveau, mais elle tend à restreindre l'emprunt à des fins commerciales sérieuses ou de nécessité publique. Cette dernière tendance se manifeste actuellement et les provinces, les municipalités et les industries sont toutes très prudentes dans leurs dépenses de capital.

«L'effet produit sur les affaires par la cessation des dépenses de guerre du gouvernement apporte un intérêt extraordinaire au prochain rapport du budget, qui doit faire connaître la nature de la nouvelle taxation qui sera nécessaire, et aussi la ligne de conduite du gouvernement au sujet de la dépense de capital qui pourra être requise.

Dans la crainte de changes qui pourraient leur être défavorables, les commerçants qui vendent directement au consommateur font preuve de plus de prudence qu'à l'ordinaire et leurs achats sont de plus en plus limités à leurs besoins immédiats. Les distributeurs exigent que leurs comptes soient promptement réglés et les détaillants s'efforcent à faire leurs affaires au comptant. Ces faits indiquent une appréhension croissante d'une contraction du crédit, mais jusqu'à présent il n'y a aucun signe de baisse sérieuse dans les prix ou de diminution de la demande. Le marché manque d'articles de nouveauté plus aujourd'hui qu'il y a un an quoique les stocks accumulés pour les armées aient été écoulés. Les prix des textiles, excepté pour les toiles ont diminué dans les premiers mois de l'an dernier, mais depuis mai l'avance a été constante et ne s'est pas encore interrompue. Les fabricants canadiens de textiles trouvent dans le Dominion un marché répondant à leur production et n'ont pas cherché à vendre à l'étranger où les prix sont plus favorables que dans le domaine domestique.»

### LE MARCHÉ CANADIEN SE MAINTIENT BIEN MALGRE LES TERRIBLES BAISSSES DE WALL STREET

La tournure qu'a prise le marché des valeurs en Canada et à New-York ces jours derniers a laissé dans une certaine incertitude le public qui se demande s'il n'y a pas là le prélude d'une situation qui va causer une énorme anxiété dans les cercles financiers et industriels.

En dehors de la question des valeurs de Bourse, la constatation que les prix des commodités montaient de semaine en semaine et que l'augmentation constante des salaires dans toutes les branches de l'industrie entraînerait encore de nouvelles hausses des commodités, a depuis quelque temps diminué la confiance dans la situation. On a admis que tôt ou tard le tour devait venir et que la méthode d'élever le coût de la vie par des augmentations répétées de salaires ne pourrait pas continuer indéfiniment.

Les avis reçus des Etats-Unis font tous allusion à une baisse du prix des commodités. Reste à savoir si cette baisse est plus imaginaire que réelle ou si c'est une fluctuation plutôt que le commencement du déclin. En attendant elle sert d'argument pour justifier l'abaissement général du prix des valeurs.

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1876

### AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronerie et Quincallerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Peintes de toutes sortes.  
Nos 232 à 239 rue St-Paul  
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

### P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice  
Banque de Québec  
11 Place d'Armes, MONTREAL

Main 7059

### PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs,  
Prêts d'argent, Collection  
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

## Assurance Commerciale

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

S'adresser pour tous renseignements à la

## CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY.

Siège social - - - TORONTO

## 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

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de - - \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

BORT. BICKERDIKE, gérant.

## ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif . . . . . \$1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.



### Bureau Principal

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

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

### Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président.

P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,  
gérants conjoints.

### GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

### L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, - MONTREAL

## CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

# BRITISH COLONIAL

THE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

## ASSURANCES

### UN IMPOT DE 15% SUR LA PRIME D'ASSURANCE

Le comité des primes de la "Canadian Manufacturers' Association" s'est réuni la semaine passée pour étudier le projet gouvernemental fédéral qui veut que les associations d'assurances non licenciées paient un impôt de 15% sur toutes les primes qu'elles perçoivent. M. R.-M. Ballantyne présidait.

Après considération et discussion, on en est venu à conclure qu'un tel impôt ne serait en définitive d'aucun profit au gouvernement, puisqu'il entraînerait fatalement le déclin et la mort des sociétés d'assurance dont il s'agit, lesquelles sont pour la plupart mutuelles et ne peuvent subsister que parce que leurs taux sont bas comparativement à ceux des grandes compagnies. Au reste, elle ne peuvent se maintenir et concurrencer ces dernières que parce que leurs frais d'administration, etc, sont moins élevés, ce qui leur permet de prendre des risques que les grandes compagnies à stock ne prennent pas. Un impôt gouvernemental de 15% sur les primes semble donc trop lourd pour ces associations mutuelles non licenciées, qui sont d'une grande utilité au pays.

Les adversaires du projet en question prétendent que cette taxe de 15%, lors même qu'on pourrait la payer, ne rapporterait qu'environ \$200,000 par année au gouvernement, ce qui leur semble une somme pratiquement négligeable comparativement au coût d'administration et de perception de la taxe.

Des représentations dans le sens des opinions émises ci-dessus ont déjà été faites à sir Henry Drayton, ministre des finances, et l'on se propose d'exposer de nouveau la situation à ce dernier par l'entremise d'une délégation d'hommes d'affaires, à une assemblée générale de l'Association des Manufacturiers.

### LICENCES D'ASSURANCES ACCORDEES EN MARS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC

Pendant le mois de mars dernier, beaucoup de licences ont été accordées aux compagnies d'assurances pour la transaction des différentes sortes d'assurance dans les différentes provinces. A en juger par la liste les sortes d'assurances les plus populaires sont celles de feu, d'automobile et de marine. Presque toutes les compagnies mentionnées ci-dessous sont enregistrées sous la charte du Dominion, mais se sont assurées des licences provinciales séparées pour être en mesure de prendre d'autres sortes d'assurance.

The Dominion of Canada Guarantee and Accident Co. de Toronto, qui est enregistrée pour transiger dans la province de Québec des affaires d'assurances de garantie, de maladie, d'accident, de vol, de glace et de feu a vu sa charte étendue aux affaires d'assurance de chau-

dières à vapeur. Le principal agent pour la province est M. E. Roberts, 17 rue St-Jean, Montréal.

The General Animals Insurance Co. of Canada, de Montréal, qui transige des affaires d'assurance d'animaux dans la province de Québec a été nanti d'une licence pour transiger des affaires d'assurance glace. Le principal agent est M. R. A. Leduc, 71a rue St-Jacques, Montréal.

The Royal Indemnity Co. of New York, N.Y., a été enregistrée pour transiger, dans la province de Québec, les affaires d'assurances accidents, automobiles, garantie, vol, maladie et chaudière à vapeur. Le principal agent pour la province est M. J. H. Labelle, 2 Place d'Armes, Montréal.

The Essex and Suffolk Equitable Insurance Society, Ltd, de Colchester, Angleterre, a été enregistrée pour transiger dans la province de Québec, des affaires d'assurance-feu. M. C. Hinshaw, 260 rue St-Jacques, Montréal, est le principal agent.

Licence a été accordée au Conseil Suprême du Royal Arcanum, Boston, Mass., pour transiger des affaires d'assurance-vie dans la province de Québec. M. H. J. Elliot, Bâtisse Canada Life, est le principal agent.

En addition à l'assurance feu qu'elle prend déjà, la Queensland Insurance Co., Ltd, de Sydney, N.S.W. fera affaire d'assurance maritime intérieure et océanique, dans la province de Québec. Le principal agent est M. F. L. Donaldson, Bâtisse Montreal Trust, Montréal.

L'assurance maritime intérieure et océanique sera prise dans la province de Québec par la Scottish Metropolitan Assurance Co., Ltd, d'Edinburgh, Ecosse, suivant licence qui vient d'être accordée.

La Preferred Accident Insurance Co., de New York, a été enregistrée pour transiger dans la province de Québec, des affaires d'assurance automobile, accident et maladie. M. Arthur McBean, Bâtisse Lewis, Montréal, est le principal agent.

### LES DEPENSES DU SERVICE D'INCENDIE A MONTREAL, EN 1919.

Le département des incendies, en 1919, a coûté \$1,382,256.75. Le montant voté dans le budget avait été de \$1,163,943.67. La grève de l'automne 1918 y a été pour quelque chose dans les dépenses.

Le total des feux par quartier a été, l'an dernier, comme suit: Ahuntsic-Bordeaux: 54; Délorimier: 41; Hochelaga-Rosemont: 112; Lafontaine: 24; Laurier: 97; Mercier-Maisonnette: 100; Notre-Dame de Grâce: 62; Papineau: 41; Saint-André: 40; Ste-Anne: 112; St-Denis: 107; St-Gabriel St-Paul Emaré: 106; St-Georges Ouest: 82; St-Henri: 70; St-Jacques Est Centre: 82; St-Jean-Baptiste Duvernay: 65; St-Joseph Ste Cunégonde: 116; St-Laurent: 73; St-Louis: 95; Ste-Marie: 65; hors la ville: 2. Total: 1544.

557 pompiers ont été malades, en 1919, 20 ont été opérés, et 9 sont décédés. 5 ont été mis au service de garde, et 527 ont été guéris et remis au service général. \$27,816.91 ont été payés en salaires aux malades.

# CONFIEZ-NOUS VOS TRAVAUX D'IMPRESSIONS

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

## IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE  
ET LES ADMINISTRATIONS.

SPÉCIALITÉ: Catalogues, Brochures,  
Prospectus, Bulletins Hebdomadaires, Etc.

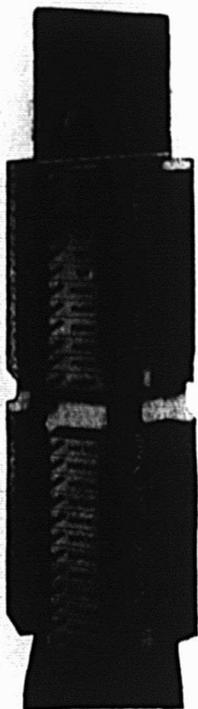


# LA CIE D'IMPRIMERIE DES MARCHANDS, LIMITÉE

198 rue Notre-Dame Est

MONTREAL

Téléphone: Main 3272.



# Cet Appareil d'Etalage tournant

**fera les ventes  
pour vous**

Les gens aiment les choses qui tournent — les femmes, lorsqu'elles voient cet appareil sur votre comptoir, le regardent tourner instinctivement. A chaque tour, une suggestion de nouvelle couleur frappe la vue — et ainsi, une vente se fait souvent pendant que vous êtes en train de vendre à une autre cliente.

Laissez ce vendeur muet vendre Aladdin pour vous — placez-le sur votre comptoir et voyez-en les résultats.

L'appareil est fourni gratuitement avec votre première commande d'un assortiment d'Aladdin. Au fur et à mesure que les paquets s'en vont, vous remplissez les compartiments vides avec les couleurs voulues, à même votre stock de réserve d'Aladdin.

Quand vous commandez votre premier assortiment d'Aladdin, ne manquez pas de demander ces appareils. Ils sont solidement construits en acier avec fini acajou — 2 pieds 4 pouces de hauteur et 7 pouces de large — une nouveauté de Comptoir

véritablement attrayante qui s'harmonise avec l'aménagement du plus beau des magasins.

Commandez un assortiment de ce produit nouveau merveilleux. Il vous procurera un bon profit, et vous prouvera être un des meilleurs articles de vente que vous ayez jamais accueilli dans votre magasin.

En donnant votre commande, mentionnez le nom du marchand de gros par lequel vous désirez que votre ordre soit rempli.

# Aladdin

Le Savon  
Teinture

**Channell Chemical Co., Limited, Distributeurs  
TORONTO**

# COMMUNITY PLATE

## Assure Qualité et Durée Réputées



*Modèle Sheraton en  
Community Plate.*

Dans le choix de l'argenterie, toutes les qualités ont une apparence semblable pour un oeil inexpérimenté. Par suite, il est nécessaire lorsque vous recommandez à vos clients une pièce séparée ou un service d'argenterie, de savoir qu'il a une qualité et une durée bien définies.

Community Plate est l'étalon reconnu de l'argenterie, et vous pouvez la recommander à vos meilleurs clients et avoir une confiance absolue qu'elle rendra un service beaucoup plus grand que toute autre argenterie.

Community Plate est une ligne qui se vend vite, à cause de ses dessins et modèles plaisants, qui ne le cèdent qu'à sa qualité supérieure.

Votre jobber en quincaillerie ou en bijouterie peut vous en approvisionner.

Sinon, écrivez-nous directement pour plus amples détails.

**Oneida Community, Limited,**  
**NIAGARA FALLS, ONTARIO.**