

# Le Prix Courant

Fondé en 1887

Vol. XXXIII - No 23

Montréal,

Vendredi 4 juin 1920



7, MILLBANK, LONDON, ENGLAND

# MILLBANK

# CIGARETTES DE VIRGINIE

La renommée de ces cigarettes s'est répandue au Canada avec une rapidité  
extraordinaire. Les marchands qui les vendent font des affaires d'or.

# Il y a des dollars dans les \$UGGESTIONS

Les dollars ont des jambes — ils peuvent entrer dans votre magasin, remplir ceci ou cela, et si vous ne les encouragez pas à rester et à rejoindre leurs frères dans la caisse enregistreuse — ils relèvent la tête, et s'en vont là où les attend une meilleure réception.

Mais vous pouvez les faire rester dans votre magasin si vous le désirez. Vous pouvez leur jeter un noeud coulant autour du cou et les dire vôtres.

C'est facile — voici comment un marchand peut le faire:

Un client entre dans le magasin et demande une bouteille de O-Cedar — le marchand lui dit amicalement:

“Vous allez polir votre mobilier?”

Le client: “Oui! Tout est si poussiéreux au printemps.”

Le marchand: “C'est bien vrai! — avez-vous jamais essayé O-Cedar sur vos planchers en bois dur?”

Le client: “Non! Est-ce donc bon aussi pour les planchers?”

Le marchand: “C'est merveilleux. Nous l'avons en boîte d'un gallon. C'est suffisant pour faire les planchers et les meubles un bon nombre de fois.”

Le client: “DONNEZ M'EN DONC UN GALLON!”

Voilà toute l'histoire. Ce n'est pas plus difficile que cela. Et au lieu d'une vente de 25 cents il a vendu pour \$3.00 de marchandises.

**PENSEZ-VOUS QUE L'IDEE VAUT LA PEINE D'ETRE ESSAYEE?**



## Channell Chemical Company Limited

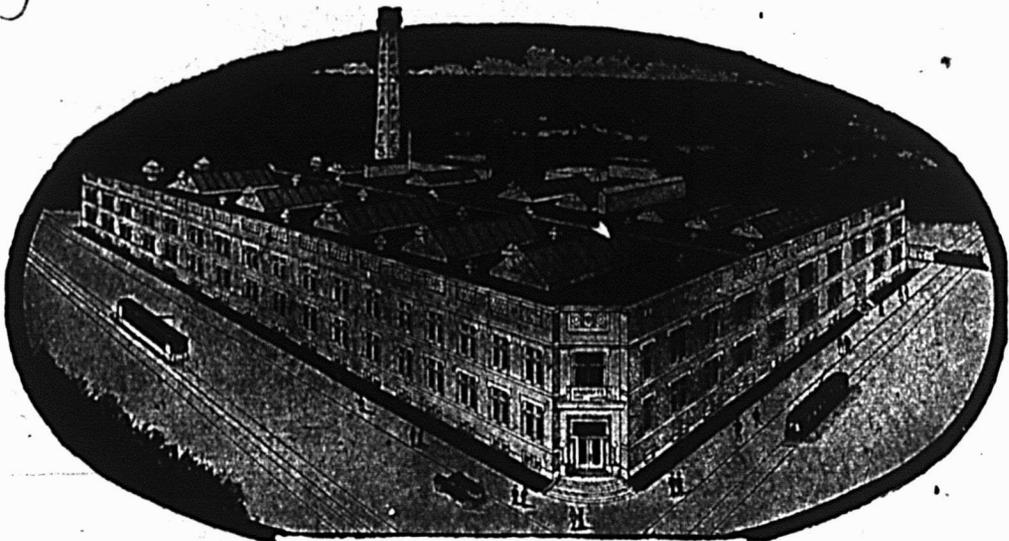
### TORONTO



M. le Marchand,

Le pouvoir d'achat de votre dollar en 1920 est aussi grand qu'il était en 1913 si vous le placez dans le Savon Palmolive sur la présente base qui vous est maintenant offerte par votre épiciers en gros. Demandez au voyageur de n'importe quel épiciers de gros.

The Palmolive Co. of Canada  
91 Square Youville  
Montreal (P.Q.)



L'usine outillée de la façon la plus moderne en Canada, pour la conserve des fruits et la fabrication des écorces confites et des fruits cristallisés.

Le foyer des Confitures Wagstaffe.

Tous les produits Wagstaffe sont garantis absolument purs. Seuls les meilleurs fruits et le sucre de canne pur sont employés à leur fabrication.

**"When you eat let it be the Best"**



**WAGSTAFFE'S**

Pineapple Marmalade  
Celebrated Bramble Jelly  
Ginger Marmalade  
ARE GREAT APPETIZERS  
BOILED IN SILVER PANS

**Ask Your Grocer for Them**

**"Lorsque vous mangez faites que ce soit le meilleur"**



**WAGSTAFFE'S**

Real Seville  
Orange  
Marmalade

All Orange and Sugar—  
No camouflage.  
Boiled with care in Silver Pans.

ASK YOUR GROCER FOR IT.

Pour vous aider à  
vendre les

**WAGSTAFFE**

Voici deux annonces de la série de Wagstaffe actuellement publiée dans les principaux journaux de tout le Canada.

Vous, M. l'Épicier, si vous voulez retirer le plein bénéfice de cette publicité, vous ne pouvez mieux associer votre magasin à cette campagne de Wagstaffe qu'en tenant bien exposé votre stock des incomparables confitures, marmelades et gelées de Wagstaffe.

**WAGSTAFFE, LIMITED**

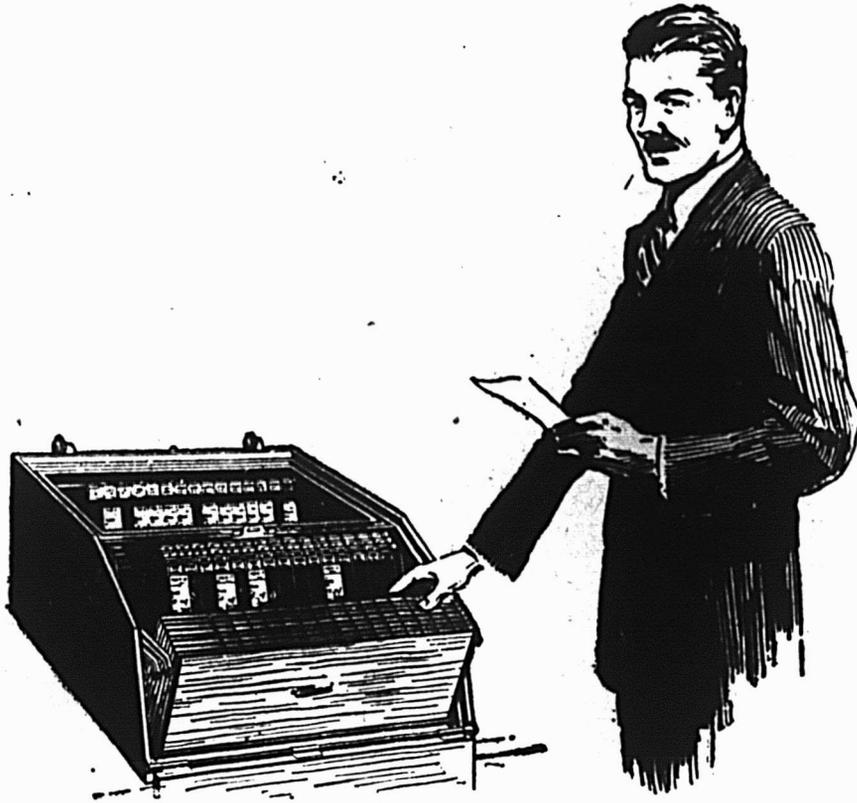
METTEURS EN CONSERVE DE FRUITS PURS

**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 Rosstor, St. John's, Nfld.



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

Des marchands, dans 182 lignes d'affaires différentes emploient la Filière 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 crédit

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

**REMPLISSEZ 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:

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

Nom .....

Commerce .....

Adresse .....

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

Noir  
Tan  
Rouge Mode  
Brun foncé  
Blanc



Le  
sourire  
du Nugget

# Préparation Blanche "NUGGET"

La demande pour le Blanc Nugget s'est manifestée de plus en plus, mais les conditions désorganisées du commerce n'ont pas permis de répondre avant à cette demande.

## ENFIN

Nous en avons une provision, mais de quantité limitée, c'est pourquoi nous vous conseillons de donner à présent votre commande à votre marchand de gros.

La Préparation Blanche Nugget est une nécessité d'été et la qualité Nugget se retrouve complète dans ce blanc nouveau.

Complétez votre stock de Nugget en envoyant aujourd'hui même votre commande.

## The Nugget Polish Co., Limited

TORONTO - CANADA.



## Voici notre Record—A vous de Juger

Il y a vingt-huit ans que nous avons débuté en affaires. Dans ce laps de temps "Salada" a porté la production de quelques milliers de paquets de la première année à trente millions de paquets en 1919. Durant cette période plusieurs centaines de thés en paquet ont paru et disparu de la circulation. Presque tous se sont écriés "Eureka! nous avons enfin le thé qui va détrôner "Salada" ", mais ils ont été florissants pendant un jour et s'en sont allés. Presque tous ont abandonné la lutte aujourd'hui et ils ont laissé derrière eux une traînée de paquets sur les rayons d'épicerie qui ont dû être sacrifiés avec une perte considérable pour l'épicier.

Nous avons établi incontestablement notre droit d'être considérés comme une institution permanente et d'affirmer que "Salada" offre au public une qualité qui ne peut être remplacée. Beaucoup de commerçants avisés ont naturellement compris que la seule conduite profitable était d'abandonner tous les autres thés pour le "Salada" et de profiter des bénéfices créés par leur demande toujours croissante.

A l'appui de notre argument nous dirons que CHAQUE SEMAINE de cette année a montré une augmentation énorme sur la semaine correspondante de l'année dernière et que notre augmentation totale pour les 16 premières semaines de 1920 est de 736,333 livres.

# Salada Tea Company of Canada, Limited

# Riteshape

for SERVICE -



**Mettez tous les Aliments en Vrac dans des Plats RITESHape, parce que---**

- 1.—Le RITESHape est un plat en bois. Il ne laisse pas répandre les aliments ni ne les gâte.
- 2.—Les RITESHAPES donnent l'apparence de qualité appétissante à tous les aliments qui y sont contenus.
- 3.—Il y a un RITESHape pour chaque empaquetage. Ils se font dans toutes les dimensions, de ½ à 10 livres.
- 4.—Le RITESHape est un plat propre; il est scientifiquement sanitaire.

**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: Tupper Lake, N.-Y., E.-U.

# Le Shortening qui se vend

Vous trouverez profit  
et plaisir à vendre

## le Shortening Cotosuet de Swift

**VOUS** pouvez le recommander en toute  
confiance en tous temps.

Sa qualité n'est pas affectée par les  
variations de température.

Il est mis en seaux sanitaires et commo-  
des (5 dimensions) pour garder sa fraî-  
cheur première.

Facile à manipuler—Profitable à vendre

**Commandez-en à nos  
Voyageurs ou directement**



# La Compagnie Canadienne Swift,

Limitée

Toronto

Winnipeg

Edmonton

# Easifirst se conserve frais et ne surit pas

Faites savoir à vos clients qu'Easifirst ne subit pas l'influence des changements de température comme le beurre ou le saindoux. Il ne se détériore pas avec le temps. Avec un peu de soin, il reste bon pendant des semaines.

Vos clients apprécient ces faits

Soyez prêts à leur fournir Easifirst.

**Gunns**  
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.



## Les Produits

# EDDY

se vendent  
tous facilement

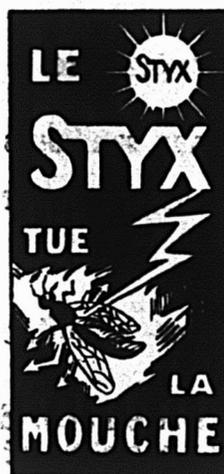
parce qu'il y a derrière chaque étage de produits d'Eddy une confiance en le nom "Eddy" qui s'étend à toute la nation: parce que le client se rend compte que le nom est lui-même est une garantie suffisante de qualité. Un bon stock bien garni d'ALLUMETTES d'EDDY et d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE d'EDDY vous permettra de profiter de la demande croissante pour ces lignes populaires d'Eddy.

The

E. B. Eddy Co., Limited

HULL, Canada

## '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 Aptéuse

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.

Sa conservation est indéfinie, sa vente facile et rémunératrice

Épiceries, Drogueries, Pharmacies, Bazaars, Merceries, etc.

Agent exclusif pour la France et l'Étranger:

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

# “Nous vous Traitons Equitablement”

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE --- ET ---  
COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI EQUITA-  
BLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1o---Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profi-  
tables pour vous. Par exemple: Vous vendez à 65c  
aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient  
à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c  
vous coûte moins de 21c.

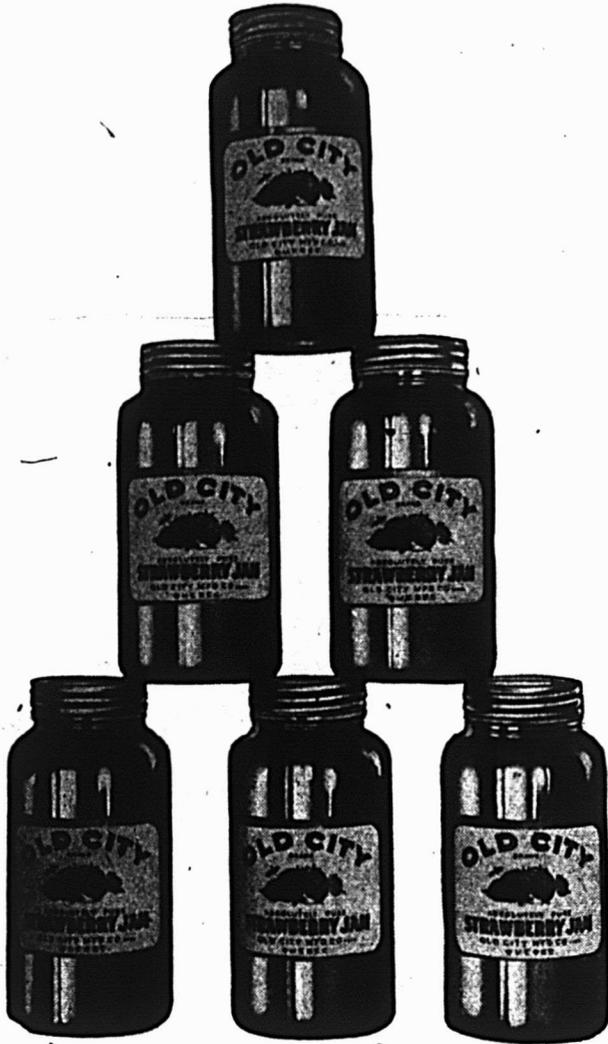
2o---En mettant en évidence le Remède contre la Toux,  
le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous of-  
frez à vos clients des remèdes d'une valeur éprou-  
vée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs  
années par les éloges qu'en font leurs amis et notre  
publicité “persistante” dans tout le Canada par les  
quotidiens, les magazines et les journaux d'agricul-  
ture. Cette publicité vous aide --- et nous aussi.

3o---Les produits Chamberlain ne renferment pas de  
“Narcotiques”.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou  
directement s'il ne peut vous en fournir.

**Chamberlain Medicine Co.,**  
**TORONTO**

**Old City**



**La**  
**Marque**  
**“OLD CITY”**

est tellement connue des  
consommateurs que c'est  
par cette appellation que  
vos clients vous demandent  
bien souvent leurs

**GELÉES et**  
**CONFITURES**

C'est la qualité qui a valu cette popularité aux produits Old City. Vendez les produits que vous savez pouvoir recommander en toute confiance et sur lesquels vous réalisez un bon profit.

C'est le cas des Confitures, Gelées, Catsups et Sirops portant l'étiquette "Old City".

Voyez ce dont vous êtes de court dans ces produits et donnez votre commande sans tarder.

**Old City Manufacturing Co.,**  
Reg'd

**QUEBEC, P.Q.**



**HUDON, HEBERT  
& Cie, Limitée**

IMPORTATION ET GROS  
ALIMENTATION, VINS, LIQUEURS

18 De Bresoles :- Montréal  
Canada





# FAITES PLAISIR A VOS CLIENTS

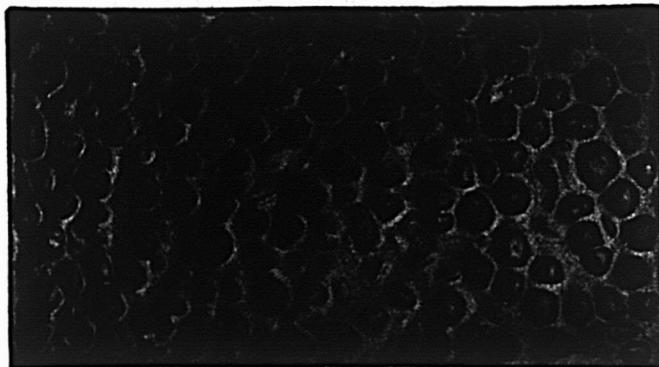
Tout le monde désire du chocolat au lait sous quelque forme. C'est pourquoi le marchand qui tient des tablettes de Chocolat au lait de Cowan aux fruits et aux noix, ainsi que les tablettes populaires de chocolat et les pastilles au sucre d'érable de Cowan a la clientèle de tous, jeunes et vieux.

Les tablettes de chocolat au lait de Cowan, garnies de noisettes, ou de noisettes et de raisins, sont délicieuses et agréables en plus, car elles sont appréciées de tous. La forme attrayante dans laquelle elles sont moulées plaît aux plus difficiles.

Fait en Canada

## The Cowan Company, Limited

TORONTO.



# Welch's

Confitures aux fruits  
de qualité



## Des régions fruitières du Niagara

**L**ES gens aujourd'hui, sont des acheteurs avisés de produits alimentaires. Ils reconnaissent la valeur et ils reconnaissent la qualité. Et ils connaissent la Grapelade de Welch. Elle est toute la richesse et toute la bonté des raisins mûrs et frais. Elle est douce, pure et hygiénique. Et ils l'achètent.

La douceur extraordinaire et la délicieuse saveur de la Grapelade ont appris aux gens comment une confiture peut réellement être bonne. Ils peuvent également avoir la même excellente qualité dans les autres confitures de Welch, Plumlade, Peachlade ou autres.

Toutes sont faites des meilleurs fruits, choisis avec soin. Toutes sont joliment présentées et ce sont les confitures les plus douces que vous ayez jamais vendues.

Mettez en stock la ligne complète et exposez-la avec le Jus de raisin de Welch. Vous trouverez que leur demande est plus grande que vous ne l'espérez, et qu'elle augmente tout le temps. C'est une ligne que vous serez fier de vendre. Ordonnez-la à votre fournisseur de gros.

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

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

# 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 boîte marque

# DOMINION

CHAQUE BOITE GARANTIE PAR LA

# DOMINION CANNERS LIMITED,

**Hamilton, Canada.**



## Lorsque c'est la qualité qui est demandée, c'est DAVIES que l'on choisit

Depuis que règnent les prix élevés, la ménagère canadienne demande constamment la "Qualité" chaque fois qu'elle fait un achat quelconque.

C'est pourquoi elle choisit toujours les produits de qualité "Davies" parmi les nombreuses marques qui lui sont soumises.

Les lignes de qualité "Davies" valent la peine que vous les poussiez, vous trouverez qu'elles ne manquent pas d'attirer la clientèle, parce qu'elles donnent le maximum de satisfaction.

Essayez le Bacon de la marque "Peerless". Il possède la saveur douce et agréable qui plaît.

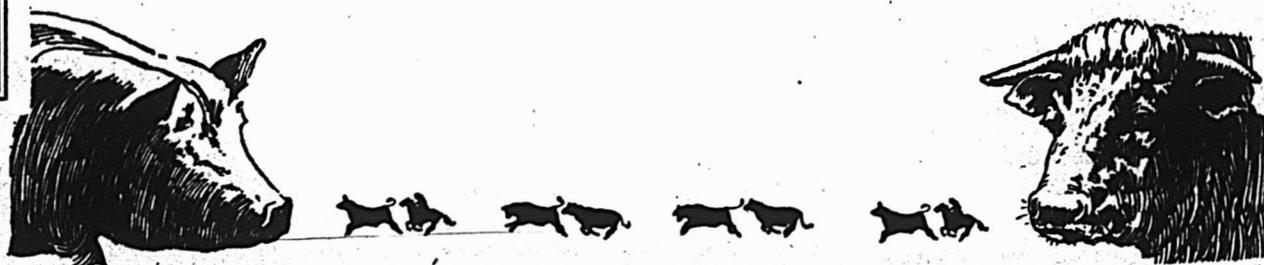
Les jambons cuits, Bologne, Fromages de tête, Saucisses, Pâtés de porc, Viandes en boîtes de "Davies" sont les produits qui vous aideront à créer un gros volume d'affaires.

Ecrivez-nous aujourd'hui, et si nous avons un voyageur dans votre voisinage, nous lui donnerons instruction de vous rendre visite.

**THE DAVIES COMPANY LIMITED**

MONTREAL.

Siège Social à Toronto.



ON  
RIES



Placez les paquets de  
Gold Dust là où vos  
clients peuvent les voir.

# En avant!

Mettez Gold Dust sur le devant de vos rayons et il vous faudra vite en renouveler le stock. Notre publicité rappelle constamment aux femmes canadiennes qu'elles en ont besoin.

Votre marge de profit est bonne sur ce produit "fait au Canada".

THE N.K. FAIRBANK COMPANY

LIMITED  
MONTREAL

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

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHE BONSECOURS,  
Montréal.



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

## 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 offrons de nos conseils et nous  
vous donnerons tous les renseignements  
que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER  
AUTREFOIS

PIGEON, PIGEON & DAVIS  
Bâtiment "Power" MONTREAL

## HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel

J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

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

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

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew

Ginger Ale

Lemon Sour

Cream Soda

Cherry Cream

Cidre Champagne

Champagne Kola

Cidre de Pomme

Eau Minérale

Fraise

Orange

Siphon, Etc.

35 rue Frontenac,

TELEPHONE  
LASALLE 111

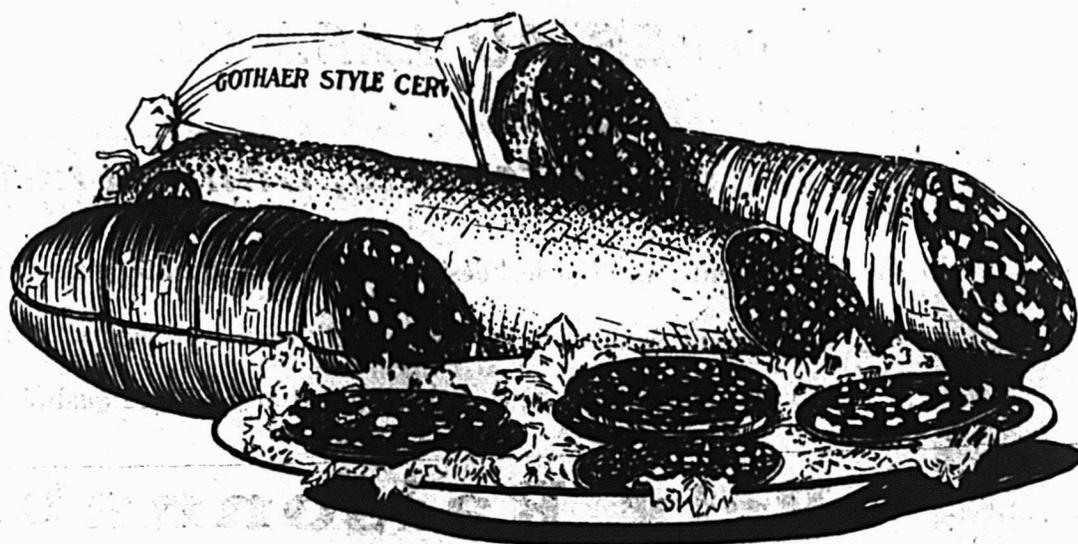
SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE  
EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS



# C'est la Saison pour la SAUCISSE d'ARMOUR

Vous serez pleinement préparé pour le commerce d'été en ayant un bon assortiment de la SAUCISSE SECHE D'ARMOUR. C'est bien le produit qui vous permettra de fournir aux pique-niqueurs et aux automobilistes ce dont ils ont besoin pour leurs paniers de lunch.

Pendant l'été, à la maison, elle est délicieuse en sandwiches, en soupe, en salade, ou à la casserole. C'est la base de beaucoup de plats pendant la saison chaude.

Il y en a des douzaines de genres—une variété pour plaire à tous les goûts—fumée ou non—complètement sèche et relativement fraîche—très aromatisée ou moyennement épicée.

Les meilleures qualités sont faites des morceaux les plus choisis de porc et de boeuf—pas de nerfs, de cartilages ni de grosses fibres.

Des qualités meilleur marché sont fournies à ceux qui les demandent.

Vous pouvez vendre jusqu'à la dernière tranche—il n'y a pas de perte. Le bénéfice est bon, l'écoulement est rapide et constant.

Cela vous paiera de parler à vos clients de la haute valeur nutritive de la SAUCISSE SECHE d'ARMOUR. Beaucoup ne savent pas combien elle est délicieuse et satisfaisante. Une fois qu'ils l'ont essayée, ils deviennent des clients fidèles.

Demandez au VOYAGEUR d'ARMOUR de vous aider à choisir la sorte qui convient le mieux à votre clientèle. La demande rapidement croissante de ces lignes vous assure de bonnes affaires et de bons bénéfices.

## ARMOUR & COMPANY

HAMILTON, CANADA.

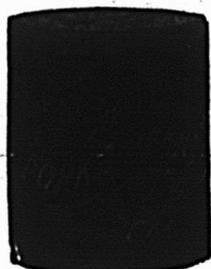
Succursales

HAMILTON, ONT.  
ST. JOHN, N. B.

TORONTO, ONT.

MONTREAL, QUE.  
SYDNEY, N. E.

# LES FEVES AU LARD DE CLARK Avec sauce tomate, Chili ou nature.



Vos clients, M. l'Épicier, désirent toujours la qualité, mais aujourd'hui ils recherchent également l'économie. Si vous leur donnez des FEVES AU LARD DE CLARK, ils savent qu'ils ont la meilleure qualité à un

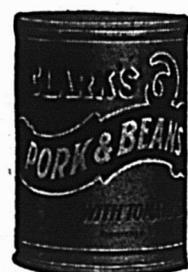
## Prix Raisonnable

Vous bénéficiez également de la vente facile d'un renouvellement rapide de capital et de clients satisfaits qui reviennent en demander.

METTEZ EN STOCK MAINTENANT  
LA DEMANDE EST ACTIVE.

W. Clark, Limited

Montreal.



# Les aliments marins de la marque BRUNSWICK sont toujours dignes de confiance

Vous pouvez baser votre réputation sur ces produits alimentaires marins de haute qualité et être assuré qu'ils gagneront la satisfaction complète de vos clients.



La qualité de la marque Brunswick n'a jamais manqué de plaire aux clients les plus difficiles et la marge de profit que ces produits offrent sur chaque vente les rend dignes d'occuper le premier rang dans vos étalages.

COMMANDEZ-LES AU MARCHAND DE GROS LE PLUS VOISIN.

- |  |                       |
|--|-----------------------|
| 1/4 Sardines à l'huile,                    | Harengs marinés,      |
| 1/4 Sardines à la moutarde,                | Harengs sauce tomate, |
| Finnan Haddies (Boîtes rondes), Clovisses. |                       |

**CONNORS BROS., Ltd., Black's Harbor, N.B.**

**AVEZ-VOUS EN STOCK LES MARCHANDISES DE LA**  
**UNITED ALKALI CO.**  
**LIVERPOOL, ANGLETERRE**

LESSIVE "RED HEART" en poudre,	
boîte 8 onces, 4 douz. par caisse, . . . . .	\$1.00 douz.
" 12 " 4 " " " . . . . .	1.50 "
LESSIVE "GREENBANK" solide,	
boîte 16 onces, 4 douz. par caisse, . . . . .	1.50 douz.
CHLORURE DE CHAUX "GREENBANK",	
Ferblanc, 1/4 lb. 4 douz. par caisse . . . . .	.60 douz.
" 1/2 " 4 " " " . . . . .	1.00 "
" 1 " 4 " " " . . . . .	1.50 "
" 25 " 4 ferblancs par caisse . . . . .	.11 lb.

**Etes-vous en position de fournir du bon café à votre clientèle?**

Nous pouvons vous accommoder avec nos qualités insurpassables, rôti, en grains, ou moulu par nous-mêmes dans nos entrepôts.

Frais tous les jours. Extra qualité.

Depuis 37c à 65c lb.

Echantillons sur demande.

Essayez-les, vous les aimerez.

<p><b>THE</b>  <b>LA GRANDE</b>  <b>DEMANDE DU</b></p>	<p><b>THE</b>  <b>THÉ PRIMUS</b> noir et vert  est une preuve incontestable de sa haute qualité et de sa popularité.  <b>Insistez pour l'avoir. EN PAQUETS SEULEMENT.</b></p>
--	---

**POUDRE A PATE PRIMUS**

Une qualité supérieure, contenant des ingrédients purs et de tout premier ordre. SANS ALUN.

Boîte ferblanc 1 lb. 2 douz. . . . .	\$3.50 douz.
" " 12 onces, 2 " . . . . .	2.70 "
" " 8 " 4 " . . . . .	2.05 "
" " 8 " 4 " . . . . .	1.35 "

Fret payé par 5 caisses, avec 5%	
" " " 10 " " 10%	
" " " 25 " " 15%	

**NOTRE GARANTIE SUR CHAQUE BOITE.**

Notre assortiment d'épicerie, thés, cafés, épices, etc., est considérable et varié.

Notre motto: "SATISFACTION"

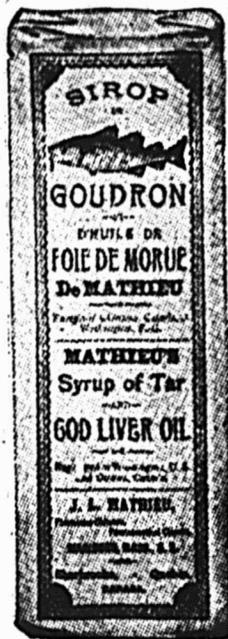
**L. Chaput, Fils & Cie, Limitée**

Epiciers en gros, Importateurs et Manufacturiers

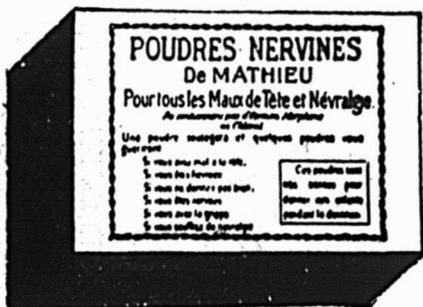
MONTREAL

Maison fondée en 1842.

**Le Sirop de goudron et d'huile de foie de morue, et les poudres Nervines de Mathieu.**



Ces deux remèdes de Mathieu ont acquis une réputation dans tout le Canada, pour leur efficacité contre les rhumes, la grippe, le rhumatisme, la fièvre, la névralgie, etc.



Vous trouverez que ces articles se vendent excessivement bien et la marge de profits qu'ils laissent en fait une proposition intéressante.

Le sirop de goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu. Un splendide reconstituant.

**La Compagnie J. L. Mathieu,**

PROPRIÉTAIRE  
SHERBROOKE, P. Q.



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

AGENTS: — Bolvin & Grenier, Québec; Delorme 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.**

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**

# Les Confitures et Marmelades Pures

## DE

# UPTON

sont faites de fruits et de pur sucre granulé. Il n'y en a pas de meilleures. Vos clients les apprécieront. Une fois qu'ils ont employé les produits de Upton, vous êtes sûr d'avoir fait un client fidèle.

MISES EN POTS DE VERRE ET EN  
BOITES AVEC INTERIEUR DORE.

Pourquoi ne pas employer nos étiquettes de magasin et nos livres de recettes?

The T. UPTON Company  
Limited

Hamilton, - Canada.



Distributeurs pour Québec

**ROSE et LAFLAMME, Limitée**  
MONTREAL.



## Les Bonnes Choses Qui Durent

Beaucoup de cigares "soi-disant bons"  
ont tôt fait de décevoir.

### Le '7 - 20 - 4'

maintient son rang en conservant le respect du marchand et l'estime du fumeur, à cause de ses qualités et de ses mérites propres. Tenez votre étui rempli de ces cigares qui se créent une clientèle plus enthousiaste d'année en année.

**The Sherbrooke Cigar Co., Ltd.**  
**Sherbrooke, P. Q.**

#### NOS BALAIS

ONT OBTENU LA

Médaille d'Or aux Expositions Privinciales de  
Québec 1915-1916.

C'EST DIRE QU'ILS ONT ÉTÉ JUGES SUPÉRIEURS A  
TOUS LES AUTRES

Pour vos achats de balais, adressez-vous à

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,  
182 rue Dollard . . . . . QUÉBEC

## COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITÉ

est le produit naturel de la distillation des Vins.

HENRI ROY & CIE, à COGNAC, FRANCE.

## Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No. 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

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

# La Limonade de Vichy

AU GAZ NATUREL



hygiénique, rafraîchissante, digestive,  
est la seule boisson du genre possédant un cer-  
tificat authentique de la Société d'Hygiène de  
France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

Prenez en stock cette

**BOISSON IDEALE POUR L'ETE.**



Le vin tonique Sanator. Ce grand remède  
n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au  
sang sa force et sa pureté et rétablir les fonc-  
tions des organes internes et donner des résul-  
tats merveilleux à la suite de maladies graves.

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA.



Adressez sans retard votre commande à---

## Napoléon Morissette

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, - MONTREAL

# "3 LEADERS"

# Wm. DOW

# ALES STOUTS

ET

# Extrait de Malt

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

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

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

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

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

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

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

## The Montreal Biscuit Co.

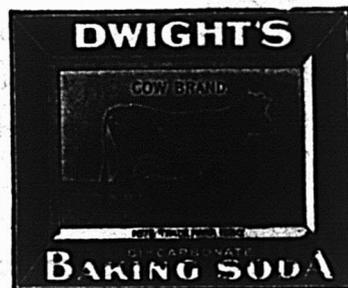
MANUFACTURIERS DE  
BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

RECOMMANDEZ LE SODA

## "COW BRAND"

A LA MENAGERE



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

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

## Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

# CONSERVES

## MARQUE VICTORIA

**Qualité**

**Pureté**

**Service**

Cette ligne comprend un assortiment des plus complets que nous pouvons fournir aux meilleures conditions de prix et de livraison. La réputation de la marque Victoria n'est plus à faire, car elle a conquis depuis longtemps la faveur du public aussi bien par sa qualité que par l'excellence du service donné par la maison Laporte, Martin, Limitée, qui a toujours fait l'impossible pour donner pleine satisfaction à sa clientèle.

Communiquez avec nous sans retard pour tous vos articles d'épicerie.

**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE**

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

Maison fondée en 1870.

## Table Alphabétique des Annonces

A						P	
Abbey Effervescent Salt.	73	Clément Meunier . . . . .	87	Hudon Orsall . . . . .	76	Paquet & Bonnier . . . . .	96
American Pad . . . . .	90	Cie de Biscuits Nationale	86	Heinz . . . . .	80	Pastene, P. & Co., Ltd	34-35
Aladdin . . . . . Couverture		Cie d'Assurance Mutuelle		I		Palmolive Co. . . . .	3
Armour . . . . .	19	du Commerce . . . . .	96	Imperial Tobacco,		Poulin & Cie . . . . .	18
Assurance Mt-Royal . . . . .	96	Charbonneau . . . . .	82	Imperial Tobacco, Couverture		Pigeon & Lymburner . . . . .	18
Ames Holden . . . . .	93	Chaput & Fils . . . . .	21	Imperial Tobacco . . . . .	41	R	
Anchor Cap . . . . .	87	Clark, Wm. . . . .	20	International Business		Ramsay Paints . . . . .	88
Association des Fabricants		Clark, Wm. . . . . Couverture		Machine . . . . .	40	Rose & Laflamme . . . . .	23
de conserves domesti-		Chamberlain Medicine Co.		Imperial Oil . . . . .	89	Roy, Henri . . . . .	24
ques . . . . .	30	Ltd . . . . .	11	J		S	
B		Chase & Sanborn . . . . .	33	Jollivet et Loisele . . . . .	33	Salada Tea Co. of Canada,	
Baines . . . . .	86	Church & Dwight . . . . .	26	K		Ltd . . . . .	7
Banque Molson . . . . .	94	Christin, J. & Cie Ltée . . . . .	67	Kearney Bros. . . . .	77	St. Williams Fruit . . . . .	29
Banque Nationale . . . . .	94	Cie Jacques Cartier . . . . .	24	Kellogg cereal . . . . .	33	St. Croix Soap . . . . .	32
Banque Provinciale . . . . .	94	Connors Bros. . . . .	20	L		Seagram Jos. . . . .	24
Banque d'Hochelega . . . . .	94	Côté et Lapointe . . . . .	18	Laporte Martin . . . . .	27	Sherbrooke Cigar Co. . . . .	24
Barrett & Co. . . . .	85	Couillard, Auguste . . . . .	96	Leslie & Co., A. C. . . . .	90	Swift Canadian . . . . .	9
Beaudoin . . . . .	58	Cowan & Cie . . . . .	14	Legaré . . . . .	86	Smalls . . . . .	31
Brandram Henderson . . . . .	61	D		Liverpool-Manitoba . . . . .	96	Simard, A. . . . .	58
Brantford Computing		Davies, Wm. . . . .	17	M		Steel Co. . . . .	60
Scales . . . . .	66	Desjardins, L. H. . . . .	58	Macdonald Reg'd Inc. . . . .	39	Stauntons, Ltd . . . . .	88
British Colonial Fire Ins.	96	Dominion Cannery Co. Ltd	16	Mathieu (Cie J.-L.) . . . . .	22	Simms, T. S. . . . .	87
Beach Foundry . . . . .	82	Duffy, J. J. & Co. . . . .	75	Maxwells . . . . .	90	Still, J. H. Mfg. Co. . . . .	88
Brodeur, A. . . . .	18	E		McArthur, A. . . . .	90	Sun Life of Canada . . . . .	96
Brodie & Harvie . . . . .	36	Eddy Co. . . . .	10	Morissette . . . . .	25	T	
C		F		Montbriand, L. R. . . . .	96	Trudel et Guillet . . . . .	18
Cadleux . . . . .	63	Fairbank, N. K. . . . .	18	Megantic Broom . . . . .	22	Tardieu, M. (Styx) . . . . .	10
Canada Life Assurance		Fontaine, Henri . . . . .	18	Montreal Biscuits Co. . . . .	26	Trees . . . . .	58
Co. . . . .	96	G		Morrow Screw & Nut Co.	88	V	
Canada Foundries . . . . .	87	Gagnon, P. A. . . . .	96	McCormick . . . . .	65	Victoriaville Furniture.	91
Can. Milk Pdets . . . . .	64	Garand, Terroux & Cie . . . . .	96	N		W	
Canadian Polishes Ltd . . . . .	83	Gunns Ltd . . . . .	10	National Cash Register . . . . .	5	Wagstaffe Ltd . . . . .	4
Channell Chemical Co.		Georgia Turpentine . . . . .	57	National Breweries Ltd	22-26	Ward . . . . .	62
Couverture		H		Nugget Polish . . . . .	6	Western Ass. Co. . . . .	96
Canadian Poster . . . . .	92	Hamilton Stove . . . . .	84	Nova Scotia Steel Co. . . . .	87	Welch . . . . .	15
Canadian Salt . . . . .	81	Hatton . . . . .	28	O		White Swan . . . . .	30
		Hudon Hébert . . . . .	13	Old City Mfg. Co . . . . .	12		
				Oval Dish Wood . . . . .	8		

# POISSON

## Pour votre Commerce d'été

Pendant les chaleurs vous aurez besoin de poisson frais.

Pourquoi ne pas nous donner un ordre permanent?

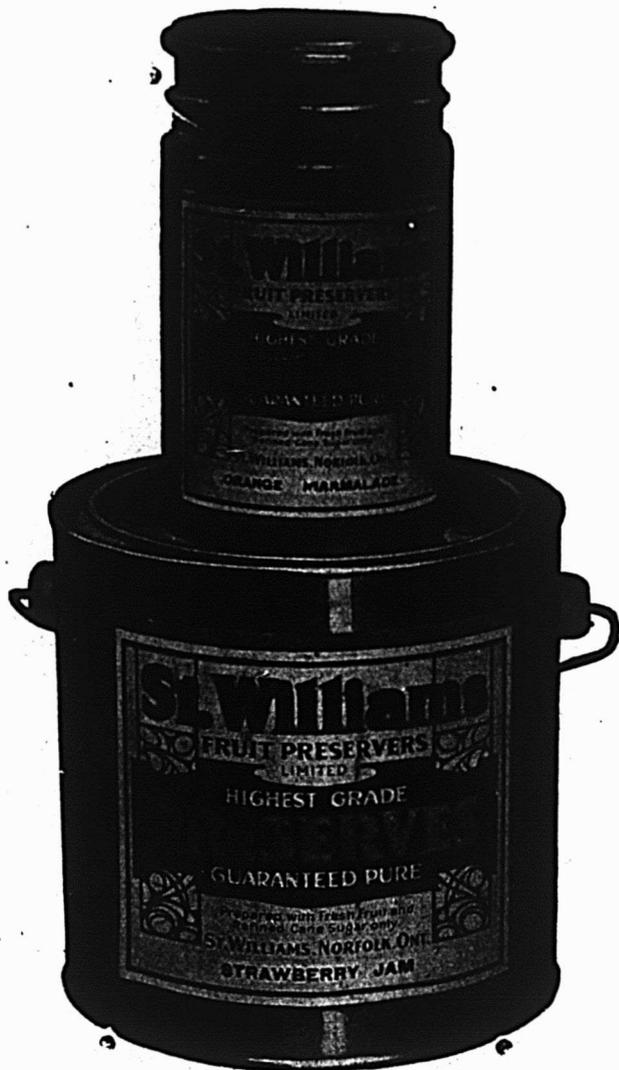
Nous pouvons expédier toutes sortes de poissons à des prix raisonnables.

Envoyez vos ordres à la vieille maison de confiance.

### D. HATTON COMPANY

MONTREAL.

# Diminuez vos dépenses de beurre avec les Confitures St. Williams



Bien que les ménagères trouvent que le prix des confitures et des conserves est élevé aujourd'hui, elles se rendent compte qu'elles ne peuvent les préparer elles-mêmes au même prix, sans compter les heures de travail que demande leur préparation.

Elles savent aussi que la confiture est délicieuse à étendre sur le pain et qu'elle aide à diminuer notablement leur dépense hebdomadaire de beurre.

Aussi, M. l'Épicier, ayez soin de bien exposer votre stock de Confitures St-Williams et vous verrez qu'elles soutiennent toujours leur réputation de produits reconnus de premier ordre dans leur genre et de ligne des plus profitables à vendre.

## ST. WILLIAMS PRESERVERS, LIMITED

SIMCOE et ST, WILLIAMS, ONT.

DISTRIBUTEURS :

**MACLURE AND LANGLEY, LIMITED**

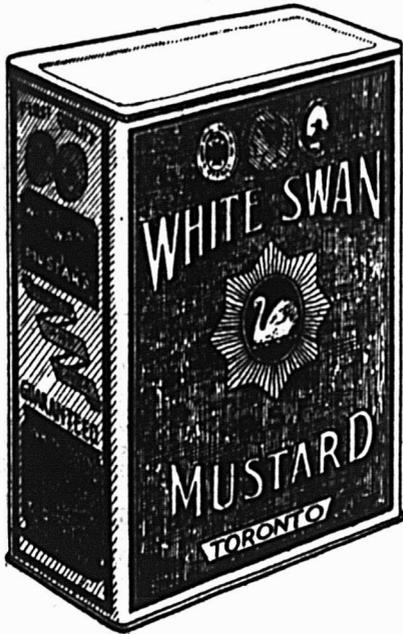
**TORONTO**

❖

❖

**WINNIPEG**

## Deux produits de White Swan qui se vend bien et avec profit



### LA MOUTARDE WHITE SWAN

La première dans son genre et la moutarde la plus forte et la mieux aromatisée qui soit aujourd'hui sur le marché. La moutarde White Swan n'est pas seulement supérieure aux autres moutardes, mais encore elle coûte moins et laisse une plus grande marge de profit.

Faite de graine anglaise authentique dans notre propre fabrique canadienne. La moutarde White Swan est présentée dans un emballage très attrayant. Se vend toujours bien et chaque vente signifie un bon profit. Mettez en stock la White Swan—commandez-la aujourd'hui.

¼ lb. . . . . \$2.25  
½ lb. . . . . 4.00

### FLOCONS DE BLE WHITE SWAN

Flocons parfaits, légers, appétissants faits du blé de la plus belle qualité et fabriqués par un procédé qui conserve toute la saveur délicieuse et tout l'élément nutritif du blé.

Faites de la place dans vos étalages pour les flocons de blé de "White Swan". Attirez l'attention de vos clients sur cette ligne et surveillez les résultats.

**White Swan Spices & Cereals Limited**  
**TORONTO, - CANADA**

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

RECOMMANDEZ A VOS CLIENTS  
L'ACHAT D'UN APPAREIL

# UTILITY

pour la mise en conserves à domicile de tous leur surplus de fruits et de légumes.

L'appareil le plus économique, le plus pratique. Endossé par les gouvernements, les collèges agricoles et les particuliers.

Demandes aujourd'hui nos conditions spéciales et avantageuses d'agences exclusives pour votre localité.

Le gouvernement américain a près de 10,000 appareils Utility en opération pour l'éducation de la masse. Vente des produits du fermier par co-opération. Combinaison profitable pour tous les intéressés.

Ecrivez aujourd'hui même.

**Association des Fabricants de  
Conserves Domestiques  
Limitee**

**60 Rue Notre-Dame, Est - - MONTRÉAL**



Je vends du Beurre marque  
Forest Cream de Small.



Les produits alimentaires de Small ont obtenu des médailles et les plus hautes récompenses en France, au Japon, en Grande-Bretagne et de fait dans tous les principaux pays. Ils sont de qualité-type.



Je vends un produit qui est  
"tout aussi bon" et qui  
est meilleur marché.

## MAINTENIR LA QUALITE

(JOHN WANAMAKER.)

# Small's FOREST CREAM Sugar Butter.



Le Beurre du Sucre ou le glaçage pour gâteaux Forest Cream de Small, est un produit authentique fabriqué d'après un procédé exclusif, résultat d'une expérience de plus de quatre vingt-dix années. Il est composé principalement de sucre de canne et d'érable, de sirop de blé d'Inde et de crème. Il est hygiénique, nourrissant et appétissant, convient à l'invalides et au vieillard tout aussi bien qu'à l'écolier. N'est ni filandreux, ni sirupeux, ni difficile à servir. Il est de corps bien uniforme et s'étend sur le pain aussi facilement que le beurre mou de peanut. Nous le recommandons toujours dans l'intérêt, croyons-nous, de tous, marchands comme consommateurs. Cependant, si un marchand a une certaine clientèle qui désire un article meilleur marché, nous recommandons GRANDEE qui est de beaucoup la composition de meilleure valeur qui soit sur le marché. Le prix du Beurre de Sucre Forest Cream de Small est aujourd'hui de 24 cents la livre en seaux de trente livres, à Montréal. Le Grandee vaut 17 cents la livre. Chez tous les jobbers du monde entier. Insistez sur la valeur, c'est le secret du bon achat.

FABRIQUES PAR

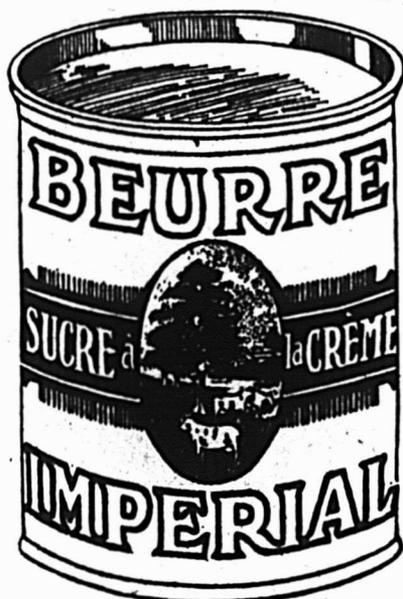
# SMALL'S LIMITED

RAFFINEURS DE SIROP

MONTREAL, CANADA.

# Les Biscuits Sodas

## "CREME DE FERME" de Charbonneau



Font toujours de bonne vente. Leur saveur délicieuse et leur arôme spécial les font rechercher des gourmets. Avec l'arrivée de la chaleur la demande va augmenter pour les biscuits ; c'est lonc le moment de les mettre en stock.

Le Beurre de Sucre à la Crème "Imperial" de Charbonneau jouit de la même réputation parmi toutes les classes de consommateur. Sa saveur et sa pureté jointes à la modicité de son prix en font un produit des plus populaires.

COMMANDEZ DONC SANS TARDER CES DEUX PRODUITS A VOTRE FOURNISSEUR DE GROS.

## CHARBONNEAU, Limitée

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

330 rue Nicolet

MONTREAL.



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

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

N'ACCEPTÉZ PAS DE CONTREFAÇONS.

THE ST. CROIX SOAP MFG. CO.

# Le Café n'est pas considéré comme un luxe!



Même le Meilleur n'est pas un Luxe.

C'est une Nécessité de la Vie

ET

Le Meilleur est toujours le moins cher.

N'hésitez donc pas à acheter le Café de la marque

## "SEAL BRAND"

et conseillez à vos clients d'en faire autant.

## CHASE & SANBORN

MONTREAL.

# POUDRES DE TOILETTE DE TOUTES QUALITES

Voici nos principales marques:

<b>VERBENA</b>	(tailles grande et moyenne)
<b>Teint de pêche</b>	(tailles grande et bébé)
<b>STAGE GLORY</b>	(modèle spécial)
<b>MESSALINE</b>	(modèle spécial)
<b>Red Cross</b>	(taille medium)

Demandez nos prix qui sont absolument sans concurrence.

Produits de la Parfumerie d'Ermenonville, Eden Perfumery Co., The Anglo-Japanese Soap Products Co., etc.

## Jolivet & Loiselle, Limitée.

DISTRIBUTEURS

260 Rue Rivard,

MONTREAL

Les Pâtes Alimentaires  
**“SUNSHINE”**



30 Paquets — 1 lb.

**ET**



20 lbs. Net.

**“SPLENDOR”**

SONT DE

**QUALITE SUPERIEURE**

AVEC LA

**Vraie Saveur Italienne**

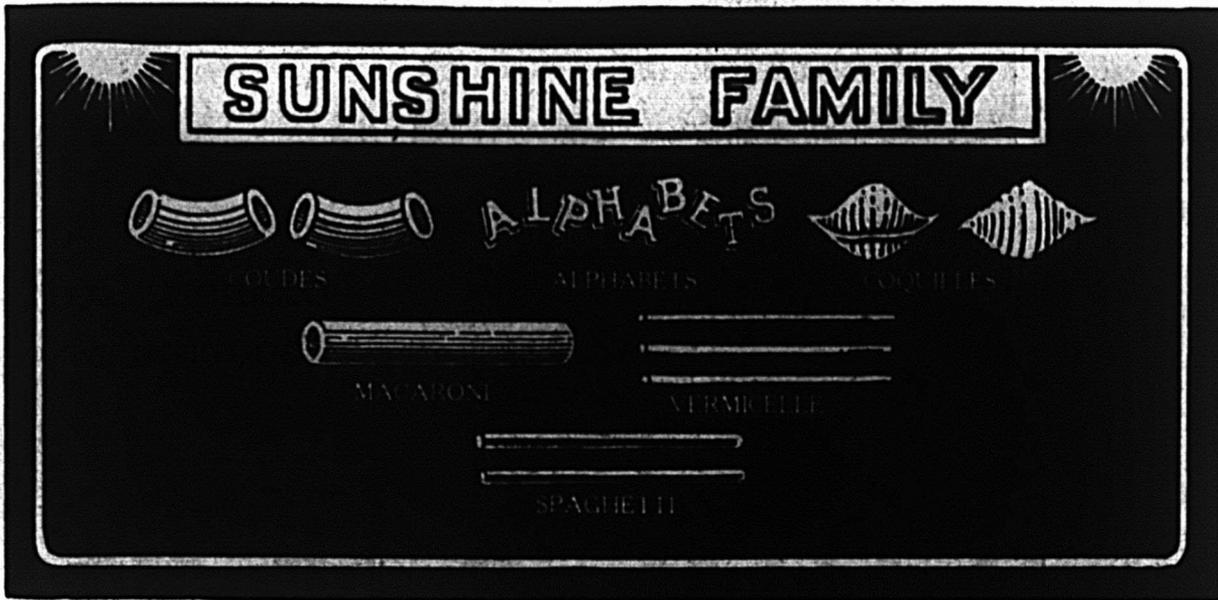
Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

**P. Pastene & Co., Ltd.**

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine

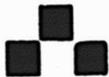
MONTREAL, Qué



MARQUE

Splendor™

Commandez  
par numéro  
S. V. P.



PASTENE & CO.,  
LIMITED.

MANUFACTURIERS

340 Rue St-Antoine,  
MONTREAL, P. Q.

No. 1—CAPELLINI	13 ZITA TAGLIATI
2—SPAGHETTINI	
3 SPAGHETTI	14 MEZZANI TAGL.
4 PERCIATELLI	
5 MACCARONCELLI	15 MEZZANELLI TAGL.
6 MEZZANI	
7 ZITA	16 TUBETTINI
8 LINGUINE	
9 TAGLIARELLINI	17 ORZO
10 TAGLIARELLI	
11 FETTUCCELLI	18 STELLINE
12 RIGATONI	
	19 SEMI MELONE
	20 ACINI PEPE
	(SPECIAL) CONCHIGLIE



# LE COUT ÉLEVÉ DE LA VIE

occupe l'attention de vos clients et ils comptent sur vous, M. l'Épicier, pour leur fournir les meilleurs produits au meilleur prix possible. La farine préparée de Brodie XXX satisfera vos clients et leur donnera en même temps la meilleure valeur avec le moins de dépense.

Montrez le paquet à vos clients. Cela augmentera votre commerce.

Donnez votre commande aujourd'hui à votre maison de gros.

## **BRODIE & HARVIE, LIMITED**

14 rue Bleury,

MONTREAL.

### **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 :

10. Sont de la meilleure qualité.
20. Intéressent tous les marchands anxieux de faire un succès de leur commerce.
30. Sont connus et recherchés à travers toute la province.
40. Sont d'une vente on ne peut plus avantageuse.
50. Sont d'un écoulement assuré et rapide.
60. Sont devenus un article de provisions quasi indispensable.

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

**La Compagnie de Biscuits  
Nationale, Limitée**

SAINT-HYACINTHE, QUE.

### **AU COMMERCE DE GROS.**

Nos lignes de Bonbons, Chocolats, Beurre et Sirop d'Erable seront prêtes à être déli-  
vrées de bonne heure en juin.

Nos produits sont de qualité supérieure et  
d'un prix raisonnable.



**BAINES, Limited.**

356 Moreau, - - MONTREAL.

## LES COUVERCLES



## “ANCHOR”

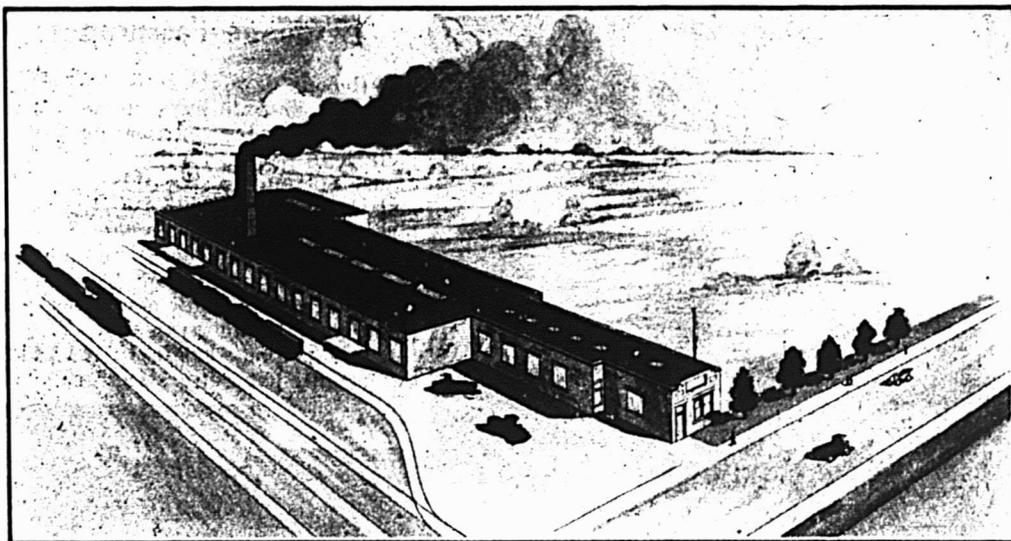


### Le Mode de fermeture le plus joli au Monde

**L**ES COUVERCLES “ANCHOR” sont la fermeture la plus hermétique et la plus sûre actuellement sur le marché. Ils empêchent absolument le coulage et la détérioration et conservent le produit scellé hermétiquement pendant des années en garantissant toute leur saveur et toute leur fraîcheur lorsqu'on les ouvre. Ils sont faciles à ouvrir, ne sont pas attaqués par les acides des fruits, le vinaigre,

etc., ils sont inodores et n'ont aucun effet nuisible sur le produit. Les couvercles “Anchor” sont de jolie forme (3 modèles représentés ci-dessus) et finis en laqué or. Leur aspect propre et bien fini fait grandement ressortir le contenu et augmente sa valeur marchande.

Ecrivez-nous pour plus amples renseignements sur les couvercles “Anchor” — la fermeture incomparable.



*La vignette ci-dessus est une reproduction de la nouvelle usine des Couvercles Anchor, à Toronto, 275 Avenue Wallace.*

# Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA LIMITED

*Kellogg's*

WAXTITE

*Package*



**L'emballage Waxtite vous en donne l'assurance.**

Les flocons de maïs rôtis de Kellogg—fabriqués dans le pays même, réputés dans toutes les parties du Canada pour leur bonne qualité et leur délicieuse saveur—sont mis dans les emballages originaux WAXTITE lorsqu'ils sont fraîchement sortis de nos grands fours, de sorte que leur saveur sans pareille et leur qualité supérieure leur sont conservés pour votre plus grand avantage. Chaque paquet original WAXTITE est garanti par cette signature

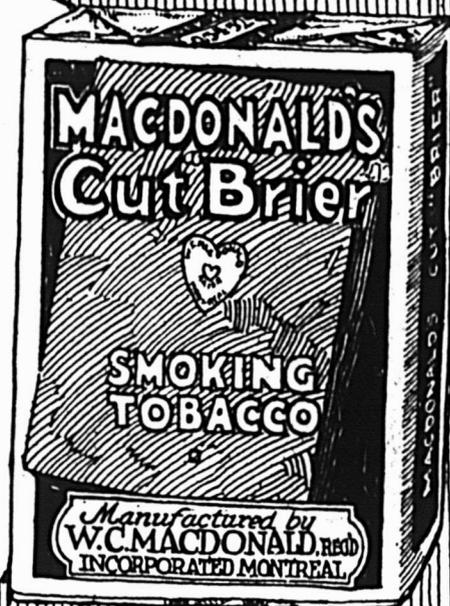
*Wm. Kellogg*



Cette annonce est la seconde de la série des pages en couleurs qui paraîtra dans le MacLean's Magazine et le Canadian Home Journal le 1er juillet.

Des annonces bien disposées paraissent également dans les principaux journaux quotidiens et hebdomadaires de tout le Canada.

Enlèvez en détail — il n'y a pas de gaspillage ni de perte lorsque vous tenez les produits Kellogg — toujours emballés en Waxtite.



## Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux emballages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

### A FUMER EN PALETTES

BRIER  
INDEX  
BRITISH CONSOLS

### A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES  
CROWN  
BLACK ROD (Torquettes)  
NAPOLEON

### A FUMER HACHE

## Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.  
London — D. C. Hannah.  
Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L.  
Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.  
Colombie Anglaise — George A. Stone.  
Québec — H. C. Fortier, Montréal.

Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.  
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer,  
St-Jean.  
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.  
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.  
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

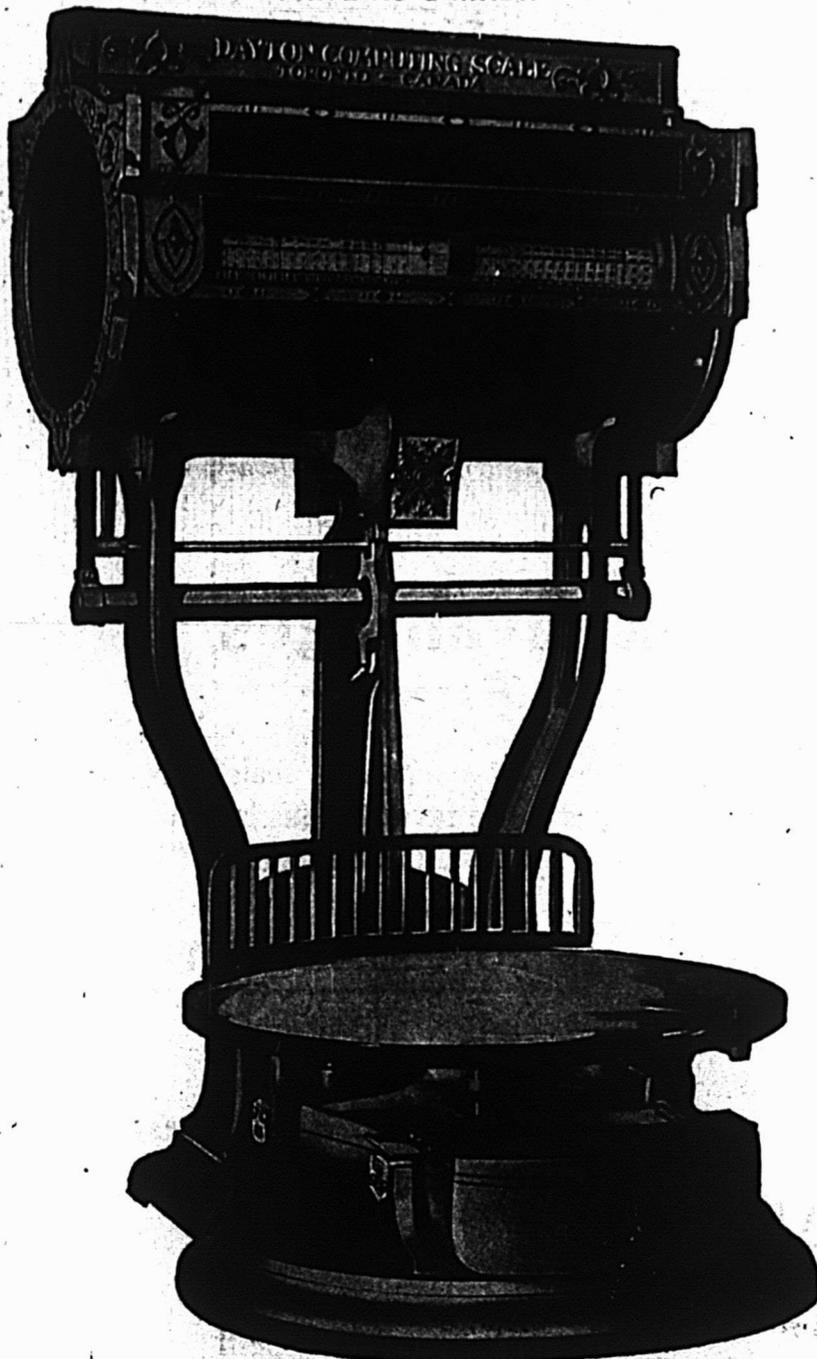
# W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

## MONTREAL.

# Pas de TAXE sur les DAYTON

FAITE AU CANADA



*Si c'est une Dayton elle est correcte*

**L'impôt de 1 p. c. sur les ventes a été absorbé par la compagnie et n'est en aucune façon ou manière chargé au client**

Lorsque s'est présentée cette taxe, la direction de la International Business Machines Company, après avoir soigneusement pesé les intérêts de sa vaste et estimable clientèle, a décidé de NE PAS charger cette taxe à l'acheteur. Nous savons que cette décision sera appréciée étant donné surtout l'augmentation des prix de revient.

**La Dayton donne un service réel  
Là où le service compte.**

**PLUS D'UN MILLION EN USAGE.**

Les calculs de prix basés sur les nouvelles échelles de prix répondent à tous les besoins.

L'annonce rouge du modèle électrique transmet un message à chaque client. Le même modèle est fourni sans l'installation électrique.

## International Business Machines Co., Limited

**FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.**

**Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.**

**BUREAUX A**

Hallifax, 44 Granville St.; Québec, 506 Edifice du Merger; Montréal, 1 et 3 Rue Notre-Dame Ouest; Ottawa, 188 Queen St.; Toronto, 415 1/2 Yonge St.; Hamilton, 175 James St. N.; Walkerville, Ont. 44 Lincoln Rd.; Winnipeg, 227 Ave. McDermott; Saskatoon, 254, Christ Avenue; Calgary, 127 Sixth Avenue; Edmonton, 10118, 102e Rue; Vancouver, 110 Water St.

Fabricants aussi des Enregistreurs de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.

# 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 audité 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 4 juin 1920.

Vol. XXXIII—No 23

### LA NOUVELLE TAXE SERA INJUSTE POUR LE MARCHAND DE GROS ET LE PETIT DETAILLANT.

Un épicier en gros déclare que plusieurs conférences ont été tenues par les épiciers en gros au sujet de la nouvelle taxation des produits alimentaires, mais qu'il demeurait encore une certaine confusion au sujet de la réelle signification de la loi et de la façon exacte dont elle s'appliquait au commerce de l'épicerie en gros. Une autre députation des commerçants de gros a de nouveau discuté la question avec le Ministre des Finances dernièrement afin de rendre la loi parfaitement claire. Comme le fait remarquer notre correspondant la liste des produits alimentaires exemptés n'est pas longue du tout, et il y a même au sujet de cette liste plusieurs points qui demandent une interprétation plus définie. Par exemple, il est dit que les pois bleus sont exemptés, mais que les pois cassés, parce qu'ils ont subi un certain procédé de fabrication avant d'être vendus, sont sujets à la taxe.

Questionné sur le point qui a été soulevé au sujet de la situation du détaillant qui achète directement au manufacturier, à savoir s'il devait payer ou non la taxe de un pour cent, notre correspondant déclare qu'à son avis le gouvernement porterait en ce cas la taxe à deux pour cent. Il ne pense pas que le gouvernement fera une exception de ce genre, car une telle méthode de taxation serait injuste pour le négociant de gros et le petit détaillant. Comme ce point n'est pas clair, la députation à Ottawa fera ses efforts pour obtenir une décision à cet égard.

#### La taxe rend les prix incertains

Un autre correspondant nous fait remarquer que la taxation nouvelle fait paraître l'avenir des plus incertains. Le coût croissant des marchandises avait déjà son effet, et l'addition de la taxe de 1 pour cent ne fait qu'accroître les difficultés présentes.

### Les conserves ne sont pas exemptes

La liste des produits alimentaires exemptés de la taxe ne comprend ni les conserves d'aucune sorte, ni les fruits ou légumes secs ni le riz. Ce point qui au début était assez confus pour le commerce, a été éclairci par la réponse faite par le Commissaire de la taxation, W. Breadner, à une question de l'Association des négociants de gros de l'Ontario.

On supposait que les viandes en conserves et les autres produits en conserves seraient exemptés de la taxe de vente de 1 pour cent, en raison de l'exemption des aliments essentiels, comprenant les ventes ou importations de viandes fraîches, salées ou marinées. Cependant la taxe doit être payée sur tous les produits en conserve. Les fruits secs et les légumes secs, fait-on remarquer, ne sont pas dans leur état naturel, et par suite ont à payer la taxe. Les grains et les graines sont exemptés dans leur état naturel, mais il paraît, d'après la décision du Commissaire de la Taxation, que le riz ne rentre pas dans cette catégorie. Il est vendu après avoir été écosé et poli.

### LES DETAILLANTS NE SONT PAS ENCORE AFFECTES PAR LA TAXATION NOUVELLE

Un de nos correspondants est d'avis que la taxe de vente aura pour résultat une augmentation légère des aliments non exemptés, mais il pense que la taxe pourra être absorbée, une cent par ici, une cent par là et que le public n'en ressentira que très peu la différence. Cela semble surtout être le cas parce que les deux pour cent du manufacturier et du négociant de gros ne seront pas perçus par l'officier comme une taxe. La même chose est vraie pour les bonbons et la confiserie et ce fait est un des points agréables du nouveau règlement.

#### Les marchands vont supporter la taxe

Invité à donner son avis sur la nouvelle taxation, un



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

autre correspondant nous déclare qu'il y a beaucoup de confusion au sujet de l'interprétation de certaines clauses concernant les produits alimentaires. Il croit que la taxe de vente de 2 pour cent portée par le manufacturier et le négociant de gros ensemble, n'aura que peu d'effet sur le prix de vente au consommateur. En fait il croit qu'il n'y aura que de rares différences de prix et que dans la plupart des cas, c'est le marchand qui supportera la taxe. Par exemple, en ce qui concerne la taxe sur les bonbons et les confiseries, qui est assez lourde, elle aura certainement une répercussion sur le prix de vente au consommateur. La taxe ne sera pas perçue du consommateur sous forme de taxe, mais sera portée en compte par le fabricant.

#### A peine quelque différence

Comme l'on discutait la question de la nouvelle taxation, un épicier exprima l'avis que sur les aliments passibles de la taxe de 1 pour cent, on ne constaterait à peine aucune différence dans le prix de vente au consommateur. Même avec la taxe de 1 pour cent du fabricant et celle du négociant de gros, formant un total de deux pour cent, l'augmentation de prix ne sera pas appréciable. "Le seul endroit où un épicier est pris avec la taxe d'accise, est, déclare-t-il, avec les bonbons sur lesquels une taxe de dix pour cent est imposée en plus de la taxe de vente de un pour cent. Je comprends que cette taxe sera ajoutée au prix du manufacturier à la fabrique, et cela signifie simplement que le marchand aura à payer plus cher ses bonbons, et à son tour il passera l'augmentation de dépense sur le dos du consommateur. Je comprends que toutes les taxes de luxe seront payées par le fabricant et ajoutées au prix de la marchandise."

Comme on lui demandait s'il ne pensait pas qu'il y avait un avantage pour le détaillant qui achète directement au manufacturier de préférence au négociant de gros, notre correspondant admit qu'il était possible qu'il en fût ainsi. Dans ce cas le détaillant qui achète au manufacturier compte la taxe de 1 pour cent du manufacturier dans le prix de revient de ses marchandises, tandis que celui qui achète chez le marchand de gros a à compter deux pour cent sur le coût de ses marchandises.

#### LES PRODUITS ALIMENTAIRES NE SERAIENT QUE PEU AFFECTES PAR LES NOUVELLES TAXES.

"Je pense que le budget est splendide, sous tous les rapports," déclare un épicier de détail. "Les aliments qui sont absolument nécessaires à notre existence sont à peine affectés, mais d'un autre côté les articles de luxe, que beaucoup de gens ont achetés presque trop librement ces deux dernières années, sont taxés. Si une personne veut payer plus de \$9.00 pour une paire de chaussures ou plus de \$45.00 pour un costume, je pense que le gouvernement est justifié de mettre une taxe au-dessus de ces montants."

#### Tout ira bien

"Je pense que Sir Henry Drayton pense juste lors-

qu'il dit que le Canada doit cesser d'emprunter," déclare un autre épicier de détail. "Si les gens persistent à dépenser leur argent à acheter des articles dispendieux, alors considérant le fait que la dette de guerre doit être payée, faites payer un peu d'extra de taxes aux gens qui persistent à acheter des articles de luxe. Naturellement cela va entraîner tout un lot de critique et de confusion au début, mais bientôt tout ira bien et les gens en auront pris l'habitude."

#### LES EPICIERS DE MONTREAL TROUVENT LES NOUVELLES TAXES BIEN CONFUSES

Il y a actuellement beaucoup de doute et de désaccord parmi les manufacturiers et les commerçants de gros de Montréal à propos de l'effet qu'auront les nouvelles taxes sur le commerce d'épicerie. L'opinion générale est que les produits alimentaires sont exempts, mais où s'élève la difficulté c'est lorsqu'il s'agit de savoir ce que comprennent exactement les produits alimentaires.

M. Armand Chaput, de la maison Chaput Fils & Cie, nous déclare: "Nous sommes absolument incapables pour le moment de savoir officiellement comment les nouvelles taxes s'appliquent au commerce d'épicerie. En ce qui concerne les vins et liqueurs, il y a peu de doute, mais il y a d'autres lignes pour lesquelles nous ne sommes pas disposés à faire de transactions avant que nous ayons une interprétation claire du budget. A mon avis, le budget est loin d'être équitable. Par exemple si un homme achète un costume de 45, il n'est pas taxé, mais si on lui demande \$46 il est obligé de payer une taxe sur le montant total. Il serait beaucoup plus juste si l'on était obligé de payer une taxe sur toute somme dépassant \$45. Je pense que pour un certain temps au moins, il y aura une économie très sensible dans les achats."

M. Girard, de la maison Hudon, Hébert & Cie, dit: "Ce n'est guère équitable pour le consommateur que de l'obliger à payer deux fois la taxe de vente qui est en vigueur. Dans le cas des articles manufacturés, le fabricant doit payer 1 pour cent. Ceci s'ajoute au prix de revient du commerçant de gros. Lorsque la marchandise est vendue au détaillant, on ajoute de nouveau 1 pour cent non seulement sur le prix réel mais aussi sur la taxe de vente déjà ajoutée."

"Les noix sont considérés comme des produits alimentaires," dit M. Walter Christmas, "et comme tels sont exemptes de la taxe d'accise. Nous sommes heureux d'avoir la confirmation du gouvernement que les noix sont des aliments et non des articles de luxe."

#### Taxes sur le jambon et le bacon

Les packers canadiens ont été fort surpris d'apprendre que les jambons fumés et le bacon étaient sujet à la taxe de vente. Lorsque la première publication fut faite, on pensait que toutes les viandes, fraîches, salées ou marinées étaient exemptes. Il semble qu'il n'en est pas ainsi et la taxe de vente de 1 pour cent sera perçue sur le bacon et les jambons fumés parce qu'ils ont à subir un procédé de fabrication avant d'être prêts pour le marché.

## LES EPICIERS EN DETAIL NE SERONT PAS APPELES A COLLECTER LES NOUVELLES TAXES.

La taxe de vente de 1 pour cent du manufacturier et du commerçant de gros sera ajouté au prix d'achat des marchandises, et en ce qui concerne la confiserie, les fabricants ajouteront également la taxe d'accise au prix de facture. — Plusieurs points éclaircis.

La récente publication du budget a causé beaucoup de confusion parmi les manufacturiers, commerçants de gros et de détail au sujet de la mise en vigueur de la nouvelle loi de taxation au point de vue du commerce de l'épicerie. Plusieurs députations sont allées à Ottawa pour éclaircir les points douteux. En quelques cas de nouvelles interprétations ont été faites et des informations précises ont été obtenues en ce qui concerne l'effet sur les diverses branches du commerce. Nous avons essayé par des interviews et des enquêtes, à définir clairement la situation du détaillant vis-à-vis de la nouvelle taxation et pour plusieurs questions embrouillées qui s'étaient présentées à la première publication du budget nous avons pu obtenir une explication définie qui pourra être de quelque utilité. Il est hors de doute qu'il y a encore beaucoup à faire pour mettre au point cette terrible imposition de taxes, mais on espère que dans l'exécution de la nouvelle loi, toutes les difficultés seront finalement aplanies.

\* \* \*

On cite beaucoup de cas où des épiciers vont fermer leur magasin ou le vendre à cause du caractère compliqué des nouvelles taxes. Un commerçant a donné également pour raison le questionnaire envoyé par le Tribunal de Commerce. Il déclare qu'il serait obligé d'employer une personne spéciale pour donner les informations requises, s'il restait en affaires. On rapporte le fait d'un épicier de l'Ouest qui a cloué une planche sur sa porte d'entrée le lendemain du jour où les nouvelles taxes de diminuer la concurrence dans le commerce d'épicerie? C'est là un point auquel Sir Henry Drayton n'a certainement pas pensé lorsqu'il a fait ses calculs.

### Une distinction

Un point intéressant de la nouvelle taxe consiste dans le fait que le manufacturier charge 1 pour cent sur le prix de vente au gros, sauf pour les quelques rares exceptions — et le commerçant de gros charge 1 pour cent au détaillant. Mais lorsque un gros détaillant comme un magasin départemental ou une maison de commandes par la poste, achète directement au manufacturier, il n'a à payer que 1 pour cent. De cette façon, ces maisons ont un avantage de 1 pour cent sur les petits détaillants qui achètent en petites quantités chez le commerçant de gros. Pourquoi le détaillant qui achète directement ne paierait-il pas 2 pour cent? Il semble qu'il doive y avoir sur ce point de sérieuses objections de la part du commerce de gros et de détail.

## Le chocolat n'est pas de la confiserie

Il y a une taxe de 10 pour cent sur la confiserie. Le fabricant charge cette taxe au marchand et le marchand la fait payer par le consommateur. Mais la question se pose: Qu'est-ce que la confiserie? Une maison qui fait du chocolat ordinaire prétend que le chocolat n'est pas de la confiserie. Elle définit la confiserie comme suit: Des bonbons bouillis ou des bonbons garnis à l'intérieur, et sa prétention est soutenue.

Le marchand ne touche pas la taxe de 1 pour cent sur son chiffre d'affaires. Cette taxe est perçue par le manufacturier et par le commerçant de gros. Le marchand doit la payer. Et il semble que le détaillant va perdre dans la plupart des cas. Prenez par exemple le cas d'un marchand qui achète une douzaine de paquets d'un certain article, disons pour \$1.00. Il paye \$1.01. Cela implique pour lui un supplément d'une fraction de cent qu'il n'est pas capable de percevoir très bien du consommateur. Cela peu paraître peu sur une douzaine d'articles, mais lorsque le détaillant achète plusieurs caisses d'un article semblable et fait des achats de ce genre sur mille autres articles, son bénéfice net ne sera pas, ce qu'il pensait qu'il serait pendant l'année. C'est une perte qu'on pourrait demander à qui de droit d'expliquer comment elle peut être évitée.

### Que dites-vous de ceci?

Lorsqu'un marchand détaillant vend un bâton de gomme ou un petit paquet de gomme, va-t-il percevoir la taxe d'accise de 10 pour cent qui lui a été chargée?

Une bonne chose, c'est qu'après le 1er août, le détaillant n'aura plus à apposer le timbre sur les remèdes patentés. Le fabricant devra le faire. Après le 1er août tous les remèdes patentés qui se trouveront dans les rayons des détaillants devront porter le timbre. Les remèdes patentés contenant de l'alcool comportent seule cette taxe additionnelle de 30 pour cent.

### Taxe d'accise sur les fruits en conserve

La taxe d'accise n'est pas payable sur les importations de noix, noix de coco débitées, glucose, confiserie, colat ou tous produits en partie manufacturés qui servent de matières premières pour un autre fabricant. Les fruits en conserve, cependant, sont sujets à la taxe d'accise.

### Cela peut faire diminuer les marchandises.

Le Ministère a promis de prendre en considération la demande qui lui a été faite de faire rapport des petites ventes au comptant dans les maisons de gros autrement que par les copies de factures qui pourraient être difficiles à produire.

En ce qui concerne la taxe de luxe sur les ventes directes au consommateur, la décision est que les marchandises peuvent être diminuées de prix pour les exempter de la taxe.

Il est permis d'inclure la taxe dans le prix de vente lorsque les détaillants croient que le préjugé contre la taxe pourrait faire perdre la vente. Un détaillant a déclaré que les consommateurs ont déjà montré qu'ils étaient disposés à payer un prix de détail avec la taxe en plus.

### Applicable aux escomptes de caisse

La taxe est applicable aux escomptes de caisse.

La taxe ne s'applique pas aux articles vendus pour l'exportation.

Les articles de luxe mentionnés vendus par les maisons de gros aux entrepreneurs sont sujets à taxe de vente de 1 pour cent de même que la taxe de luxe.

Les marchandises livrées à partir du 19 mai sont sujettes à la taxe, sans égard à la date à laquelle elles ont été ordonnées.

### LE FABRICANT PERÇOIT LA TAXE D'ACCISE DANS LE CAS DE LA CONFISERIE.

En discutant la question de la nouvelle taxe de 10 pour cent sur le chocolat et la confiserie, M. C. J. Bodley, secrétaire des Industries de la Confiserie, du Biscuit et du Chocolat du Canada, déclare, au nom de la députation de fabricants et de confiseurs qui a été récemment à Ottawa à cet effet, que la taxe sera perçue par le manufacturier au moment de la vente au commerce de détail et non par le détaillant lorsqu'il vendra des bonbons ou des biscuits au consommateur.

La députation à Ottawa se composait de: W. Robertson, de Robertson Bros., Toronto; H. N. Cowan, de Toronto; W. H. Fachern, de The Patterson Candy Co., Cowan Co., Ltd, Toronto; Allan Ross, de Wrigley's, Ltd, Toronto; F. Littler, de The W. M. Lowney Co., Montréal et C. J. Bodley.

D'après l'interprétation donnée par R. W. Breadner, Commissaire de la taxation, au sujet de la taxe d'accise sur les bonbons et la confiserie, la couche de chocolat surcraée ou non et le cacao ne seront pas passibles de la taxe d'accise, mais seulement de la taxe de vente de 1 pour cent. Les biscuits et gâteaux, couverts en tout ou partie d'un glaçage ou remplis avec des produits du sucre tels que les biscuits saucés au chocolat, les sandwiches à la crème, la pâte de guimauve ou tout genre de biscuit (dur ou mou) ou de gâteau avec glaçage dessus ou à l'intérieur, sont considérés comme un luxe et sont sujets à la taxe d'accise de 10 pour cent. Contrairement à l'interprétation des confiseurs, la taxe de vente de 1 pour cent est calculée sur le prix total comprenant la taxe d'accise de 10 pour cent, comportant ainsi réellement une taxe sur une autre taxe.

Lorsque les caisses et les boîtes ont été ajoutées au coût des marchandises et n'ont pas été chargées à part, il est possible de faire une facture montrant le prix de ces caisses et de payer la taxe de 10 pour cent sur les marchandises seulement. La taxe de vente de 1 pour cent s'applique à la facture totale y compris les caisses. Ceci n'est pas applicable lorsque les boîtes et les caisses sont chargées et peuvent être retournées. Aucune taxe ne peut être perçue sur pareille transaction. Ceci ne peut pas s'étendre aux emballages qui forment le revêtement actuel des marchandises, mais seulement aux caisses, boîtes qui sont en réalité les contenants extérieurs des marchandises.

Le budget a été mis en vigueur le mercredi 19 mai et toutes les taxes sont exigibles depuis cette date. Toutes les marchandises expédiées depuis cette date sont passibles de la taxe, que les ordres soient postérieurs à cette date ou non.

M. Bodley fait remarquer que la nouvelle taxation correspond exactement à 11 et 1-10 pour cent du prix de revient actuel des bonbons et de la confiserie pour le commerce de détail et qu'elle obligera en conséquence le détaillant à augmenter d'autant son prix de vente au consommateur. La fraction de 1-10 pour cent provient de ce que la taxe de vente de 1 pour cent doit être calculée après que la taxe d'accise de 10 pour cent a été ajoutée.

### LE BÉNÉFICE ACTUEL DEVRAIT PERMETTRE L'ABSORPTION DE LA TAXE SUR LA GOMME.

A propos de la taxe de luxe de 10 pour cent imposée sur la gomme à chiquer, voici ce que déclare le représentant de la Canadian Chewing Gum Co.: "En raison du bénéfice important réalisé sur la gomme par les marchands de gros et de détail, nous pensons que cette taxe pourrait être absorbée entre eux en laissant encore un bon bénéfice. Nous serions tout disposés à le faire nous-même, si cela nous était possible, mais nos bénéfices ont été tellement réduits en raison du prix excessif du sucre, que cela nous est presque impossible de le faire. Cependant, il y aura probablement quelque chose de fait dans ce sens. Nous pouvons arriver à calculer la façon de pouvoir absorber la taxe entre nous trois. Jusqu'à présent nous n'avons encore pris aucune décision définitive sur la façon dont cela pourra s'effectuer."

Mais, en attendant, que faites-vous de la taxe ? demandons-nous.

"Nous avons arrêté les affaires, nous répond-on, jusqu'à ce que cette question de la taxe soit réglée. Notre fabrique continue à travailler, mais nous ne remplissons aucun ordre et ne faisons aucune facture."

Que faites-vous de la taxe de 1 pour cent sur les ventes ? demandons-nous ensuite.

"Naturellement, elle sera ajoutée à la facture et supportée par le jobber, qui l'ajoutera à son tour sur sa facture lorsqu'elle ira chez le détaillant. Par suite le détaillant paiera ainsi deux pour cent de plus pour sa marchandise."

Supposons que les marchandises soient expédiées directement par le fabricant au détaillant, celui-ci aurait-il à payer deux pour cent de taxe ?

"Non", fut la réponse. "Le détaillant qui achète directement au manufacturier, ne paiera que la taxe de vente de 1 pour cent appliquée par le fabricant et évitera la taxe de 1 pour cent qui serait mise par le jobber. Ainsi il achètera ses marchandises à un pour cent moins cher que le détaillant qui achète chez le jobber."

## **Texte complet des résolutions stipulées le 19 mai 1920 par le ministre des Finances pour l'imposition de nouvelles taxes.**

Résolu qu'il est urgent d'amender la loi du revenu spécial de guerre de 1915 et de stipuler:—

1.—Que les taxes d'accise suivantes soient imposées, levées et collectées sur le prix d'achat total des articles ci-dessous spécifiés et pour les articles d'habillement la dite taxe peut être imposée sur le prix de vente combiné des matières premières et le coût de manufacture lorsque vendus séparément.

(a)—Une taxe de dix pour cent sur les bottines, les chaussures, les escarpins et les pantouffles de tous genres (à l'exclusion des chaussures ou appareil commandés pour des personnes ayant le pied ou la cheville estropié ou déformé) excédant \$9.00 la paire.

Les chapeaux pour hommes et garçons, excédant \$5.00 chacun.

Les casquettes pour hommes et garçons, excédant \$2.00.

Les bas ou chaussettes, en soie, pour hommes et garçons, excédant \$1.00 la paire.

Les cravates, les foulards et les écharpes pour hommes et garçons, excédant \$1.50 chacun.

Les vêtements consistant en un veston, un gilet et des pantalons, ou en un veston et des pantalons, pour hommes et garçons, excédant \$45.00.

Les pardessus pour hommes et garçons, les manteaux pour femmes et filles, excédant \$50.00.

Les gilets pour hommes, vendus à part des complets, excédant \$5.00 chacun.

Les chemises y compris les chemises de nuit, pour hommes et garçons, excédant \$3.00 chacune.

Les chapeaux, bonnets et capelines pour femmes et filles, excédant \$22.00 chacun.

Les bas ou chaussettes en soie, pour femmes et filles, excédant \$2.00 la paire.

Les kimonos, jupons et blouses, excédant \$12.00 chacune.

Les chemises de nuit, excédant \$3.00 chacune.

Les vestons d'intérieur ou les "smoking", les robes de bain ou de chambre, les pyjamas et les sous-vêtements, excédant \$5.00.

Les éventails, les bourses et les portefeuilles, excédant \$2.00 chacun.

Les filets et sacs à main, excédant \$6.00 chacun.

Les parapluies, parasols et les ombrelles, excédant \$4.00 chacun.

Les malles excédant \$40.00 chacune.

Les valises, sacs de voyage, porte-manteaux, boîtes à chapeaux et boîtes à voyage, excédant \$25.00 chacune.

Les gants à l'exception des gants fourrés, excédant \$3.00 la paire.

Les robes pour femmes et filles, excédant \$45.00 chacune.

Les costumes pour femmes et filles, excédant \$60.00 chacun.

Les manteaux d'opéra.

Les manteaux et robes dont les matières constituant les de valeur principale sont des fourrures, excédant \$100.00 chacun.

La coutellerie à manche d'ivoire et le verre taillé.

Les articles de sport tels que raquettes de tennis, filets, games et sacs à raquettes, patins, raquettes, skis, traînes sauvages, avirons et coussins pour canot, maillets pour jeu de polo, bâtons pour jeu de balle au champ, mitaines, masques, cottes protectrices, souliers et uniformes, casques pour le jeu de ballon, accoutrement et buts, buts et uniformes pour le jeu de ballon au panier, sacs et cannes pour le jeu de golf, les ballons pour le jeu de crosse, balles de tous genres, les cannes et rouets de pêcheurs, les tables de billard et de pool, les échiquiers et toutes leurs pièces; les dés, les jeux et parties de jeux (à l'exclusion des cartes et des jeux et jouets pour enfants) et tous articles de ce genre connus vulgairement ou commercialement comme des articles de sport, excédant 50 sous.

Tous autres articles, plaqués, non mentionnés dans cette résolution, servant à des usages domestiques ou dans des bureaux.

Les velours, velours de coton, peluches et les soieries.

Les broderies de soie.

Les dentelles y compris les collets ou collerettes de dentelle et tous articles de dentelle fabriqués.

Les rubans de toutes sortes et matières premières à cette fin.

(b)—Une taxe de vingt pour cent sur les porte-cigares et les porte-cigarettes ainsi que sur les pipes excédant \$2.50 chacun.

Les étuis à cigares et à cigarettes, les cendriers et boîtes à allumettes en or ou argent.

Humidoir et tabagie.

Accoutrement de cheval de chasse ou de tir.

Couteaux de chasse et couteaux-poignards, couteaux de poche et crayons en or ou argent.

Articles de toilette en or, en argent, en ébène et en ivoire.

Tous articles d'argent non mentionnés dans cette résolution, servant à des usages domestiques ou pour des bureaux.

Articles d'ornementation en or ou argent.

Tous pendentifs, non mentionnés dans cette résolution.

Vêtements dont le matériel principal de plus grande valeur est la fourrure. Livrées, bottes et chapeaux. Carpets orientales. Tapis au-dessus de \$3.00 la verge. Rideaux, y compris rideaux en tapisserie, au-dessus de \$7.50

la paire. Chandeliers, excepté pour les églises. Articles communément ou commercialement appelés bijouteries, vraie ou imitation pour usage personnel, etc.

(c)—Une taxe de cinquante pour cent sur:—

Les articles en or, non autrement prévus, adaptés à l'usage de maison ou de bureau.

2.—Que les taxes d'accise telles qu'imposées par la précédente résolution soient payées par l'acheteur au vendeur au moment de la vente pour consommation ou usage, ou sur l'importation pour consommation ou usage autre que pour revente en sus des droits de douanes déjà imposés, et par le vendeur à Sa Majesté suivant les réglementations qui peuvent être prescrites.

3.—Que les taxes d'accise suivantes soient imposées, levées et collectées sur les articles spécifiés ci-dessous, à savoir:—

(a)—Une taxe de 10 pour 100 sur:—

Bateaux, yachts, canots et canots automobiles. Si une preuve satisfaisante est fournie que ces articles ne sont employés que pour fins commerciales et industrielles, un remboursement du montant payé en vertu de cette résolution sera effectué.

Articles en or, non autrement prévus adaptés à l'usage de maison ou bureau.

(a)—Une taxe de dix pour cent sur:—

Bateaux, yachts, canots et bateaux à moteurs, caméras ne pesant pas plus de 100 livres, bonbons et confiseries. Gomme à mâcher et ses substituts, armes à feu, douilles et cartouches pour d'autres usages que ceux de la milice. Pianos et orgues, instruments de musique, non autrement prévus.

(b) une taxe de quinze pour cent, sur:

Automobiles adaptés ou adaptables à l'usage des voyageurs.

(c) Une taxe de vingt pour cent sur:

Pianos mécaniques, graphophones, phonographes, machines à parler, boîtes à musique et disques pour usage sur ces instruments de musique.

(d) Une taxe sur les cartes à jouer pour chaque cinquante-quatre cartes ou fraction de cinquante-quatre cartes dans chaque paquet. Lorsqu'elles se vendent à \$25 ou moins la grosse de paquets: vingt-cinq cents par paquet; lorsqu'elles se vendent au-dessus de \$25 la grosse de paquets, cinquante cents par paquet.

(e) Une taxe de trente pour cent sur: Les médicaments brevetés, y compris les vins médicinaux ou médicamenteux, vermouth et vin de gingembre, ne contenant pas plus de quarante pour cent de preuve.

(f) Une taxe de deux dollars par gallon: sur le rhum, le whiskey, brandy, gin, vins contenant plus de quarante pour cent de preuve, les cordiaux, liqueurs et boissons spiritueuses et alcooliques non autrement prévu ici, convenables au breuvage. Sur jus de limon, jus de fruits, fortifiés avec ou contenant plus de vingt-cinq pour cent de preuve. Sur les esprits et les eaux fortes de toutes sortes, mélangés avec des ingrédients étant ou connus sous le nom de anodines, élixirs, essences, extraits, lotions, teintures ou médecines, ou essences éthérielle ou spiritueuse de

fruits, non autrement prévus ici: sur les parfums alcooliques, et esprits parfumés, bayrum, eaux de cologne et de lavande, eaux pour les cheveux, les dents et la peau, et autres préparations de toilette, contenant des spiritueux d'une sorte quelconque.

(g) Une taxe de trente cents par gallon: sur la bière, le porter et le stout, sur les vins de toutes sortes, excepté les vins mousseux, ne contenant pas plus de quarante pour cent de preuve.

Une taxe de trois dollars par gallon:

Sur le champagne et toutes sortes de vins mousseux.

(i) Une taxe de cinquante cents par gallon: sur le jus de limon et jus de fruits fortifiés ou contenant au plus vingt-cinq pour cent de preuve, non autrement prévus.

No 4. — Que les taxes d'accise imposées par la résolution précédente, seront payables en addition aux droits actuels d'accise et de douane au moment de la vente, par le manufacturier canadien; ou lors de l'importation; mais ces taxes ne seront pas exigibles lorsque ces articles seront exportés; et on en rendra compte à Sa Majesté suivant les règlements établis, ou qui peuvent être établis.

No 5 — Que toute personne vendant ou faisant le commerce d'articles sur lesquels des taxes sont imposés ainsi que prescrit par la résolution précédente peut être requise par le Ministre de prendre une licence annuelle, pour laquelle il paiera un montant n'excédant pas deux piastres (\$2.00);

No 6—Que les mesures prévues dans les dites résolutions précédentes, seront considérées comme étant venues en force le 19 mai 1920 et devoir s'appliquer à toutes les marchandises y mentionnées, importées ou sorties d'entrepôt pour consommation à partir de ce jour-là, et devoir s'appliquer aussi aux marchandises importées auparavant, sur lesquelles aucune entrée pour consommation n'a été passée avant ce jour.

No 7.—(a)—Qu'il soit, outre les droits d'accise ou de douane établis, imposé, prélevé et perçu une taxe de un pour cent (1 p.c.) sur les ventes faites par les fabricants, les marchands de gros, ou sur les importations; que l'acheteur reçoive une facture écrite de toute vente, et que cette facture indique séparément le chiffre de cette taxe, quand cette dernière n'est pas comprise dans le prix d'achat; que cette taxe n'entre pas dans le frais du fabricant ou du marchand de gros, d'après lesquels est calculé le profit; et que la taxe soit payée par l'acheteur au marchand de gros ou au fabricant, à la date de cette vente ou par le marchand de gros, ou par le fabricant, à Sa Majesté, conformément aux règlements qui peuvent être prescrits, et qu'à défaut de ces paiements, ce marchand de gros ou ce fabricant, soit passibles d'une pécunière ne dépassant pas (\$500.00) cinq cents piastres, et qu'il soit en outre passible d'une peine pécunière égale au double du montant des droits d'octroi non acquittés.

(b)—Que le ministre peut exiger que le manufacturier et le marchand de gros prennent une licence annuelle pour les fins ci-dessus mentionnées, et peut prescrire un honoraire ne dépassant pas cinq piastres et l'amende pour négligence ou refus de ce faire, ne dépassera pas mille piastres.

(c)—Que telle taxe et frais ou amendes pourront être, au choix du Ministre, recouvrées et imposées par la Cour de l'Échiquier du Canada ou dans aucune autre Cour de juridiction compétente, au nom de Sa Majesté;

(d)—L'impôt d'un pour cent sur les ventes de gros aux détailliers ne s'appliquera pas aux ventes ni aux importations de: Viandes fraîches, salée ou saumurée, beurre, fromage, oléomargarine, margarine, butterine ou tout autre substitut de beurre; saindoux, oeufs, légumes, fruits, grains et graines à leur état naturel; farine ou fleur de sarrasin; orge perlé, roulé, rôti ou moulu; farine de maïs, farine d'avoine ou avoine roulée, farine de seigle, farine de blé, café, vert, grillé ou moulu, thé, sel, bétail de boucherie, foin et paille, arbustes de pépinière, poisson frais, saumuré, salé, fumé, séché ou désossé; sucre, sirops et mélasses, charbon anthracite ou bitumineux; membres artificiels et parties de ces membres, exportés.

(e)—Que les dispositions de cette résolution en rapport avec la taxe sur les ventes seront réputées être en force depuis le DIX-NEUF MAI 1920, et s'être appliquées à toutes les marchandises importées ou sorties d'entrepôt pour consommation le et après ce jour, et s'être appliquées aux marchandises importées avant cette date, pour lesquelles aucune entrée n'a été passée avant ce jour.

No 8.—Une taxe en timbre de deux sous sera imposée et perçue sur les billets à ordre et lettres de change d'une valeur de cent dollars ou moins; et une taxe de DEUX SOUS ADDITIONNELS est imposée sur chaque billet de cent dollars ou fraction de cent dollars excédant le total de cent dollars.

No 9.—Une taxe en timbre de deux sous est imposée sur chaque transport de capital-actions.

No 10.—Que les dispositions du dit Acte ayant rapport aux droits de timbres sur fioles et paquets renfermant des remèdes patentés ou des parfums, sur lesquels une estampille doit être apposée par le vendeur ou par l'importateur, le manufacturier ou le fabricant, soit amendée de manière que les dites dispositions resteront en force en ce qui concerne le stock en magasin chez les marchands de détail et n'ayant pas été estampillé à la date du 31 juillet 1920; et tel stock pourra être vendu en vertu des dispositions des règlements alors en usage jusqu'au 31 décembre 1920. Mais à partir du 31 décembre 1920, tous ces objets devront être estampillés avant d'être exposés ou offerts en vente; tous ces articles seront estampillés le ou après le 1er août 1920, par le manufacturier ou l'importateur, ou par toute personne nommée par le Ministre.

No 11.—Que en ce qui concerne les bouteilles ou les paquets contenant les vins mousseux ou non mousseux, manufacturés ou importés avant le 19 mai 1920, les timbres exigés par le présent Acte seront apposés suivant les règlements établis par le Ministre.

12.—Que les dispositions du dit Acte ayant rapport aux pellicules de vues animées et toutes autres prescriptions de cet Acte incompatibles avec ces Résolutions, soient abrogées.

Résolu qu'il est urgent d'amender la Loi du revenu

de la taxe de guerre, 1917 et les amendements y afférant, et de stipuler:

(1) Que les taxes et les surtaxes, y compris celles qui affectent les compagnies et les corporations prélevables sous la section 4 de la loi de 1919, soient augmentées de 5 pour cent sur le revenu de \$5,000 et plus. Cette augmentation frappera les revenus de 1919.

(2) Toute personne affectée par l'impôt sur le revenu, devra en même temps qu'elle fait rapport au ministère des finances, verser un montant équivalant à au moins un quart des taxes et surtaxes prévues, la balance devra être payée en trois versements bi-mensuels et un taux de 6 pour d'intérêt sera chargé sur les versements tardifs.

(3) Les personnes qui ne feront pas un rapport exact de leurs revenus, devront payer en plus de la taxe et de la surtaxe dues, un taux d'intérêt de 110 pour cent. Si l'erreur dans le rapport dépasse 10 pour cent du revenu taxable et moins de 20 pour cent, le coupable devra payer 50 pour cent du montant qu'il aura négligé de déclarer et si cette erreur dépasse 20 pour cent, il paiera le plein montant sur la taxe.

Résolu qu'il est urgent d'amender la Loi de la Taxe de guerre sur les profits commerciaux 1916 et les amendements y afférant, et de stipuler que:

(1) Les profits qui ne dépasseront pas 10 pour cent du capital investi seront exemptés de cette taxe. Les profits entre 10 et 15 pour cent seront taxés de 20 pour cent, ceux de 15 à 20 pour cent seront taxés de 30 pour cent, ceux de 20 à 30 pour cent, seront taxés de 50 pour cent. Les profits dépassant 30 pour cent, seront taxés de 60 pour cent.

Dans le cas d'une compagnie incorporée, au capital de \$25,000 et dont le capital investi est de \$25,000 à \$50,000, tous les profits qui dépasseront 10 pour cent seront taxés d'une taxe de 20 pour cent.

(2) Qu'en ce qui concerne tout commerce passible de taxe en vertu de la dite loi, et ayant un capital de \$50,000, le taux de la taxe mentionné dans le paragraphe trois de la dite loi comme amendé par le chapitre 6 des statuts de 1917 s'applique pour les périodes comptables de 1917 et 1918 si vingt pour cent ou plus des profits sont provenus de la fabrication ou du trafic des munitions de guerre ou de matériaux ou fournitures de toutes sortes pour fins de guerre.

(3) Que la période pendant laquelle la dite loi est en vigueur soit étendue d'une année et que le paragraphe 26 de la dite loi soit amendé en substituant le mot "vingt" au terme "dix-neuf" à la troisième ligne de ce paragraphe et en substituant le terme "soixante-douze" au mot "soixante" à la quatrième ligne de la clause du dit paragraphe.

1. Résolu qu'il est urgent d'amender le tableau A des tarifs des douanes 1907, et d'en retrancher les items 172 et 483, les différentes énumérations des marchandises correspondantes, et les divers taux de droits de douanes, s'il y en a, portés en regard de chacun des dits items, et de stipuler que les items suivants, énumérations et taux de droits soient insérés dans le dit tableau A:

## Articles.

Tarif de  
préférence (Tarif  
britann. interm. général.

172. — Livres; savoir: Livres sur l'application des sciences aux industries de toutes sortes, y compris les livres sur l'agriculture, l'horticulture, la sylviculture, les poissons et les pêches; les mines, la métallurgie l'architecture, le génie électrique et autre, la charpenterie, la construction de navires, la mécanique, la teinturerie, le blanchiment, le tannage, le tissage et autres arts mécaniques, et les livres industriels similaires; les bibles, livres de prières, livres d'hymnes et psautiers, tracts religieux et livres d'images pour écoles du dimanche.

En fran- En fran- En fran-  
chise. chise. chise.

483.—Stéréotypes, électrotypes et clichés celluloids de livres, et bases et matrices et douilles en cuivre, soit composés en totalité ou en partie de métal ou de celluloid.

En fran- En fran- En fran-  
chise. chise. chise.

698a. — Machines à écrire et appareils à écrire, spécialement adaptés uniquement à l'usage des aveugles, sous le régime de règlements prescrits par le ministre des Douanes et Revenu de l'Intérieur.

En fran- En fran- En fran-  
chise. chise. chise.

2. Résolu qu'il est urgent d'amender le chapitre 3 des lois et le chapitre 47 des lois de 1919 et d'en retrancher le paragraphe 3 du chapitre 3 des lois de 1915 et les paragraphes 3 et 4 du chapitre 47 des lois de 1919.

3. Résolu qu'il est urgent de stipuler que les clauses des résolutions ci-dessus soient considérées comme étant entrées en vigueur le 19 mai 1920 et comme s'appliquant à toutes les marchandises mentionnées dans les résolutions ci-dessus, ou importées ou sorties des entrepôts pour la consommation à dater de ce jour et comme s'appliquant également à ces marchandises importées antérieurement et pour lesquelles nulle entrée pour la consommation n'a été faite avant ce jour.

## LA QUALITE DOIT ETRE LE MOT D'ORDRE D'UNE NOUVELLE CAMPAGNE

Ce n'est pas parce qu'on doit recommander les articles "faits en Canada" ou qu'il est patriotique d'encourager l'industrie nationale, mais c'est à cause de leurs qualités seules que les produits des usines de confiserie du Dominion doivent être offerts à la consommation du public.

A la grande convention qui a eu lieu récemment à Montréal, une recommandation a été passée à l'effet d'entreprendre une nouvelle campagne dans le but d'attirer l'attention du public sur le fait que le Canada produit les confiseries à peu près les plus fines qui soient sur le marché et que pour ce motif elles doivent être préférées aux produits de fabrication étrangère. Et ceci en dehors du fait que les conditions du change sont défavorables dans certains pays.

## CONVENTION DES PECHERIES

La convention de l'Association des Pêcheries Canadiennes qui doit avoir lieu à Vancouver du 3 au 5 juin attirera, espère-t-on de 4 à 500 visiteurs de l'Est. Des représentants des marchands de poisson et des fabricants de conserves de Terre-Neuve, Nouvelle-Ecosse, Nouveau-Brunswick, Ontario et Québec seront compris dans ce nombre. Le comité qui dirige la convention s'efforcera de montrer aux visiteurs toutes les phases de l'industrie de la pêche et de la conserve en Colombie Britannique.

## UN PUISSANT MERGER DES PULPERIES CANADIENNES.

On annonce officieusement que le Riordon est fusionné avec les compagnies Edwards et Gilmour Hughson. Ce merger aura approximativement 12,000 milles carrés de limites à bois, contenant environ 25,000,000 de cordes de bois de pulpe, 1,200,000,000 de pieds de pin debout, plus de 150,000 chevaux-vapeur de pouvoirs d'eau, développés et non développés, une production de pulpe et de papier de 150,000 tonnes par année et une production annuelle de pin d'approximativement 125,000,000 de pieds.

## A L'ASSOCIATION DES EPICIERS NOUVEAUX OFFICIERS

Récemment, M. J.-A. Debien, président de la section des épiciers de Montréal de l'Association des marchands-détaillants ayant donné sa démission pour raison de santé et d'affaires, on a procédé au sein de cette association à l'élection de nouveaux officiers avec les résultats suivants: M. J.-O. Pesant, vice-président est élu président. M. Emery Leboeuf est choisi comme premier vice-président, et M. Raoul Corneillier est nommé deuxième vice-président, alors que M. J.-E. Poirier devient auditeur.

## LES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS ET LA TAXE SUR LES OBJETS DE LUXE

La section des nouveautés, de l'Association des marchands-détaillants de Montréal, a tenu son assemblée régulière, cette semaine, au N° 3 rue Craig Est. M. Joseph Filiatrault, le président de cette succursale, présidait la réunion. Parmi les membres présents, on remarquait: MM. J.-W. Moreau, P. Painchaud, A. Lemieux, E. Lamy, J.-A. Lefebvre, Ladouceur, Rouleau et aussi une délégation des modistes de la métropole.

Dès les débuts, M. Filiatrault expliqua qu'il arrivait d'Ottawa où il avait eu une entrevue avec sir Henry Drayton, le ministre des finances. L'orateur déclara ensuite qu'il fit à cette occasion l'exposé des griefs des marchands de nouveautés de Montréal en ce qui regarde la taxe sur le luxe.

"J'ai expliqué au ministre, ajouta M. Filiatrault, que les tapis que nous vendons à trois dollars la verge, et sur lesquels on vient d'exiger un impôt assez élevé, ne sont pas des objets de luxe, au contraire. Les carpettes ou autres marchandises de ce genre que nous importons d'Europe ou d'ailleurs à \$2.50, sont de qualité inférieure, ce qu'il y a de plus commun. En prenant notre profit, nous ne pouvons pas raisonnablement les vendre à meilleur marché que trois piastres. Aussi j'ai demandé à sir Henry Drayton de modifier quelque peu la clause qui a rapport aux tapis, demandant que la taxe récemment mise en vigueur ne soit appliquée qu'à partir de \$5 la verge. Le ministre me conseilla de lui envoyer une résolution en bonne et due forme, et qu'il la prendra en considération."

M. Filiatrault déclara ensuite que plus de 200 délégués, représentant tous les marchands du Canada, assistaient à la convention à Ottawa. Ils se sont réunis en la capitale dans le but de faire subir quelques modifications à la nouvelle taxe sur les objets de luxe.

Au cours de l'assemblée, on a adopté une résolution demandant au bureau-chef de l'Association des marchands-détaillants de faire les démarches nécessaires auprès des commissaires pour que le règlement de fermeture de bonne heure soit observé par toute la ville. En cette occasion, l'Association travaille de concert avec l'Union des commis de magasin.

Plusieurs autres questions ont été discutées, entre autres, la permission qu'a donné la Commission des chemins de fer à la Compagnie "Bell Telephone Company" de donner le même numéro, ou presque, à deux abonnés différents. L'Association s'oppose à cette innovation, et prétend que cela peut nuire grandement au commerce. Cette question reviendra sur le tapis à la prochaine assemblée.

## LE HOMARD CANADIEN

Les friands de la chair du homard ne savent peut-être pas tous que le Canada produit près de 90% de la quantité totale consommée dans le monde entier. Les plus grandes pêcheries de homard se trouvent sur les côtes des

provinces maritimes, de Terre-Neuve, dans le golfe Saint-Laurent et au Labrador. Ce succulent crustacé se rencontre aussi sur les côtes de la Nouvelle-Angleterre, mais il y est de dimensions plus petites que celui que l'on pêche dans les eaux plus froides des régions situées au nord. C'est au Labrador qu'il est le plus abondant; cependant, l'éloignement de ces pêcheries a été la cause qu'on n'a pu encore tirer tout le parti qu'on devrait des richesses qu'elles recèlent. Celles du golfe Saint-Laurent, disséminées le long des côtes de l'île d'Anticosti, ainsi que celles de la Nouvelle-Ecosse, ont jusqu'à présent fourni la plus grande quantité des homards dont la chair fait les délices des gourmets des deux continents.

La pêche au homard est devenue une si importante source de revenus pour la Nouvelle-Ecosse, que celle-ci a édicté des lois sévères pour la protection de ces décapodes recherchés. Le gouvernement de cette province maintient aussi dans le même but, une quinzaine de parcs où on s'efforce d'en multiplier et d'en accroître les espèces par de savantes opérations d'élevage. A la réputation qu'elle s'est faite avec ses immenses vergers de pommiers et de cerisiers, qui produisent les plus beaux fruits du monde, l'Acadie semble maintenant vouloir ajouter la distinction de produire la plus grande quantité de homard en Amérique et les plus beaux spécimens de l'espèce.

Pour l'année 1919, le rendement des pêcheries de la Nouvelle-Ecosse a été de 5,825,09 livres, évaluées à \$1,396,946. Quoique inférieurs aux prises de 1918, cette quantité fut évaluée beaucoup plus haut que celle de l'année précédente, alors que les 6,285,820 livres ne rapportèrent que \$799,397.

La plus grande partie du homard capturé au Canada est exportée aux Etats-Unis, où celui-ci jouit d'une grande faveur. Ainsi l'an dernier, 4,831,232 livres furent expédiées à l'étranger, tandis que 11,020,864 livres seulement furent mises en conserves dans les fabriques de la province. Vendu vivant 11 sous la livre en Nouvelle-Ecosse, le homard en conserves rapporte à Boston ou à New-York de 60 à 70 sous la livre.

La saison de la pêche qui, l'an dernier, n'a duré que du 1er mars au 31 mai, s'était prolongée du 1er janvier au 31 mai en 1918.

La Compagnie "Lemaire & Audette Suspender Mfg Co." est en train d'installer au No 157 de la rue des Commissaires une usine nouvelle avec des machines nouvelles, des marchandises nouvelles et des idées nouvelles. Elle espère avoir une nouvelle ligne de bretelles à vous soumettre avant peu. Cette maison fabrique des bretelles exclusivement pour le commerce de gros.

M. T. C. Lemaire, qui a été pendant plus de vingt ans gérant du département des bretelles à la Montréal Suspender & Umbrella Mfg Co. Ltd, est l'associé senior de la maison et va diriger la nouvelle entreprise en s'efforçant par tous les moyens de donner à ses anciens et nouveaux amis dans la branche, le meilleur service possible en ce qui concerne la livraison et la qualité.

## L'ANNONCE AIDE A VENDRE LES BOISSONS DOUCES

**Les meilleurs résultats sont obtenus lorsqu'on emploie simultanément les quatre moyens de publicité suivants: Étalage de vitrine, étalage intérieur, discours de vente et cartes-réclames, en même temps que la publicité dans les journaux.**

La vente des breuvages dans l'épicerie en détail devient de plus en plus un commerce de chaque jour et le marchand qui s'en rend compte crée un nouveau département pour cette ligne qui lui donne un joli bénéfice. C'est une ligne qui se tient facilement. Pas besoin de peser, de mesurer ni d'envelopper (il n'y a pratiquement rien à faire de tout cela, excepté lorsque les bouteilles sont emportées) et le point le plus important, pas de perte. Quelques marchands ont, paraît-il, déclaré qu'ils ne tenaient pas de breuvages à cause de la perte et du trouble dans le retour des bouteilles vides. Cela est vrai en effet, pour l'ancienne façon de tenir cette ligne, c'est-à-dire la méthode de ne pas charger les bouteilles vides au moment de la vente. Trop souvent on comptait sur le consommateur pour les retourner, ou le livreur, trop souvent à la mémoire trop courte, devait les rapporter la prochaine fois qu'il livrait un ordre à la maison.

### La meilleure façon de vendre les breuvages

Il n'y a qu'une seule méthode de vendre les breuvages dans des récipients qui doivent être retournés, c'est de faire payer les récipients lorsque la vente est faite et de rembourser l'argent lorsque les bouteilles vides sont retournées. Beaucoup de marchands dans tout le pays ont adopté cette méthode et une ligne accessoire qui autrefois représentait une perte est devenue maintenant une source de profits. Ceci a été jusqu'à un certain point imposé au marchand par les manufacturiers pour la raison que les bouteilles et les caisses ont atteint de tels prix qu'ils ont été obligés de veiller plus soigneusement à charger les récipients vides par suite du grand montant d'argent qu'ils représentaient.

"Je vends de grandes quantités de breuvages," nous déclarait un épicier. "C'est un article si facile à tenir. Nous n'avons pas besoin d'avoir beaucoup de marques. Si nous n'avons pas celle qui est demandée, le client prend facilement la marque que nous avons en stock, et le bénéfice est meilleur que pour la plupart des lignes que nous vendons. Nous chargeons toutes les bouteilles au moment de la vente et nous ne nous occupons pas si elles sont retournées ou non, parce que nous en avons toujours reçu la valeur."

### L'étalage augmente les ventes

Bien qu'il y ait une certaine quantité de breuvages vendue en toutes saisons, c'est pendant les mois d'été que les plus grandes quantités sont vendues et le marchand qui s'occupe de ce commerce au début de la saison est celui qui aura certainement le plus gros volume d'affaires de tout son entourage. Un arrangement de vitrine à cette

époque est bien approprié, surtout s'il est différent de tout ce qui a été employé pendant tout l'hiver. Une pile de conserves n'est jamais qu'une pile de conserves pour la plupart des gens, peu importe qu'elle comporte une ligne différente chaque jour. Mais changez la pile de conserves pour une pile de bouteilles et notez l'attention qu'elle attirera. Une vitrine garnie de breuvages est très attrayante et ne demande pas une grande quantité de marchandises. La majorité des marchands poussent leurs efforts de vente sur une ligne particulière. Ces bouteilles peuvent être empilées au centre de la vitrine et les autres rangées tout autour. Les variétés de lignes sont si nombreuses et la couleur des contenus est si différente que c'est un jeu de faire un étalage attrayant de jus de citron, de vinaigre de framboise, ginger ale, bières, limonade, orangeade, les différents cordiaux, citronnade, cassis, fraises, etc. . .

"Je tiens toujours les breuvages bien en vue en avant du magasin," ajoute notre correspondant. "J'ai remarqué que lorsque nous avons un étalage de vitrine de ces marchandises, nos ventes augmentent sensiblement. Quelques caisses empilées près de la devanture du magasin attirent l'attention du client et font faire plus d'une vente."

### Le titre d'une annonce est important

Beaucoup de marchands se font l'idée que la publicité consiste à acheter un espace dans les journaux, mais ce n'est pas cela. Toute méthode de vente peut être considérée comme publicité, comme l'étalage de vitrine, la conversation du vendeur derrière le comptoir, les étalages dans le magasin ou l'emploi de cartes-réclames. La publicité dans les journaux n'est qu'un autre moyen. Les meilleurs résultats sont obtenus de la publicité lorsque les quatre moyens : étalage de vitrine, étalage intérieur, conversation de vente et cartes-réclames sont employés concurremment avec la publicité dans les journaux. Les gens ne peuvent alors ignorer le fait que vous avez quelque chose à dire au sujet des articles que vous vendez, ce qui vous amène à la partie la plus importante d'une annonce de journal, le titre. "Le seul devoir d'un titre est d'être un titre frappant — qui frappe l'œil du lecteur en impressionnant son esprit," dit un écrivain qui a fait une étude spéciale sur la psychologie de la publicité. "Boissons d'été désaltérantes et satisfaisantes", tel est le titre qui retient l'attention d'une personne et qui en même temps fait appel à son idée. Un titre qui contient l'essence de toute l'annonce. Lorsqu'une personne pense au temps chaud et qu'elle voit ce titre, elle est intéressée immédiatement, son attention est fixée et elle lit toute l'annonce parce que sa pensée a été attirée sur le temps chaud et qu'elle songe à quelque chose pour étancher sa soif. Il est important que le titre soit imprimé en caractère suffisamment gros pour attirer l'attention du lecteur à première vue. Le second point important est de donner assez de détails sur la marchandise dans l'annonce, pour que le lecteur puisse en connaître assez pour avoir un désir de se procurer cet article. La grande masse des gens est surtout intéressée dans le prix, aussi n'oubliez pas d'avoir le prix marqué en caractères de dimension raisonnable. Cela vous aidera à pousser la vente.

## LA CONVENTION DES MARCHANDS DE TABAC DES ETATS-UNIS.

### Résolution relative à l'action à prendre contre l'agitation anti-tabac.

Ces jours derniers s'est tenue à Washington la grande convention des Marchands de Tabac américains. Des délégués étaient venus de toutes les parties des Etats-Unis. Cuba et le Canada étaient représentés. Chaque section d'affaires avait sa portion de travailleurs alertes et capables. Les commerces affiliés étaient représentés à cette assemblée. Ce fut une démonstration importante de solidarité en même temps qu'une manifestation de force. L'idée dominante de ces réunions fut le bien commun et chacun en particulier se montra désireux de faire sa part pour aider et pour protéger le commerce tout entier. Près de 4400 hommes les plus en vue dans leurs lignes respectives s'étaient réunis à Washington. Il ne fait pas de doute que l'influence exercée par cette assemblée se fera vigoureusement sentir. L'hôtel New Willard fut pendant cette convention le quartier général des industries du tabac.

Au cours de cette convention il fut discuté de l'opportunité de prendre une action contre le mouvement anti-tabac qui se manifeste de plus en plus. "Nous ne pouvons agir plus longtemps la croisade entreprise par les ennemis du tabac sous toutes ses formes et nous croyons qu'il est temps pour chacun, dans toutes les branches de cette industrie de se constituer personnellement le gardien de la liberté individuelle. Nous estimons que si une action doit être prise pour sauvegarder les intérêts de notre industrie, elle devrait être dirigée par un corps officiel représentant toutes les branches de l'industrie et nous recommandons en conséquence, l'adoption de la résolution suivante :

"Attendu que l'agitation anti-tabac est, une question qui concerne chacune des branches de l'industrie dans toutes les parties du pays et puisqu'une telle situation ne peut être mieux traitée que par une organisation nationale, représentant toutes les parties de notre industrie, et, attendu que l'Association des Marchands de Tabac des Etats-Unis a prouvé être éminemment capable et complètement représentative du commerce du tabac dans sa totalité et que c'est la seule organisation commerciale convenablement appropriée pour sauvegarder les intérêts du commerce dans une matière de cette nature, qu'il soit résolu: que toute la question de propagande anti-tabac soit déferée au comité exécutif de l'Association des Marchands de Tabac des Etats-Unis avec pleine autorité pour prendre toute action qu'il jugera nécessaire, et qu'il soit en outre résolu que le président de l'Association des Marchands de Tabac des Etats-Unis soit autorisé à nommer un comité permanent sur l'état de l'industrie et que ce comité coopère avec le Comité exécutif de l'Association pour toutes questions ou activités en rapport à cette agitation anti-tabac, aussi bien que tout ce qui peut affecter l'état ou la prospérité générale de notre industrie. Le dit comité sera composé de cinq membres qui seront nommés par le président, pourvu cependant, que le comité ait le

pourvoir d'augmenter ses membres s'il le juge à propos; et qu'il soit enfin résolu que c'est le vœu de cette convention que toute l'industrie et que toute personne, firme, corporation ou association y étant intéressée, y étant en rapport ou affiliée supportent et coopèrent avec l'Association des Marchands de Tabac ou son comité exécutif dans toutes ses actions ou activités destinées à combattre toute attaque portée à l'industrie, que ces attaques soient sous forme de législation hostile ou sous forme d'agitation ou de propagande contre l'usage des cigares, des cigarettes ou toute autre forme de tabac ou tous produits du tabac.

## LA PLUS GRANDE FABRIQUE DE BOITES A CIGARES DU MONDE

M. Henry Leiman déclarait récemment à un lunch du Rotary Club, à Tampa, que cette ville possédait l'atelier de boîtes à cigares le mieux outillé du monde. Parlant de la fabrication même, il dit que chaque boîte passe dans 38 mains avant d'être terminée. Il y a dans chaque boîte de cigares deux côtés, deux bouts, un haut, un bas, et tout ceci multiplié par le nombre de boîtes faites à l'usine de Tampa donne un total de 30,000,000 de pièces manipulées dans l'année, ce qui donne une production d'environ 5,000,000 de boîtes. Cela prend 1,300 pieds de cèdre pour faire 1,000 boîtes et environ 6,500,000 pieds de bois ordinaire sont employés chaque année. La plupart vient du Mexique. Il y a 16 clous dans une boîte, soit un usage de 80,000,000 de clous par an. Il y a dans chaque boîte un morceau d'étoffe d'un demi pouce de large et de sept pouces de long, soit un total de 2,916,666 pieds de drap employés chaque année. Cela prend 20,000 livres de colle pour coller le drap. Pas moins de 800,000 pieds de bois sont employés pour les caisses d'envoi.

## LES EXPORTATIONS DE TABAC DE CUBA

En 1918 et 1919, la production et l'exportation de tabac à Cuba ont été comme suit: En 1918, la production totale était de 508,989 balles (125,122 balles de plus qu'en 1917); il y avait 147,882 balles de Vuelta Abajo; 27,865 balles de Semi-Vuelta; 84,590 de Partido; 281 balles de Matanzas; 238,885 de Remechos; 3,714 de Camaguey; et 5,772 d'Oriente. Les exportations de tabac en 1918 par le port de la Havane furent de 280,097 balles, pesant 11,753,245 kilos.

Dans la période de janvier à septembre 1919, la production s'éleva à 434,932 balles, dont 210,226 étaient du Vuelta Abajo; 21,196 balles du Semi-Vuelta; 36,147 du Partido; 62 de Matanzas; 163,661 du Remedios. 1,582 du Camaguey, et 2,058 de l'Oriente. Pendant la même période, 253,417 balles pesant 10,983,733 kilos, furent exportées de la Havane.

## WAGSTAFFES, LTD, DANS L'OBLIGATION DE FERMER SON USINE, FAUTE DE SUCRE.

Hamilton.—La grosse usine de conserves de fruits de Wagstaffes Limited, a dû fermer ses portes par suite de la difficulté éprouvée pour obtenir du sucre.

## LE MUSÉE COMMERCIAL ET INDUSTRIEL DE MONTREAL.

(Extrait de "Mon Bureau", revue d'organisation commerciale et industrielle de Paris.)

De grands changements se sont produits, ces dernières années, dans la situation commerciale du Canada. Celui-ci a augmenté considérablement sa production et ses exportations de produits manufacturés. Les circonstances étaient favorables: de grands peuples industriels et exportateurs, la France, l'Angleterre, la Belgique, etc., étaient momentanément éliminés du marché américain; les commandes de munitions, d'autos, de tracteurs arrivaient nombreuses. Le Canada en a intelligemment profité. Il prévoit maintenant une lutte plus âpre; il sait que l'Europe appauvrie va s'appliquer à travailler et à reconquérir ses débouchés; il pressent la concurrence du Japon conscient de sa force. Ayant mesuré la difficulté de la lutte pacifique d'après-guerre, le Canada s'applique à être l'égal de ses concurrents. Parmi tous les moyens qu'il emploie pour y parvenir, figurent en première place la diffusion de l'enseignement commercial et le développement de l'outillage économique.

"Il faut à tout prix, écrit M. Laureys, directeur de l'école des Hautes-Études Commerciales de Montréal, si nous ne voulons pas nous laisser distancer, créer des moyens nouveaux de renseigner nos industriels et nos commerçants, d'instruire notre peuple."

Il nous appartient de nous intéresser aux efforts réalisés en ce sens et particulièrement de suivre une belle initiative: la création du Musée Commercial et Industriel de Montréal et de son bureau de renseignements.

### Le Musée

Il est établi sous forme d'annexe à l'École des Hautes-Études Commerciales.

L'on a vu dans son institution un moyen pratique de répandre au Canada et spécialement dans la province de Québec les connaissances commerciales et industrielles nécessaires de nos jours à l'homme d'affaires averti.

Il comprend deux vastes salles, bien éclairées, dont les murs sont entièrement couverts de vitrines. La plus grande de ces salles, construite en matériaux incombustibles, contient trois étages de galeries. L'on peut, par des photographies que nous reproduisons, juger de leur aménagement spacieux et élégant.

Voici d'après quelles directives le musée sera organisé au fur et à mesure de son développement.

Des échantillons de tous les produits naturels et manufacturés de l'univers seront rassemblés dans ses vitrines. Autant que possible, à côté des matières premières se trouveront des spécimens de chaque produit aux différentes phases de sa fabrication. Des étiquettes en français et en anglais donneront des renseignements sommaires sur les objets exposés en ce qui concerne les procédés d'extraction, les modes de culture et de fabrication, les propriétés et usages des divers produits bruts, leurs succédanés et leurs falsifications; des planisphères indiqueront les lieux de provenance et de fabrication de toutes les marchandises.

Cette exposition devra être un excellent moyen d'é-

ducation, non seulement pour les étudiants de l'École des Hautes Études Commerciales qui y trouveront le complément de leurs cours de Technologie, de Produits commerciaux, et de Géographie économique, mais aussi pour le public en général qui y sera admis gratuitement. Les nombreux renseignements qui accompagneront les divers produits exposés permettront à chacun d'y trouver matière à s'instruire. Le Musée à ce point de vue sera tout aussi utile aux élèves des écoles primaires et à leurs instituteurs, qu'aux étudiants des autres facultés de l'Université, aux hommes d'affaires, aux industriels.

Les produits exposés peuvent porter l'indication des formes canadiennes ou étrangères qui les ont offerts: publicité dont l'avantage n'échappera à aucun homme d'affaires. Le classement des échantillons, cartes, graphiques, etc., est établi de façon telle que tout produit faisant l'objet d'un négoce quelconque trouve sa place dans le musée. Il se fait d'après les grandes divisions qui suivent:

- I. Industries extractives et leurs produits (A.— Combustibles minéraux; B.— Matériaux de construction).
- II. Les bois et leurs produits.
- III. Les produits métallurgiques.
- IV. Les produits chimiques.
- V. Les produits alimentaires.
- VI. Les textiles et leurs dérivés.
- VII. Produits divers.
- VIII. Une collection minéralogique aussi complète que possible de tous les minéraux présentant un intérêt économique.

Une pareille organisation est évidemment une oeuvre de longue haleine, qui exige un travail méthodique continué pendant de longues années. Dès aujourd'hui cependant et malgré les entraves apportées par la guerre, le musée de Montréal possède 2,500 échantillons de produits divers, minéraux, végétaux ou animaux et une quarantaine de collections complètes de technologie. Parmi ces dernières, on peut citer, à titre d'exemple:

- Le coton et ses manufacturés;
- La fabrication des pâtes alimentaires;
- Industrie de la tannerie et ses produits;
- La fabrication de l'aluminium;
- Les produits de distillation des goudrons de houille;
- Extraits tinctoriaux et tannants;
- Couleurs végétales pour confiseurs;
- Soie artificielle;
- Couleurs vitrifiables pour la céramique et la verrerie;
- La fabrication du savon;
- La laine et ses manufacturés;
- Le pétrole et les produits de sa distillation;
- Les sous-produits de l'industrie de la viande;
- Le Crystolon (carborundum) et ses usages;
- La fabrication des manchons incandescents;
- Huiles et tourteaux de lin;
- La fabrication des chapeaux de feutre, etc.

### Le Bureau de Renseignements Commerciaux

Ces bureaux de renseignements économiques que des initiatives intelligentes commencent à fonder en différents points du globe, sont une institution nécessaire à la

réorganisation du commerce mondial. Les centres de documentation se multiplieront; déjà, nous avons signalé la création d'un bureau économique par la municipalité de Toulouse; ceux-là seront les premiers à vaincre qui auront compris la nécessité de combattre aujourd'hui avec des armes modernes.

L'on voit grand et juste à Montréal. Voici la tâche que l'on assigne au Bureau de renseignements commerciaux:

Fournir aux commerçants et aux industriels, tant au Canada que de l'étranger, tous renseignements utiles concernant les différents pays du globe, les possibilités d'affaires au Canada et à l'étranger, les ressources naturelles de chaque pays, les lieux de provenance de toutes les matières brutes commerciales, les tarifs douaniers, les modes de crédit, les moyens de transport, les taux d'assurances, etc.

S'efforcer en même temps de mettre les commerçants du Canada en rapport avec ceux de l'étranger, dans la mesure des offres et des demandes qu'il recevra.

La bibliothèque des Hautes-Etudes Commerciales est le premier instrument de documentation de ce service de renseignements. Elle compte dès à présent 3,244 ouvrages se rapportant tous au commerce, à la banque, à l'industrie, à l'économie politique, aux transports, etc.

Elle reçoit régulièrement 188 périodiques traitant des mêmes sujets.

Nous ne doutons pas qu'avec un plan aussi net, et de tels moyens de réalisation, le musée canadien et son Bureau de renseignements deviennent bientôt des modèles du genre.

De loin, nous suivrons leur développement.

En France la question des offices de documentation technique et industrielle a été longuement étudiée et mise au point de remarquable façon. En mars 1918, M. le général Sebert a présenté au Congrès du Génie Civil un rapport établi avec la plus parfaite précision. Nous espérons que le gouvernement n'attendra pas plus longtemps pour prendre en considération les vœux qui furent émis alors. Il y va de l'intérêt national.

## PRESERVATION DU BOIS

**L'emploi de la peinture ou de toute autre protection augmente grandement sa durée.**

Au point de vue du consommateur en général, on exige plus du bois et on lui accorde beaucoup moins d'aide pour répondre à un grand nombre d'emplois que pour presque n'importe quel autre matériel de construction. C'est une idée relativement moderne qu'un traitement préservatif convenable est pratique et économique sur la ferme et autour de la maison. La bonne peinture est une bonne amie du bois et bien qu'on ne la considère pas ordinairement sous ce jour, elle est une protection contre l'action naturelle du temps qui a été employée universellement. Et encore la maison bien peinte a des pontres de plancher non protégées dans des murs humi-

des, des seuils de porte sur un sol détrempe et beaucoup de surfaces et de bois intérieurs qui sont exposés à des conditions favorables à la décapitation. Le service étonnant qu'à donné le bois durant des années, avec peu ou pas de considération pour les facteurs de destruction, met en grande lumière la possibilité d'un traitement préservatif répondant au désir actuel de durée et de suppression du gaspillage. Personne ne s'attend à voir de l'acier non protégé, faire autre chose que de rouiller, le concret est imperméabilisé et sa surface est protégée contre l'abrasion et la désintégration, les tissus sont protégés contre les éléments tandis que le bois a été largement laissé s'arranger lui-même. L'application des méthodes de préservation du bois aux usages journaliers de la charpente, là où elle a besoin de protection contre la destruction est bien en rapport avec les idées modernes.

## CELA PAYE-T-IL DE PEINDRE?

"La durée de votre habitation, de vos granges ou de vos clôtures dépend de la peinture. La peinture n'est pas employée tout d'abord comme ornement. C'est par protection et économie," écrit Charles E. White dans un récent numéro du *Ladies' Home Journal*. Les remarques de M. White auront plus qu'un intérêt occasionnel à cette époque, en raison de la vaste campagne d'éducation actuellement entreprise au Canada avec l'approbation de la Commission Canadienne du Commerce. La peinture empêche la rouille et la ruine; elle épargne plus d'argent en un an que tous les efforts de tous les corps américains de pompiers et de police réunis, affirme M. White qui continue comme suit:

"Des murs crèmes, avec décoration tan, ou des murs blancs avec un plafond vert peuvent attirer votre attention, mais l'aspect de la couleur n'est réellement que d'importance secondaire. La peinture est employée tout d'abord comme protection. La peinture est l'armure portée par votre construction pour se préserver de la destruction par les éléments. Nous peignons nos bâtiments pour les préserver. L'exposition à l'air cause la pourriture ou la rouille de la plupart des matériaux de construction. La peinture a été reconnue comme une combinaison chimique de matériaux qui empêchent la rouille et la ruine. Votre bâtiment durera autant que durera la peinture.

### ... Si j'avais une salle de thé

... qui s'adresse principalement aux femmes, les recettes des différents plats seraient imprimées de façon gracieuse sur des petites fiches, et je spécifierais sur mes cartes de menus qu'on peut obtenir ces fiches à la caisse. Si j'avais quelques plats exclusifs, j'expliquerais pourquoi les recettes de ces plats particuliers ne peuvent être données. Les femmes essayent toujours de trouver comment se font les choses à la maison. Si je répondais à cette prédisposition à savoir ces choses je ferais de ma salle de thé un lieu amical; on en parlerait plus et par conséquent j'aurais plus de clientes.

R.-B. ESKIL."

## LA VENTE PAR CORRESPONDANCE

### La présentation de la marchandise

Nos lecteurs connaissent par expérience l'importance capitale qu'il faut attribuer à la *présentation*.

Présentation à la *vue* du client en perspective, présentation par la *parole* du vendeur. D'aucuns donnent à ces deux opérations généralement jumelées le nom de *démonstration*, surtout lorsqu'il est nécessaire de mettre en valeur les avantages d'un mécanisme ou l'utilisation pratique d'un meuble de fabrication inédite.

—Un article bien présenté est à demi vendu, disent les vieux routiers de la vente.

Dans la vente par correspondance ces opportunités semblent faire défaut, ou tout au moins sera-t-il nécessaire de suppléer à la présentation directe et verbale par les moyens les plus propres à susciter l'intérêt de la clientèle visée.

### La lettre d'offre

Pour ce qui a trait à la démonstration verbale, nous n'avons qu'un moyen à notre disposition: l'écriture remplaçant la parole, la lettre remplaçant le discours.

Nous nous heurtons ici à une grande difficulté, disons même à une infériorité de moyens.

Le client écoutant l'argumentation du vendeur est, qu'il le veuille ou non, sous l'influence de ce dernier.

Poussé par le désir ou simplement par la curiosité, il a fait le premier pas. Si son désir est grand, si son besoin est réel ou urgent, il se décidera à l'acquisition de la marchandise qui l'intéresse, et cela en dépit même d'une argumentation maladroite ou incomplète.

Mais le client éventuel, éloigné de vous, qui reçoit une lettre inattendue de lui, se trouve, on en conviendra, dans des dispositions bien moins favorables à la consommation du sacrifice que vous voudriez lui suggérer.

Il faut donc, avant tout autre chose, forcer son intérêt, et cela sans retard, dès les premiers mots de la missive.

### L'entrée en matière

Les belles phrases d'introduction, les longues périodes épistolaires ressemblant à des excuses ou à des précautions oratoires, n'ont aucune valeur effective. Elles ennuient le lecteur et peuvent provoquer un geste d'impatience immédiatement suivi d'un froissement de papier...

C'est la pauvre lettre qui, réduite en boulette, va prématurément finir sa carrière dans la corbeille...

Elles sont donc, ces phrases pompeuses et inutiles, à rejeter complètement.

Vous voulez faire acheter par un inconnu résidant à cent lieues de votre bureau, un système de chauffage nouveau, permettant d'obtenir le nombre de calories nécessaires, sans avoir à le bourrer de cette matière précieuse et de plus en plus rare, qu'on appelle le charbon?... Dites-le tout de suite, sans préambule et vous serez lu avec intérêt.

L'emploi de ce système de chauffage a-t-il par surcroît l'avantage d'être économique?

Cette déclaration, surtout si vous êtes en mesure d'en administrer la preuve, vaudra mieux que toutes les formules de politesse que vous pourriez imaginer...

En résumé, cette lettre d'offre n'a de chance d'être accueillie favorablement que si son destinataire entrevoit la possibilité de réaliser une excellente affaire en donnant suite à vos propositions.

La lettre énumérera donc clairement tous les avantages de l'article qui en est l'objet, en commençant par les plus caractéristiques et les plus inédits.

### La lutte

En tout état de cause, le marchand est toujours un lutteur, qu'il mène le combat dans un magasin ouvert librement au public, ou qu'il dirige l'action par le moyen beaucoup plus délicat de la correspondance.

Il lutte contre une foule d'adversaires connus ou insoupçonnés, en l'espèce contre tous ses concurrents.

L'arbitre est le consommateur dont vous voulez faire un client...

Fourbissez donc vos armes en conséquence et n'oubliez pas la supériorité indéniable de l'action offensive sur la défensive.

### La deuxième attaque

La première lettre d'offre comprendra tous les éléments susceptibles de déterminer et de conclure la vente.

L'ordre de présentation de ces éléments sera naturellement celui des opérations de l'esprit du lecteur.

*In petto*, ce dernier se pose cette question:

—Que me veut la maison X...?

*Réponse*: Elle veut vous être utile en vous faisant connaître l'existence d'une marchandise qui vous sera profitable.

Donc: 1o. *Nom et utilisation de l'article proposé.*

—Mais, cet article, pensera votre correspondant occasionnel, j'ai la possibilité de me le procurer ici. Pourquoi prendrais-je la peine de le faire venir de si loin?

*Réponse*: Parce que ceux que vous pourriez acheter sur place ne ressemblent aucunement à ceux que nous vous proposons.

En conséquence: 2o. *Avantages de toute nature de l'article proposé.*

Quant au dernier élément de vente, il est inutile d'insister sur la nécessité de le fixer. C'est celui du *prix*. Il conviendra le plus souvent, soit de justifier son importance, soit au contraire de mettre en évidence sa modicité. Dans ce dernier cas, ne jamais omettre d'affirmer et de prouver, en quelques mots heureusement choisis, que la qualité de la chose vendue ne souffre aucunement de cette réduction de la valeur marchande.

Pourquoi êtes-vous en mesure de proposer vos articles à des conditions manifestement avantageuses?

Parce que vous avez su réduire au minimum le chiffre de vos frais généraux? Parce que votre habileté vous a fait acquérir une quantité considérable de matière première, à très bon compte?

Parce que vous bénéficiez d'une invention nouvelle?

Quelle que soit votre raison, indiquez-la, afin de justifier le système que vous avez adopté pour vendre vos produits.

Mais, si habile que soit votre présentation, vous ne pouvez espérer qu'elle vous permettra d'enlever la conclusion de l'affaire dans tous les cas et dès la première tentative.

Parmi les lecteurs de vos lettres, un certain nombre auront été simplement intéressés d'une façon superficielle.

D'autres seront hésitants. Ils temporiseront... et finiront par perdre le souvenir de votre offre.

En pareille matière, hélas! les écrits ont souvent le même sort que les paroles: ils s'envolent et autant en emporte le vent.

Il est donc indispensable de vous ménager une seconde opportunité, une "rentrée" comme on dit au théâtre. Si elle est habilement préparée, elle pourra dans bien des cas lever l'indécision des uns et accuser, déterminer l'intérêt des autres.

Henry DECHARBOGNE,  
de Commerce et Industrie.

### CE QUE JE FERAIS...

#### ...Si j'étais gérant de bureau

Je tirerais profit de la tendance naturelle de la plupart des employés de consulter souvent l'horloge du bureau. Directement sous l'horloge je placerais un petit cadre qui contiendrait des cartes portant des suggestions appropriées aux intérêts du jour. Par exemple, s'il y avait un mouvement civique particulier en train, ces petites cartes, changées chaque jour, porteraient la question à l'attention de tout le monde dans la salle. Ceux qui couvent l'horloge du regard pour y voir l'heure absorberaient en même temps quelques idées utiles.

LYMAN ANSON."

#### ...Si j'étais agent d'immeuble

Je photographierais toutes mes propriétés avec un stéréoscope et toutes mes photographies seraient visibles dans la lunette stéréoscopique. De la sorte, lorsque je montrerais des propriétés à mes clients, ils auraient une impression plus juste de leur apparence. Ces photographies étant montées sur carton, je pourrais facilement les classer et y référer en consultant l'index.

CHAS. L. ABEL."

#### ...Si je fabriquais des automobiles

Je vendrais avec ma machine un nombre suffisant de tubes de peinture pour pouvoir donner deux tubes de chaque couleur employée sur l'auto. Cela permettrait au propriétaire de l'automobile de réparer les petites éraflures accidentelles au lieu de se préoccuper de faire faire un travail de retouche pour lequel le peintre aurait bien du mal à échantillonner la couleur et qui priverait l'automobiliste de sa voiture pendant plusieurs jours.

O.-M. KEMBREY."

#### ...Si j'étais marchand de chaussures

Je prendrais des enregistrements de naissance dans tous les journaux quotidiens. Chaque bébé né dans mon voisinage recevrait une invitation dans ce genre-ci:

Mon cher petit bébé,

Lorsque vous serez assez grand pour porter des chaussures demandez à votre maman de vous conduire à mon magasin. Je me ferai un plaisir de vous offrir votre première paire de chaussures avec tous mes compliments de mes souhaits d'une vie longue et heureuse.

Lorsque la maman viendrait avec le bébé pour chercher ces chaussures je suggérerais à la maman que si les premières chaussures de l'enfant sont satisfaisantes elle continue à venir à mon magasin pour ses autres achats. Je soutiendrais cette pratique par de la publicité, sous forme de compliments de naissance, n'oubliant jamais de mentionner le fait que mon magasin avait fourni les premières chaussures. Les clients qui déménageraient de mon voisinage immédiat recevraient leurs tickets de tramway gratuitement aller et retour quand ils viendraient acheter leurs chaussures à mon magasin.

T.-B. FAUCETT.

### MAGASIN GENERAL A VENDRE

Bonnes bâtisses avec toutes les améliorations modernes; eau aux trois étages avec puits ne manquant jamais d'eau et m'appartenant. Voisin du bureau de poste, près de l'église. Environ pour \$10,000 de marchandises. Le tout pour \$15,000; une bonne aubaine pour prompt acheteur.

S'adresser à

A.-P. MARIER,

St-Roch des Aulnaies,

Co. L'Islet, (P.Q.)

O. BEAUDOIN,

Importateur et marchand en gros.

Tabac, Pipes, Biscuits, Bonbons, Chocolats, etc.

Spécialité: Tabac en Feuilles.

94, Côte du Passage, LEVIS, (P.Q.)

### DEMANDE DE REPRESENTATION

Voyageur, 17 ans d'expérience, demande bonne ligne à représenter.

A. S. 164 rue des Franciscains, - QUEBEC (P.Q.)

Jeune homme, ayant fait études à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, désire emploi dans le commerce. S'adresser au "Prix Courant", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

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

Mercredi, 2 juin 1920.

Bien qu'il n'y ait que peu de changements dans les prix pour le moment, la tendance à la hausse ne semble pas avoir diminué. Cette tendance est toujours forte et tant que les conditions actuelles de la production ne changeront pas, il n'y aura que peu d'apparence d'amélioration.

De nombreux articles ont subi des augmentations, parmi lesquels on peut citer les gonds de toutes sortes, le composé à souder, les poignées de manches, les faucheuses, les manches de faux, le papier d'emballage, les râpes Heller, les haches d'établi et les erminettes, les marteaux Maydole, les rivets en paquets, les cloches de traîneau, etc. L'huile combustible est beaucoup plus chère et excessivement rare. Les tôles sont presque introuvables. Les cours des matériaux de rebut sont plus faibles, avec réduction sur les vieux pneus et la fonte de machinerie lourde. L'étain en saumon est encore moins soutenu cette semaine, mais le plomb en saumon est un peu plus ferme.

L'intérêt des centres commerciaux est concentré sur les dispositions du budget. Les jobbers déclarent que la situation des affaires continue à être très active.

### SERIEUSE TENDANCE A LA HAUSSE POUR LES FAUCHEUSES

Faucheuses — Le prix de \$75.00 la douzaine est coté maintenant par les quincailliers en gros pour les faucheuses. Cela représente une augmentation de \$12.50 par douzaine, puisque le cours précédent était de \$62.50.

### LES MANCHES DE FAUX ATTEIGNENT UN PRIX PLUS ELEVE

Manches de faux — Les manches de faux se vendaient à 10 pour cent au-dessus de la liste. Le commerce de gros a révisé ses cours et le nouvel escompte en plus de la liste est de 20 pour cent.

### LES HACHES D'ETABLI SUIVENT LE MOUVEMENT DE LA HAUSSE

Haches d'établi — Pour faire suite aux changements déjà annoncés sur les différentes haches, voici les prix cotés pour les haches d'établi: No 2, \$22.00 la douzaine; No 3, \$24.75; No 4, \$27.; No 5, \$29.70.

### LE PRIX DES RAPES A AUGMENTE

Râpes à chevaux — Un changement

a été fait dans l'escompte sur les râpes à chevaux de Heller. L'escompte actuel est de 5 1/2 pour cent.

### LES RIVETS EN PAQUETS SONT PLUS CHERS

Rivets — Une augmentation est en vigueur sur les rivets en cartons. Les fourchus No 9 sont cotés à \$1.80 par carton et les tubulaires à \$1.60.

### AUGMENTATION DES CLOCHES A SLEIGH

Cloches à sleigh — Une augmentation de dix pour cent a été faite sur les cloches à sleigh de tous genres.

### PAS ENCORE DE HAUSSE SUR LE PETROLE ET LA GAZOLINE

Pétrole, gazoline — Jusqu'à présent il n'y a pas encore eu d'augmentation dans le prix du pétrole et de la gazoline. Cependant la tendance est toujours soutenue et il pourrait y avoir une révision à la hausse sous peu. Ceci provient du fait que l'huile combustible a atteint une base de près de 29 cents le gallon. Une augmentation du produit raffiné peut se produire à tout moment. La base de vente actuelle est de 27 cents le gallon pour le pétrole et de 38 cents le gallon pour la gazoline, qualité autos.

### TRES GRANDE RARETE DE CLOUS EN BROCHE STANDARD

Clous en broche — Il y a toujours une grande rareté de clous en broche standard. Les jobbers ne savent vraiment pas comment remplir les ordres et les demandes augmentent naturellement à mesure qu'avance la saison de construction. Malgré le manque de stock, il n'y a pas eu de changement de prix, et la base reste toujours à \$5.85. Les clous coupés restent toujours à \$6.35 le keg. comme prix de base.

### "PRENEZ VOS TOLES OU VOUS POUVEZ" EST MAINTENANT LE CRI GENERAL

Tôles — La situation ne s'est pas améliorée. Quelques-uns ont même abandonné tout espoir de voir une amélioration d'ici quelque temps. Il n'y a rien qui puisse indiquer un prochain soulagement et les jobbers, les manufacturiers et les courtiers obtiennent ce qu'ils peuvent, où ils peuvent et payent une prime pour les approvisionnements qu'ils peuvent obtenir. La situation est décidément nominale.

### 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 1/4 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.

### LA CORDE EST TOUJOURS SOUTENUE AVEC AMELIORATION DES VENTES

Cordes et cordages — Les prix n'ont pas changé depuis la semaine dernière et la demande est toujours très active. Le prix de base de la pure Manille se maintient à 35 1/2 cents, et celle de la Manille British et Beaver à 28 cents. La Sisal vaut toujours 22 1/2 cents la livre.

### L'ACIER ET LE FER EN BARRES CONTINUENT A ETRE EN BONNE DEMANDE

Fer et acier — L'activité se maintient pour le fer et l'acier en barres. Le commerce a une certaine difficulté de temps à autre à se procurer les stocks nécessaires pour répondre aux besoins de la clientèle. La base, quoiqu'inchangée, reste fermement soutenue.

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. . . . .	0.24 1
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs. . . . .	4.55
Fer raffiné, les 100 lbs. . . . .	5.55

### LE TRAFIC EST MEILLEUR POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Les ventes des produits de plomb sont meilleures. La soudure, le tuyau de plomb, et le plomb en feuilles sont généralement demandés par les différentes sections du

commerce. Les cours se maintiennent excessivement fermes.

Tuyau de plomb . . . . . 17.00  
Rebuts de plomb . . . . . 18.00

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 . . . . . 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. . . . 0.41  
Soudure, strictement, la lb. . . 0.42½  
Soudure, commerciale, la lb. . . 0.39½  
Soudure, wiping, la lb. . . . . 0.38  
Soudure en broche (No 8)—  
45-55 . . . . . 0.44  
50-60 . . . . . 0.47  
Zinc en feuilles, casks . . . . . 0.16½  
Zinc en lots brisés . . . . . 0.17

**LES MATERIAUX DE REBUT S'AFFAIBLISSENT MAINTENANT**

Vieux matériaux — Les prix s'affaiblissent sur différents rebuts. Ceci est dû à deux causes, tout d'abord à la congestion des chemins de fer et ensuite à la fermeture de certaines usines par suite de grèves. La réception d'une quantité considérable de rebuts provenant des petits marchands du pays a contribué à abaisser les prix d'achat et les pneus d'autos, les rebuts de zinc, la fonte de machinerie sont tous meilleur marché.

Vieilles claques, bottines chaussures. . . . . 0.08½  
Pneus à bicyclette. . . . . 0.02½ 0.03  
Pneus à automobile. . . . . 0.03½ 0.04  
Cuivre jaune. . . . . 0.10 0.11  
Cuivre rouge. . . . . 0.17 0.18  
Cuivre léger. . . . . 0.08 0.09  
Détailles de zinc . . . . . 0.07 0.08  
Fer forgé, No 1, grosse tonne . . . . . 22.00  
Rebuts malléables (tonne). . . . . 22.00  
Bouts de tuyaux (tonne). . . . . 16.00  
Plaques de poêles (tonne) . . . . . 30.00  
Acier pour faire fondre. . . . . 22.00  
Bushelling No 2. . . . . 12.50 13.50  
Plaques de chaudières. . . . . 17.00 18.00  
Fonte de Machinerie (tonne) . . . . . 35.00 37.00

**L'ETAIN TOUJOURS FAIBLE MAIS LE PLOMB EST PLUS FERME**

Métaux en lingots — Les prix ont encore baissé à Londres cette semaine et la baisse ne semble pas avoir atteint son maximum, bien que quelques-uns ne voient pas de raison à la continuation de l'affaiblissement des prix. Le plomb est un peu plus ferme.

Cuivre — Rien de bien nouveau à signaler. Les cours de la semaine dernière se maintiennent. Electrolytique à 23½ cents et casting 23 cents.

Etain — Le prix local a été quelque peu influencé par la baisse de Londres et le prix actuel est de 63 cents.

Antimoine — A 12½ et 13 cents il y a une certaine quantité de demandes de routine.

Aluminium — Plutôt peu intéressant et peu saillant avec des prix variant de 35 à 38 cents la livre.

Zinc — La base de ce métal est de 11 cents la livre. A ce prix les ventes sont assez bonnes.

Plomb — Le marché s'est un peu affermi cette semaine, et la base locale a augmenté de ¼ de cent pour atteindre 10¼ la livre.

**LA PEINTURE**

L'huile de lin se vend toujours \$2.60 le gallon. Il y aura probablement un peu d'amélioration d'ici quelque temps; bien que les jobbers ne s'attendent pas à une diminution radicale. La térébenthine est toujours aussi rare sinon plus. Le blanc de plomb à l'huile, le mastic et les peintures, comme diverses spécialités, sont fermes et sans changement.

Les couleurs sèches et les couleurs à l'huile sont très fermes et l'on ne serait guère surpris de les voir augmenter bientôt. Les stocks de verres sont encore plus faibles que la demande existante. Le commerce a été excellent pour la saison.

**LE TEMPS APPORTERA UN SOULAGEMENT AU PRIX DE L'HUILE DE LIN**

Huile de lin — La congestion a été

si grande que l'huile de lin n'a pu être obtenue sur une base bien améliorée. La demande diminue quelque peu. Les prix seront probablement un peu plus faciles d'ici quelques semaines.

**Gallon impérial**

Brute—  
1 à 2 barils . . . . . 2.60  
3 à 4 barils . . . . . . . . .  
Bouillie—  
1 à 4 barils . . . . . 2.62½  
3 à 4 barils . . . . . . . . .

**LA TERE BENTHINE TOUJOURS RARE**

Térébenthine — Pas d'amélioration dans la situation et les prix se maintiennent toujours dans le gros. Dépourvus de stock, les jobbers ne prennent aucune chance. Une maison coté le prix de \$3.35 par grande quantité livrable le 15 juin, mais se tient hors du marché pour le moment. Un autre fabricant de peinture coté \$3.87 le gallon pour des lots de 5 gallons, emballage en sus.

**Gallon impérial**

Térébenthine—  
Par baril simple. . . . .  
Par petits lots . . . . . 3.87  
Emballage en sus.

**LE MASTIC MAINTIENT SA BASE FERME**

Mastic — Les ventes sont bonnes pour la saison. Il y a eu une demande active des sources ordinaires, mais rien d'extraordinaire n'est rapporté par les jobbers. Les approvisionnements de blanc d'Espagne ont été comme déjà relaté, plus ou moins difficiles à obtenir, mais il y aura quelque soulagement par le fait que la demande diminue.

**Mastic Standard:**

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils. . . . .	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En ½ barils. . . . .	6.65	6.90	7.20
Par 100 livres. . . . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres . . . . .	7.85	8.10	8.45



**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

En boîtes 3 et 5 lbs 9.60 9.85 10.30  
 En boîtes 2 et 3 lbs 11.10 11.35 11.70  
 En caisses 100 lbs. 8.65 8.90 9.25

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

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

Termes: 2% 15 jours, net 60.

**APPROVISIONNEMENT SUFFISANT DE BLANC DE PLOMB A L'HUILE**

Blanc de plomb à l'huile — Les approvisionnements actuels de blanc de plomb à l'huile sont suffisants pour les besoins du commerce, il y a même un surplus. La base n'est pas changée, les lots de 5 tonnes standard du Gouvernement se vendent à \$19.50 les 100 livres; les lots d'une tonne à \$20.00 et les quantités plus petites à \$20.35.

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

Anchor, pur. . . . .	\$18.00	\$18.35
Crown Diamond. . . . .	18.00	18.35
Crown, pur. . . . .	18.00	18.35
Ramsay, pur. . . . .	18.00	18.35
Green Seal. . . . .	18.00	18.35
Moore, pur. . . . .	18.00	18.35
Tiger, pur. . . . .	18.00	18.35
O. P. W. Dec., pur. . . . .	18.00	18.35
Eléphant, véritable . . . . .	18.50	18.85
Red Seal. . . . .	18.00	18.35
Decorators, pur. . . . .	18.00	18.35
O. P. W. anglais. . . . .	18.00	18.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$23.40, Toronto; \$23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

**LES PEINTURES ET SPECIALITES SE SONT BIEN VENDUES**

Peintures, etc. — Cette saison a été une des meilleures qu'on ait connues. Les fabricants déclarent qu'il y eu une diminution dans le volume des affaires depuis quelques jours, mais la demande est cependant toujours bonne. Les détaillants ont certainement fait de bonnes affaires, car tous les rapports sont d'accord pour décalrer que la peinture s'est vendue cette année plus que jamais. La base est ferme et sans changement.

**Alabastine:**

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

**Bleu:**

La livre. . . . . 0.11 0.12

**Couleurs sèches:**

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.15	0.17
Vert Imp. tonnelets de 100 livres. . . . .	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . . .	0.19	0.35
Chrome jaune. . . . .	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	0.10	0.14½

Rouge Indien, Kegs 100 livres. . . . .	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres. . . . .	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur. . . . .	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1. . . . .	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . . .	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . . . .	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres. . . . .	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils. . . . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils. . . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils. . . . .	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. . . . .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils. . . . .	0.07½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . . .	0.05	
Vermillon. . . . .	0.40	
Vermillon anglais. . . . .	2.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien. . . . .	0.25
Rouge Indien. . . . .	0.36
Jaune chrome, pur. . . . .	0.55

**PRODUITS POUR TOITURES**

Everlastic, 1 pli. . . . .	\$2.25
Everlastic, 2 plis. . . . .	2.75
Everlastic, 3 plis. . . . .	3.20
Panamoid, 1 pli. . . . .	2.15
Panamoid, 2 plis. . . . .	2.60
Panamoid, 3 plis. . . . .	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis. . . . .	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis. . . . .	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon. . . . .	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons. . . . .	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz. . . . .	10.20
Coaltar (raffiné), le baril. . . . .	9.25
Coaltar (brut), le baril. . . . .	8.00

f.o.b. Toronto et Montréal.

**Papiers:**

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.50
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.05

Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.60
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.22
Feuille de dimension, résinée, bleue. . . . .	1.10
Fibre surprise. . . . .	1.10
Feuille "Stag". . . . .	1.10
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal. . . . .	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . . . .	3.85
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces, le quintal. . . . .	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal. . . . .	5.60
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal. . . . .	5.45

**Peinture élastique "Everjet":**

Baril d'environ 40 gallons, le gallon. . . . .	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon. . . . .	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon. . . . .	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	10.45

**Huile à mouches "Creonoid"**

Baril d'environ 40 gallons, le gallon. . . . .	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon. . . . .	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon. . . . .	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	11.00

**Ciment à raccommodage "Elastigum"**

Barils d'environ 600 lbs, la livre. . . . .	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre. . . . .	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre. . . . .	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre. . . . .	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre. . . . .	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	5.50



**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 intérieur; courroies d'un pouce; attelles dans le haut; traits, avec chaîne d'acier, recouverte de cuir; bourrages avec agrafe et rivets; avaloir avec porto-traits rivetés dans le haut. Garnitures en métal blanc ou vernissées, mais \$57.00 pas sur le collier. Prix . . . . .

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.

# Les Tribunaux

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

O. Boyer vs H. A. Ryan, \$37.  
 A. Messier vs Oslas Mercier, \$43.  
 M. Macklovitch vs D. S. McArthur, \$29  
 G. Montpetit vs Jos. Joly, \$30.  
 A. S. Archambault vs Art. Marceau, \$13.  
 Lizotte & Frère vs Ls. Bouchard, \$20.  
 R. Beaulieu vs Jas. O'Reilly \$16.  
 Ideal Soda Water Co. vs Paul Pelland \$24.  
 J. A. Forgues vs Omer Primeur, \$35.  
 Corona Photograph Co. Ltd. vs J. E. Dupuis, \$64.  
 J. W. Pilon vs Mme Jos. Robitaille & vir, \$47.  
 A. Leblanc vs J. A. Ménard, Lachine, \$21.  
 Renfrew Machinery Co. vs Edmond Brochu, St. Méthode d'Adostock, \$64.  
 J. B. Melançon vs Jos. Nantel, \$10.  
 J. Tremblay vs. A. Rainville & Cie, \$10.  
 Miss F. Lamoureux vs Alb. Robert, \$37.  
 J. H. Berthelet vs Jos. Jubinville, \$63.  
 Dominion Tobacco Co. vs Oscar Beauchamp, \$26.  
 I. Brodsky v. John Kolody, \$32.  
 U. Beauchamp vs Eug. Vinet \$12.  
 V. Vincent vs Rosaire & Geo. Lafond, \$66.  
 J. Lamoureux vs R. Archambault, \$52.  
 Hoffer & Elman vs D. Bertrand \$48.  
 I. Brodsky vs Andrew Godowsky, \$31.  
 T. Désbiens vs J. U. Mathe, \$66.  
 Virtue & Co. Ltd. vs C. A. Trudeau, \$50.  
 S. Vallée vs Edouard Paradis, \$53.  
 Jos. Perlman & Bros. vs Eveline St-Louis, \$24.  
 Goodwins Ltd. vs J. C. Watson, \$70.  
 M. London vs Jos. Morreau, \$15.  
 R. Fyfe vs Wid. Art. Vaudal, \$13.  
 R. Fyfe vs Alb. Joly, \$36.  
 F. Tremblay vs Frank Belval, \$23.  
 G. Robert vs Ls Lecorre, \$45.  
 D. Thauville vs Alf. Dubois, \$20.  
 A. Lapointe vs. Oct. Bruno & Hector Mailte, \$11.  
 M. Pignelle vs Alp. Smith, \$38.  
 C. E. Emery vs Ulysse Paquin, \$50.  
 M. Jodoin vs Geo. Cook, \$97.  
 M. L. H. & P. Co. vs A. Carrière, \$48.  
 M. L. H. P. Co. vs Alf Latour, \$16.  
 Vinet & Charles vs A. Paquette, \$25.  
 M. C. Ginsberg vs J. Stetson Ltd. \$20.  
 M. Asselin vs D. Guimond \$25.  
 J. E. Coutur vs A. K. Kempton, \$88.  
 A. Strachan et al vs E. J. O. Sullivan, \$14.  
 Soc. d'Administration générale vs Jolmas Bacher alias Baker, \$50.  
 D. Weston vs Pat. J. Keely, \$32.  
 H. Philbin vs Mme J. A. Wright et vir \$27.  
 Dom. Store & Furniture Co. vs M. Weimborn \$28.  
 A. Dubuc & Cie vs Desiré Filleau, \$41.  
 L. Larose vs Jos. Audrésoski, \$21.  
 Frères Maristes des Ecoles vs Alf. Vassard, \$57.  
 Wm. H. Wise & al. vs G. A. Fortin, \$58.  
 R. Beauchamp vs A. M. Feuwick, \$67.  
 Weng Kim Shem & al vs Neetro Molemoski, \$60.  
 J. Jobin vs Emile R. Forest, \$40.  
 S. Brodsky vs Jos. Usher, \$97.

J. A. Davis & Co. Ltd vs E. Belair, Z. Parent vs W. J. Wheeley, \$30.  
 \$20.

## EXECUTIONS EN COUR DE CIRCUIT

D. Marcotte vs J. Lavallée, \$73.  
 M. Perl vs J. Solomovitch, \$59.  
 F. W. Brown vs C. Dulude, \$59.  
 Canada Paper Box Co. Ltd vs Canadian Home Canning ass. \$116.  
 G. Duland vs Wm. Reeves, \$46.  
 Landry & Demers vs Aimé Forcade, \$21.  
 A. Lachance vs G. Frelender, \$57.  
 A. Letourneau vs Alphonse Richard \$38.  
 O. Cousineau vs Wid. W. Levesque, \$8.  
 Z. Bourdeau vs Emile Marion, \$44.  
 E. Labelle vs Jos. Garipey alias Gaudry \$74.  
 V. Bourdon vs Wid. T. McCormick, \$74.  
 L. Lamoureux v. P. Paquette, \$86.  
 P. M. Beaudoin vs H. Lamarre, \$6.  
 P. M. Beaudoin vs C. Lachapelle, \$19.  
 P. M. Beaudoin vs Denis Proulx, \$11.  
 W. Demontigny vs D. Goudreault, \$27.  
 Cardinal & Cardinal vs G. Gervais, \$9.  
 W. Desjardius vs O. Paquin, \$12.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

T. Nicholarchook vs Cité de Westmount Montréal, 4me cl.  
 J. B. Bérard vs N. Prud'homme, Montréal, \$285.  
 Crazio Monette vs C. P. R., Montréal, \$100.  
 Sun Trust Co., Ltd vs Cie Edifice Dandurand Ltd, Montréal, \$12,581.  
 J. A. Davis & Co. vs Lucien Morin, Montréal, 1ère cl.  
 Peter Cohen vs S. L. Contant, Montréal, 4e cl.  
 Hector Lachapelle vs Ademar Lemire, Montréal, 205.  
 A. Loiseau vs J. J. Joubert Ltd, Montréal, \$1,900.  
 Z. Pesant vs J. B. Charbonneau, Montréal, \$180.  
 Verret Stewart Co. Ltd vs Rod. de Gorog et A. Joyce Regd, Montréal, \$105  
 Fairweathers Ltd vs Muriel Lodge, Montréal, \$155.  
 M. J. Marcovitch vs M. L. Campbell, Montréal, 103.  
 J. A. Breton vs J. S. Frenette, Montréal, \$20.  
 N. Herman vs I. Lasko, Montréal, \$430.  
 Eileen Masson vs Henri Pigeon, Montréal, 1ère cl.  
 J. A. Hutchison vs Argentine Granite Co. Ltd, Montréal, 4e cl.  
 Nap. Desrosiers vs Cité de Lachine, Montréal, 1ère cl.  
 G. Chaumont vs M. T. Co., Montréal, 1ère cl.  
 X. Lacroix vs M. T. Co., Montréal, 1ère classe.  
 Greenfield Land & Const. Co. Ltd vs F. Madeley, Montréal, 1re cl.  
 Arthur Parent vs Chos. B. Grondin et al, Montréal, 4ème cl.  
 John Coultner vs Chas. Atkins, Montréal, 4ème cl.  
 Couvrette Sauriol Ltd vs H. A. Thauvette, Montréal, \$711.  
 Couvrette Sauriol Ltd vs A. Carrière, Montréal, \$100.  
 M. L. H. & P. Co., vs P. Charos, Montréal, \$246.

U. St. Cerny vs F. St. Louis, Montréal, \$101.  
 M. L. H. & P. Co. vs David Cummings, Montréal, \$436.  
 Marcus Eidlow vs Alex. Marris, Montréal, 1ère cl.  
 E. Brabant vs M. T. Co., Montréal, \$3234.  
 G. Marleau vs Jos. Nantel, Montréal, 4ème cl.  
 Mme Ernest Brodeur vs Can. Consolidated Rubber Co. Ltd, Montréal, \$3,050.  
 Nathan Herman vs I. Lasko, Montréal, \$430.  
 L. W. Langevin vs A. Masson, Montréal, 4ème cl.  
 Quong Wah Hum vs Le Foi, Montréal, \$71.  
 Roger Gaulin vs Cité de Montréal, Montréal, \$75.  
 J. A. Hurteau vs H. A. Levasseur, Montréal, 4ème cl.  
 Angele Pidoux vs Geo. Dallaire, Montréal, 1ère cl.  
 Bradford Realty & Inv. Co. Ltd vs Chas. Smith, Montréal, \$275.  
 Max Cohen vs S. Weiser, Montréal, \$65.

## ABANDON JUDICIAIRE.

Par Rodolphe de Gorog (A. Joyce Regd.) Montréal. Geo. R. Dieunair, gard. prov.  
 Par Amédée Lavoie de St. Elzéar de Laval. J. E. Seguin, gardien prov.

## VENTES 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.*

Allan J. Burt vs S. M. Ogulnik, 5 juin, 2 p. m., 444 Clermont, Robitaille.  
 J. B. Aute vs A. Savard, Juin 4, 11 a. m., 271 5e ave., Mais., Dorion.  
 The King vs Antoine Dubois, Juin 4, 10 a. m., 13 Boisbriand, Coutu.  
 Pierre Filiou vs C. Gaspard Hebert, Juin, 7, 11 a. m. 111b St-André, Trudeauau.  
 Mme S. Spector vs Ph. Dubropky, Juin, 4, 11 a. m., 54 Duluth E., Robitaille.

Listes des personnes qui sont enregistrées à la loi Lacombe pour le district de Montmagny.

Pelletier, Jos.  
 Pelletier, Nap.  
 Pelletier, Chs.  
 Thériault, Armand.  
 Boulet, Ibrohin.  
 Bernier, Louis.  
 Coulombe, Ls.  
 Fournier, Alfred.  
 Boulet, Louis.  
 Fournier, Arthur.  
 Bouliane, David.  
 Tardif, James.  
 Gagné, Cléophas.  
 Robichaud, Adjutor.  
 Métivier, Joseph.  
 Godin, Emeric.  
 Fortin, Chs-Ferdinand.

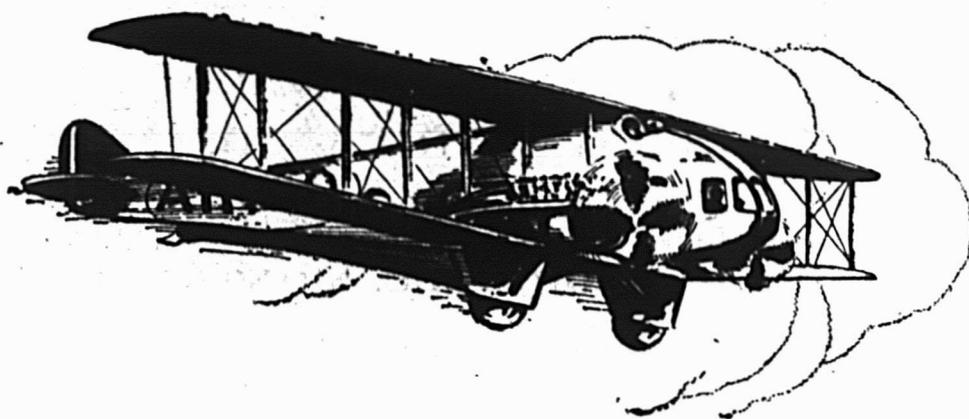
# Broquettes

**POUR TOUT LE MONDE**

AJUSTEURS D'AUTO  
AJUSTEURS DE VOITURES  
MANUFACTURIERS DE  
PANIERS  
POSEURS DE TAPIS  
MANUFACTURIERS DE  
CHAUSSURES  
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas du corps  
du clou et pointes qui justifieront toutes  
exigences.

***The Steel Company of  
Canada, Limited,***  
MONTREAL, . . . HAMILTON.



## Pour Annoncer l'Inauguration du Premier Service de Livraison Aérien en Canada

Dans le but de nous tenir à la hauteur de notre époque en ce qui concerne le service à nos agents, nous avons récemment conclu des arrangements pour effectuer des livraisons de nos peintures et vernis par aéroplane.

En ayant pour le moment, Montréal comme base d'attache le biplan Curtiss B-H No 1 fera des voyages bi-hebdomadaires à différents points de notre division centrale. Nous espérons pouvoir élargir ce service dans un avenir rapproché.

Le premier voyage a été fait le jeudi 3 juin chez notre agent, M. P.-A. Gouin, à Trois-Rivières, P.Q. Il sera bientôt suivi d'une livraison semblable à Sherbrooke, P.Q. Le pilote en charge de l'aéroplane B-H est M. F. M. Bradfield.

Vous comprendrez que, commercialement parlant, ceci fait époque dans le service moderne des transports canadiens. C'est l'expression de notre désir que le service que nous vendons à nos clients soit digne de la qualité supérieure de nos marchandises.

# **BRANDRAM-HENDERSON** LIMITED

Montreal

Medicine Hat

Halifax

Calgary

St. John

Edmonton

Toronto

Vancouver

Winnipeg

ESTABLISHED 1879

Cable address "JOE WARD".

Baltimore, A.B.C.

The Atlantic Cable Directory Codes

and Private Codes used

**JOSEPH WARD & CO.**

MARCHANDS

**115 PLACE YOUVILLE, MONTREAL**

Prix spéciaux pour les épiciers de campagne et propriétaires de magasins généraux.

Valables jusqu'au 12 juin seulement.

Cher Monsieur,

C'est le moment opportun de prendre avantage de nos PRIX SPECIAUX. Nous PREDISONS que toutes les conserves faites avec la récolte de cette année débiteront certainement à des prix plus élevés que pour la saison 1919. Il y a de nombreuses raisons à cela. Les cultivateurs veulent plus d'argent pour cultiver les légumes, la main-d'oeuvre est plus cher, le fer-blanc est plus cher et très rare, le bois, les clous, etc., doivent être comptés.

Nous cotons les prix suivants pour marchandises prises à notre magasin à Montréal, à condition qu'elles ne soient pas vendues lorsque nous recevrons de vos nouvelles.

Tomates Log Cabin ou Little Chief, boîtes de 2½ lb. . . . .	1.87½ la douz.
Tomates marque "Wanpoos", qualité Standard, boîtes de 2½ lb. . . . .	1.82½ "
Blé d'Inde marque "Wanpoos", boîtes standard, 2s. . . . .	1.75 "
Saumon rouge Sockeye, marque Shamrock, 1s. haute, 1 douz. à la caisse. . . . .	18.75 la caisse.
Saumon rouge Sockeye, marque Shamrock, ½s. 8 douz. à la caisse. . . . .	20.25 "
Saumon Pink blanc, marque Lily, connu sous le nom de Chums, 1 lb. . . . .	
Saumon Pink blanc, marque Lily, connu sous le nom de Chums, 1 lb. . . . .	
haute, 4 douz. à la caisse. . . . .	7.50 "
Saumon Pink, marque "Carnation" 1s. 4 douz. à la caisse. . . . .	9.75 "
Soupe aux tomates, marque "Old Oak", 2s. 2 douz. à la caisse. . . . .	0.85 la douz.
Fèves au lard "Cream of Empire", 1s. 4 douz. à la caisse. . . . .	0.75 "
30/40 Pruneaux de Californie, marque "Sun Set", 25 lbs. chaque. . . . .	0.25½ la lb.
50/60 Pruneaux de Californie, marque "Sun Set", 25 lbs. chaque. . . . .	0.21½ "
70/80 Pruneaux de Californie, marque "Sun Set", 25 lbs. chaque. . . . .	0.18 "
80/90 Pruneaux de Californie, marque "Sun Set", 25 lbs. chaque. . . . .	0.17½ "
90/100 Pruneaux de Californie, marque "Sun Set", 25 lbs. chaque. . . . .	0.16½ "
Raisins épépinés Thompson, caisses de 25 lbs. . . . .	0.27 "
Raisins naturels Sultana, caisses de 25 lbs. . . . .	0.26 "
Pêches évaporées spéciales pour pâtisseries, caisses de 25 et 50 lbs. . . . .	0.26 "
Raisins Muscatel, en vrac, 3 couronnes, caisses de 25 lbs. . . . .	0.26½ "
Pois de choix à bouillir, Ontario, sacs de 2 boisseaux. . . . .	4.35 bois.
Pois bleus pour la soupe, triés à la main, sac de 100 lbs. . . . .	4.65 "
Fèves blanches Kotonashi, triées à la main, sac de 100 lbs. . . . .	4.50 "
Riz medium Caroline, sac de 100 lbs. . . . .	13.75 le sac.
Riz blanc Californie, No 109. . . . .	13.50 "
Thé Japon naturel, caisses de 10 lbs., qualité H1. . . . .	0.58 la livre.
Poussière de thé Japon, marque "Buttercup", paquets de 1 lb. . . . .	0.24 "

Nous sommes un des plus gros importateurs de gros sel de Liverpool, sacs de 140 lb., que nous cotons à \$1.07½ par sac de 140 lbs f.o. b. quai Montréal, pour expédition d'Europe en juin, ou nous pouvons vous donner des prix par wagon complet f. o. b. wagon à votre station de chemin de fer.

## OCCASIONS

2,000 sacs de farine forte de boulangerie endommagée, convenable pour la nourriture des porcs:

Lot "A" . . . . .	4.50
Lot "B" . . . . .	4.00
Lot "C" . . . . .	3.00

1,000 sacs de riz endommagés:

Lot "A" . . . . .	8.00
Lot "B" . . . . .	6.00
Lot "C" . . . . .	4.00

Chaque fois que vous aurez besoin de farine ou d'engrais, son, short, avoine, maïs, orge, par wagon complet, nous serons heureux de recevoir vos demandes.

JOSEPH WARD &amp; CO.

# Macaroni

# Spaghetti

## Les Principales Raisons de notre Succès sont:

Les Produits les Meilleurs et les  
plus Sains!

La Qualité Toujours la Même!

Les Prix Raisonables!

Le Poids Exact!

L'usine Remarquable par sa Méti-  
culeuse Propreté.

Les Machines les plus Modernes.

La Fabrication la plus Soignée.

Les Experts les plus Compétents.

Marchands Soucieux de Vendre à vos Clients  
des Marchandises de Première Qualité. Re-  
commandez les Pâtes Alimentaires

de la Compagnie **J. GADIEUX** Limitée

47 rue St-François-Xavier

Tél. Main 4080

**MONTREAL**

# Vermicelle

Dans leur intérêt per-  
sonnel et l'intérêt de  
leurs clients, nous con-  
seillons fortement à  
Messieurs les Epiciers  
d'avoir toujours en  
magasin nos différents  
produits.

# Alphabets

## APPRECIATION DE LA SYLVICULTURE

### Mesures prises par des compagnies pour assurer la continuation de l'industrie

Les compagnies qui fabriquent de la pulpe et du papier emploient maintenant un plus grand nombre des forestiers expérimentés. Quatorze de ces compagnies qui exploitent les forêts de l'est du Canada engagent aujourd'hui des forestiers pour explorer, cartographier, classer et arpenter les forêts, inspecter les travaux d'exploitation, surveiller les travaux des pépinières planter des arbres, ou quelque autre combinaison de ces travaux. Bien qu'un pareil système soit très louable et plein de promesse, il faut convenir que l'on n'a jusqu'ici employé qu'un petit nombre de forestiers pour surveiller les travaux d'exploitation des forêts, et que leur utilité n'a pas été assez reconnue pour modifier les méthodes d'opération, en vue d'accroître la productivité des terres déboisées. Ces développements doivent être effectués graduellement; et à mesure que les forêts s'épuiseront et que le prix du bois augmentera, la sylviculture professionnelle aura plus d'importance.

La réduction du gaspillage inutile dans les opérations d'abatage ouvre un vaste champ d'action aux hommes versés dans la science de la sylviculture. Cette science est encore en son enfance au Canada. La mise en pratique de ces méthodes prolongera grandement la période d'opération dans les sections de forêts vierges appartenant à des compagnies. Sans compter une plus grande utilisation des parties marchandes des arbres — moins de bois laissé dans les souches et les houppes — tout le monde sait qu'une grande quantité d'arbres abattus sont laissés pourrir dans les bois ou dans les petites rivières. Une surveillance plus attentive corrigera un grand nombre de ces abus, bien qu'il semble impossible de prévenir des pertes considérables par embâcles ou chute de billes au fond de l'eau.

Une surveillance plus rigoureuse des entreprises des tâcherons, en vue d'assurer l'enlèvement de tout le bois marchand, est une autre considération importante. Faute d'une telle surveillance, il arrive parfois que l'on assigne aux tâcherons une plus grande étendue qu'il n'est nécessaire pour qu'ils livrent la quantité de bois spécifiée. Il s'ensuit que ces entrepreneurs font un choix d'arbres, prennent les meilleurs et les plus accessibles, laissant de côté une grande quantité de bois marchand, mais insuffisante pour justifier un abatage ultérieur. Plusieurs arbres ainsi abandonnés sont sujets à être renversés par le vent, détruits par les insectes ou le feu, avant que d'autres plus jeunes atteignent la taille marchande et donnent lieu à un nouvel abatage.

Les premières compagnies qui ont entrepris le reboisement sont la Laurentide Company et la Riordon Pulp and Paper Company, toutes deux de Québec. Elles se proposent de planter 2,000,000 de jeunes arbres par année.

Au cours de l'année dernière, l'Abitibi Company a organisé un département de sylviculture qui s'occupera

de ses concessions forestières au nord d'Ontario. En plus d'autres entreprises, cette compagnie a établi une pépinière pour commencer des plantations.

Le fait qu'un plus grand nombre de sylviculteurs sont maintenant engagés à titre d'instructeurs, montre que les particuliers se livrent plus activement à l'industrie forestière. L'arpentage des forêts, la cartographie, le classement et l'exploration sont les principaux emplois que ces hommes peuvent maintenant occuper.

### ... Si j'étais gérant de ventes

d'une maison vendant un article concurrent, je fournirais à mes voyageurs une "Filière d'expérience et de référence". Ce serait sous la forme d'un livre à feuillets volants et contiendrait de l'information sous des entêtes soigneusement classifiées comme suit: "Victoires" classifiées par type d'affaire et situation; "Équipement concurrent déplacé" par type d'affaires; "Méthodes d'emploi", sous quelle désignation seraient données les différentes méthodes d'emploi de l'équipement par les maisons actuelles. Ceci inciterait les vendeurs dans tous les bureaux succursales, dans toutes les parties du pays avec les victoires et autres incidents favorables avec lesquels ils ne sont pas familiers.

Cette filière pourrait être rendue permanente pour l'information envoyée sous forme de lettres, bulletins ou autres et qui autrement ne se conserve généralement pas et s'oublie par conséquent très rapidement.

### ... Si je faisais des articles en cuir

Je combinerais un étui en cuir à cigare et un bloc memorandum. Le bloc serait arrangé de telle manière que lorsque l'étui est ouvert la feuille du haut soit vue en plein. Chaque fois que le propriétaire de l'étui désirerait fumer, il aurait devant lui une note lui rappelant tel rendez-vous qu'il a pris ou telle autre chose qu'il a à faire.

G.-R. ROTHE."

### ... Si j'avais des solliciteurs

vendant des provisions domestiques de maison en maison, je fournirais à chacun d'eux des petites étiquettes gommées portant son nom et son adresse. La ménagère pourrait coller une de ces étiquettes en quelque endroit de sa cuisine et ne pas risquer ainsi de la perdre. Souvent une ménagère trouve qu'un article acheté à la porte est de valeur réelle et elle ne demande qu'à en faire part à ses amis. Mais la carte du vendeur — s'il en a laissé une — a ordinairement été perdue depuis longtemps.

### ... Si j'étais décorateur

Je formerais graduellement une petite bibliothèque des meilleurs livres que je pourrais recueillir relatifs à la peinture et à la décoration. J'en ferais choix d'après la beauté des maisons et salles qu'ils illustrent. Dans chacun de ces livres je collerais une notice disant que je puis dupliquer la plupart des dessins ou des couleurs illustrés. J'annoncerais cette bibliothèque pendant la saison décorative et offrirais son usage gratuitement à quiconque serait intéressé dans ces ouvrages.

G.S. STRADER."

**Les meilleures marchandises sont  
celles qui se vendent le mieux.**

*Les Biscuits*

*Jersey Cream Sodas*

**MCCORMICK'S**

***sont les meilleurs parce que :***

**Premièrement:** Nous apportons le soin le plus particulier dans le choix du matériel de cuisson.

**Deuxièmement:** Les Jersey Creams sont faits dans des conditions sanitaires. Nos clients sont invités à inspecter notre usine où la propreté est notre mot d'ordre, et où la lumière solaire pénètre jusqu'aux moindres coins.

**Troisièmement:** Les Jersey Creams sont emballés dans des emballages cachetés. Ceci leur garde leur croustillant et leur fraîcheur première. Et c'est pourquoi les McCormick's Jersey Creams sont délicieusement frais et délicieusement bons.

**Ce sont les marchandises qui vous donnent un rapide écoulement de stock.**

**The McCormick Mfg.,  
Company, Limited.  
LONDON, CAN.**

**SUCCESSALES : Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port-Arthur,  
St. John, N.B.**

# Les Balances Brantford

*Sont le dernier mot en fait de  
Perfection Mécanique*

Munissez votre magasin de ce superbe faiseur d'argent de Brantford. Il se paiera bien vite de lui-même en évitant le gaspillage et en vous permettant d'augmenter votre clientèle et d'accroître vos profits en donnant un service meilleur et plus rapide.

La balance calculatrice de Brantford est la pièce la plus complète et la plus parfaite de mécanisme de pesage qui ait jamais été assemblée.

Elle possède tant de caractéristiques exceptionnelles que ce vous paiera de constater cette supériorité de Brantford avant d'acheter.

Il y a une balance calculatrice de Brantford pour chaque usage et chacune d'elles est à coussinets d'agate absolument enclos pour éviter la poussière et est supportée par la garantie bien connue de Brantford de donner un service recommandable et précis.



**FAITES AU CANADA**

Ecrivez pour avoir notre brochure illustrée décrivant en détail ces balances parfaites. Chacune d'elle est construite dans notre vaste usine canadienne par des mécaniciens experts en balances, joliment finie et faite pour donner satisfaction la vie durant.

## The Brantford Computing Scale Co., Limited

Bureaux et Entrepôts dans les grands centres

**BRANTFORD, Canada**

# La chaleur est arrivée



C'EST LE MOMENT OU LES BOISSONS  
DOUCES SONT LE PLUS APPRECIÉES

## CELLES DE J. Christin & Cie, Limitée

ont une réputation qui les font vendre sans discussion.

Nulle boisson du genre sur le marché ne saurait se prévaloir de qualités hygiéniques et rafraîchissantes supérieures à celles des boissons de J. Christin & Cie, Limitée.

Cette marque dont la réputation est établie sur 65 années de production irréprochable, voit tous les ans sa faveur grandir dans le goût populaire. La demande va sans cesse en augmentant pour les Boissons de J. CHRISTIN & CIE LIMITEE, et les marchands qui les tiennent voient, de ce fait, leurs profits augmenter continuellement.

Etes-vous prêt à bénéficier de cette recrudescence de demande?

Avez-vous de bons approvisionnements de nos divers breuvages?

Prenez vos précautions sans tarder. Demandez notre liste de prix. Donnez vos commandes par lettre, télégramme ou téléphone ou voyez nos voyageurs.

## **J. CHRISTIN & Cie, Limitée**

Maison fondée en 1855.

21, rue Sainte-Julie,

MONTREAL.

Téléphone: Est 1595.



## DES PRIX ELEVES SEMBLENT PROBABLES A LA HAVANE

Sous plus d'un rapport, la Havane est affectée par la grève des fabricants de cigares à Tampa. Naturellement, comme les manufacturiers de cigares de Tampa ne peuvent dire quand ils reprendront leurs opérations, ils ne sont guère disposés à acheter du tabac. Encore qu'il puisse y avoir quelques achats qui se fassent séparément, la grève a réduit la nécessité d'approvisionnement immédiat. Les propriétaires de manufactures de Tampa préfèrent attendre pour voir ce que sera la nouvelle récolte et à quels prix elle sera offerte.

Un autre point de vue de la grève de Tampa est indiqué par la migration des cigariers.

Selon l'opinion d'un manufacturier en vue de Tampa, la grève peut durer six mois, et si cela se produit, il n'est pas déraisonnable de présumer que nombre de cigariers s'en iront ailleurs dans l'espoir d'y trouver de l'emploi.

De fait, un bon nombre de cigariers de Tampa sont arrivés à la Havane et ont essayé d'y trouver de l'ouvrage. Mais, depuis lors, le gouvernement britannique a fait connaître que les droits sur les cigares importés seraient augmentés de 50 pour 100 ad-valorem.

Les manufacturiers de la Havane n'ont pas été très enclins à augmenter leur personnel de manufacture, quoique par leurs représentants à Londres, ils aient cherché à obtenir une modification ou une réduction des droits anglais sur les cigares importés; il est vrai de dire que, suivant l'information reçue, les perspectives ne sont guère brillantes d'une reconsidération de l'action proposée par le gouvernement britannique. Il s'ensuit que les conditions qui prévalent actuellement ne sont pas très encourageantes pour l'industrie du cigare en dépit du fait que les cigares Havane aient été en grande demande dans le monde entier. L'Angleterre est un des meilleurs marchés pour ce produit et la perte de ce bon pays acheteur affectera beaucoup les manufacturiers de La Havane. C'est probablement pour cette raison que les manufacturiers de cigares ont arrêté tout engagement de nouveaux ouvriers en ce moment, et qu'ils ont refusé d'employer ceux venus de Tampa.

Le marché de la feuille devient plus actif. Quelques transactions se sont déjà faites en tabac nouveau. Les prix sont élevés et le demeureront; les vegueros n'entendent pas perdre de l'argent pour la récolte actuelle, et ils tiennent bon leurs prix.

Tout ce qui restait des anciens stocks a été vendu à de bons prix et dans beaucoup de cas on voit que les salles de stocks des vendeurs de feuilles sont absolument vidées et prêtes à recevoir les stocks de tabac nouveau quand il en viendra de la campagne.

Il n'y a pas eu à la Havane, récemment, d'acheteurs de feuilles des Etats-Unis. Ceux qui y étaient sont partis.

## LA RECOLTE MEXICAINE DE TABAC

La récolte mexicaine de tabac faite en avril et mai promet d'être la plus forte produite pendant les six ou sept dernières années, suivant les déclarations du Consul Chapman à Mazatlan. Les producteurs de tabac ont été portés par les prix élevés de cette année à augmenter leur superficie et à apporter plus d'attention à la culture convenable du tabac. Les manufactures de cigares et cigarettes ont employé presque toutes la production.

### APPROUVE EN SUEDE

**Ordre donné à la F. & E. Soter Corporation pour 100,000,000 de cigarettes Lord Nelson. — Une marque qui se répète.**

Les cigarettes de fabrication américaine maintiennent leur suprématie en Europe en dépit des conditions défavorables. Ceci est démontré par le fait que la F & E Corporation est sur le point de conclure un marché comprenant l'exportation de 1,000,000 de cigarettes Lord Nelson en Suède. Les préliminaires se sont terminés il y a quelques jours avec des représentants du monopole du gouvernement suédois et l'arrangement final n'attend plus que l'arrêté de certains détails financiers qui sont quelque peu causés par le cours des changes étrangers.

Outre que c'est là une grosse transaction, cet ordre est particulièrement flatteur pour la Soter Corporation parce qu'il provient des mêmes acheteurs qui achetèrent il y a quelque temps 25,000,000 de Lord Nelson. Ce premier lot fut vendu en Suède, et on rapporte aux Soters que les cigarettes étaient de premier ordre de la première à la dernière bouffée. La cigarette Lord Nelson est devenue très populaire parmi les fumeurs européens. Ce second ordre important est la meilleure approbation qui puisse être donnée. Comme on lui demandait comment on pourrait vaincre les difficultés du change, M. E. Soter déclara:

"Nous ne nous tracassons pas au sujet du change, parce que les renseignements privés que nous recevons d'Europe nous indiquent qu'avant quelques mois le change sera redevenu à peu près normal. En attendant nos clients de Suède s'arrangent pour le paiement avec des banques de New-York, de façon à nous donner satisfaction sans encourir de dépenses excessives. Et incidemment je dirai qu'une aube se lève pour l'industrie de la cigarette, qui fait prévoir un avenir très brillant."

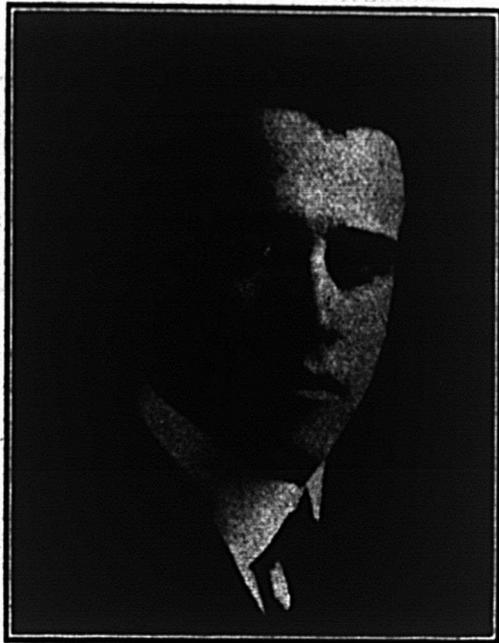
### Epoque des semis

On nous demande à quelle date il faut faire les couches et semer le tabac.

L'an dernier nous avons fait nos couches du 7 au 10 avril; cette année nous les avons commencées le 29 mars pour ne les semer que vers le 18 ou le 20 avril. Mais, comme nous l'avons déjà dit, tous nos semis sont faits sur couche semi-chaude sans fumier et comme ces couches ne dégagent par elles-mêmes aucune chaleur il faut donner au soleil le temps de les réchauffer profondément avant de leur confier des graines aussi délicates que celles du tabac.

**M. L.P. CADRIN, REPRESENTANT DU DISTRICT DE QUEBEC, POUR SMALLS LIMITED.**

94 rue Aberdeen, Québec, qui fut pendant six ans au service de la compagnie canadienne Swift était entré à la maison Smalls Limited de Montréal et avait pris charge de la représentation des produits de cette maison réputée pour le district de Québec.



M. L.-P. Cadrin est fort avantageusement connu du commerce d'épicerie et son expérience du marché ainsi que son activité et sa courtoisie lui vaudront certainement les plus brillants succès dans sa nouvelle position.

**LE PROGRAMME DE LA CONVENTION NATIONALE DES MARCHANDS DE CHAUSSURES**

Le comité du programme de la convention de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures a fait son rapport pour l'emploi du temps aux sessions qui se tiendront au Coliseum, à Montréal, les 13, 14 et 15 juillet prochain. Les personnes présentes étaient M. Warren T. Fegan, président, et MM. James W. Jupp, G. St-Léger, G.-C. Blachford, J.-C. Budro, S.-B. McCall, Morley Chisholm, Thomas Kelly, J.-H. McLelland et Walter Burnill. Il fut décidé que les trois matinées des trois jours seraient consacrées aux affaires, les après-midi étant laissées libres pour la Foire du Cuir et de la Chaussure. Ci-dessous les données du programme :

*Mardi, 13 juillet*

- 9.00. Enregistrement des délégués.
- 9.30. Adresses de bienvenue.  
Réponses.
- 10.00. Session d'affaires.
  - (1) Minutes de la dernière convention.
  - (2) Discours du président.
  - (3) Rapport du secrétaire.
  - (4) Rapport du trésorier.
  - (5) Rapport du comité exécutif.

11.00. Nomination des comités fixes.

- (1) Nomination.
- (2) Résolutions.

11.30. Discours: La situation financière immédiate et à venir".

12.00. Conférence: "L'industrie canadienne de la chaussure."

12.30. Ajournement.

*Mercredi, 14 juillet*

9.30. Discours: "La publicité au point de vue des détaillants".

10.00. Conférence: "Le tribunal de commerce et son oeuvre".

10.30. Conférence: "La vente meilleure".

11.30. Conférence de la table ronde:

- (a) La façon de garder le stock; (b) L'écoulement du stock; (c) l'Assurance; (d) Comment calculer les profits; (e) Remboursements et escomptes.

12.30. Ajournement.

*Jeudi, 15 juillet*

9.30. Discours: "La situation du cuir".

10.00. Discours: "La coopération dans les industries du cuir et de la chaussure".

10.30. Conférence de la table ronde:

- (a) Comment conserver propre le stock;
- (b) la coopération entre patrons et employés;
- (c) la diplomatie dans la vente; (d) Pourquoi on devrait faire l'audition des livres. La taxe sur le revenu, etc.; (e) Peu de styles.
- (f) Comment acheter sûrement dans les conditions présentes.

11.30. Affaires.

(1) Rapports des comités sur les résolutions.

(2) Nomination.

(3) Affaires non terminées.

(4) Annonces de la prochaine place de la Convention.

12.30. Ajournement.

**QUELQUES FAITS AU SUJET DES MARCHES D'ANIMAUX (Stockyards)**

Les quelques faits suivants seront bien reçus par ceux qui ignorent les conditions spéciales qui gouvernent les marchés d'animaux au Canada :

Quatre marchés, ceux de Toronto, Montréal (2) et Winnipeg, reçoivent environ 90 pour cent des animaux vivants vendus dans les divers marchés du Dominion.

Les marchés Union de Toronto sont dirigée par la compagnie Union Stockyards. Les dividendes sont fixés à un maximum de 7 pour cent.

Montréal a deux marchés. La compagnie du Pacifique Canadien en dirige un, la compagnie Montreal Stockyards dirige l'autre. Les possesseurs d'abattoirs privés ne sont en aucune manière intéressés dans la possession ou la direction de ces marchés.

La Compagnie Limitée des Marchés Publics dirige le marché de Winnipeg. Là aussi, les possesseurs d'abattoirs privés sont éliminés de la direction du marché d'animaux vivants.

Dans Ontario, treize raisons commerciales dirigent, sous l'inspection de médecins vétérinaires du gouvernement fédéral, quinze établissements où l'on abat et prépare les animaux destinés à la consommation. Sept de ces établissements sont situés en dehors de Toronto. Ils font naturellement, dans les districts ruraux, une grande compétition aux acheteurs pour les marchés d'animaux vivants. De ces treize raisons commerciales, quatre seulement sont intéressées dans la possession et la direction des marchés d'animaux.

Ces quatre raisons sociales investirent leurs capitaux dans les marchés Union de Toronto au temps où peu de personnes reconnaissaient la valeur de ces marchés pour l'écoulement des animaux des fermes et alors qu'il était difficile d'avoir de l'appui pour une telle institution.

Dans Québec six compagnies privées existent sous l'inspection du gouvernement fédéral. Ces compagnies n'ont aucun rapport avec les deux marchés d'animaux de Montréal.

A Winnipeg, il y a quatre compagnies sous inspection qui fonctionnent, aucune ayant rapport avec les marchés d'animaux.

Tous les marchés d'animaux vivants sont, par un Acte du Parlement, sous la surveillance directe du Ministère de l'Agriculture du Canada. L'acte en question pourvoit au règlement et au contrôle par le Ministre de l'Agriculture des choses suivantes :

Les lois (By-laws) de la Compagnie;

La construction et l'équipement des cours;

La direction et le maintien des cours;

La pesée des animaux;

Les informations données au sujet des reçus de pesanteur;

Tous les frais encourus par ces marchés pour le paiement des agents de commission et des employés, ainsi que des autres dépenses;

Les plaintes de traitement injuste.

## LE RECENSEMENT AGRICOLE ANNUEL DE LA PROVINCE DE QUÉBEC

Ainsi que l'ont annoncé les journaux, depuis quelque temps déjà, le gouvernement de la province de Québec fera, cette année, au mois de juin, son quatrième recensement agricole annuel. Chacune des autres provinces du Dominion fera aussi, vers la même époque, un semblable recensement. A l'automne, des statistiques basées sur ces recensements seront publiées dans les journaux du Canada et dans l'Annuaire de l'Institut International Agricole de Rome qui publie, en même temps, les statistiques agricoles des principaux pays de l'Univers.

Comme ces mots "Recensement" et "Statistiques"

n'expriment souvent, pour plusieurs, rien de précis et de parfaitement connu, et ne présentent à l'esprit aucune action définie dont on comprend l'importance, quelques notes, aussi explicites que possible, à ce sujet, ne seront probablement pas sans intérêt pour les cultivateurs qui vont être appelés, sous peu, à contribuer au succès de ce recensement.

### Le Recensement Agricole : ce que c'est.

Le Recensement agricole que fait chaque année le Bureau des Statistiques, pour le Gouvernement de Québec, c'est l'inventaire annuel des récoltes du sol, des animaux de la ferme et des oiseaux de basse-cour dans les limites de la province de Québec.

Tous les industriels, les manufacturiers, les marchands et les hommes d'affaires, qui veulent prospérer, font aussi, à chaque année, un inventaire. C'est la boussole indispensable pour conduire, d'une manière sûre, leurs entreprises, en leur fournissant, chaque année, un état, complet et détaillé de leurs affaires, qui leur fait voir ce qu'ils doivent pour améliorer et augmenter leur commerce ou leur industrie et éviter les écueils qui pourraient être la cause d'un naufrage financier.

Si la bonne administration d'une entreprise quelconque exige cet inventaire annuel, il est évident qu'un gouvernement ayant à cœur l'avancement du pays doit, à plus forte raison, se rendre compte de toutes ses ressources et voir ensuite au moyen à prendre pour en activer le rendement et contribuer ainsi au progrès de ses industries, parmi lesquelles l'agriculture est la plus importante de toutes.

C'est ce que fait maintenant, à chaque année, le gouvernement de la province de Québec.

Le Chef du Bureau des Statistiques,

G.-E. MARQUIS.

## ARRET DE CONSERVES DE BALEINE

L'effet commercial de la guerre et sa fin sont un exemple frappant de la cessation de la pêche à la baleine sur la côte du Pacifique. Le manque de nourriture et la demande d'huile et de matières grasses avaient activé grandement la pêche à la baleine. Les trois stations de pêche ont pris plus de 500 de ces cétacés pendant la saison de 1918; une seule station en a capturé 246. Au cours de la même année, 30,000 caisses de conserves de chair de baleine ont été préparées et vendues.

Cependant, une fois la guerre terminée, l'industrie des conserves de chair de baleine a été totalement discontinuée en 1919. Une seule station a poursuivi ses opérations en cette année, et a capturé 166 baleines.

La chair de baleine est un aliment nutritif; le goût est semblable à celui de la viande de boeuf. On la vendait 20 cents la boîte d'une livre; elle remplaçait la nourriture à bon marché. La prise de 500 balenies en une seule saison était justifiable, comme mesure de guerre, mais la continuation de la destruction d'une telle quantité aurait bientôt pour résultat l'extermination de ce mammifère.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 2 juin 1920.

Le marché des provisions a été plutôt tranquille cette semaine sans aucun changement notable. Le marché du poisson frais est plutôt faible en raison du retard dans la livraison et les prix sont très fermes. Les homards frais sont offerts meilleur marché cette semaine. Le saumon de la Colombie Anglaise est plus cher cette semaine et le poisson des lacs est très peu abondant. Les prix seront meilleurs dit-on, si le marché américain n'offre pas des prix trop élevés en concurrence avec le marché local. Le fromage reste ferme avec une forte demande d'exportation, de même que le bacon et les viandes fumées.

## VIANDES FRAICHES SANS CHANGEMENT

Viandes fraîches — Il n'y a pas de changement sur le marché cette semaine pour les viandes fraîches. La demande est bonne et le marché est rapporté comme étant soutenu aux cours cotés.

### 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) . . . . . 0.37½  
Longes (trimées) . . . . . 0.45½  
Longes (non trimées) . . . . . 0.41  
Epaules (trimées) . . . . . 0.34  
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  
Hanches . . . . . 0.23

### (Vaches)—

Quartier derrière . . . . . 0.19 0.22  
Quartiers devant . . . . . 0.12 0.14  
Longes . . . . . 0.27  
Côtes . . . . . 0.22  
Chucks . . . . . 0.12  
Hanches . . . . . 0.18  
Veaux (suivant qualité) . . . . . 0.22 0.28  
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . . 0.35 0.40  
Mouton, 45-50 lbs No 1. . . . . 0.18

## VIANDES EN BARILS CALMES

Viandes en barils — Pas de changement à noter cette semaine sur les viandes en barils. La demande est passable, mais il y a un très bon trafic d'exportation pour le moment. On ne s'attend à aucun changement et le marché est, plutôt calme.

### Nous cotons:

Porc en baril—  
Canadian short cut (brl)  
morceaux de 26-35 . . . . . 59.50  
Dos clear fat (brl) mor-  
ceaux de 40-50. . . . . 55.00  
Porc heavy mess (brl) . . . . . 52.50  
Boeuf plate . . . . . 28.00  
Boeuf mess. . . . . 25.00  
Porc engraisé aux pois. . . . . 47.00

## MARCHÉ SOUTENU POUR LES JAMBONS CUITS

Viandes cuites — Le seul changement rapporté sur les viandes cuites est une légère diminution du prix des Bologne. Le cours de cette semaine est de 15 cents la livre. Avec la saison d'été arrive une augmentation de la demande pour les viandes cuites et le marché est plutôt taxé. La conséquence est que le marché est soutenu, spécialement pour les jambons cuits.

### Nous cotons:

Langue de porc en gelée. . . . . 0.46  
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . . 0.32  
Jambon et langue, la lb. . . . . 0.30  
Veau et langue. . . . . 0.33  
Jambons cuits. . . . . 0.60  
Epaules, rôties. . . . . 0.50  
Epaules, bouillies. . . . . 0.43  
Pâtés de porc (douz.) . . . . . 0.75  
Boudin, la lb. . . . . 0.12  
Mince meat, la lb. . . . . 0.15 0.19  
Saucisse de porc, pure. . . . . 0.26  
Bologne, la lb. . . . . 0.15

## LE BACON EST EN GRANDE DEMANDE

Bacon — On constate une très bonne demande pour le bacon canadien, spécialement pour l'exportation et par suite le marché est très soutenu. Il n'y a cependant eu aucun changement dans les prix cette semaine. Les prix des jambons fumés sont très fermes, avec une bonne demande.

### Nous cotons:

Jambons—  
8-10 livres. . . . . 0.44½  
Medium, fumé, la livre:  
12-14 livres. . . . . 0.44½  
14-20 livres. . . . . 0.44½  
20-25 livres. . . . . . . . . .  
25-35 livres. . . . . 0.36  
Plus de 35 livres. . . . . 0.32  
Bacon—  
Déjeuner. . . . . 0.49 0.58  
Cottage roulé. . . . . 0.39  
Jambons Picnic. . . . . 0.31

## LE SHORTENING EST FAIBLE

Shortening — Il n'y a pas de changement dans le prix du shortening cette semaine en dépit du fait que le marché est rapporté comme très faible en raison du prix plus bas du beurre et des autres produits.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . . 0.27½  
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . . 0.27½  
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . . 0.28½  
Morceaux, 1 lb, la lb. . . . . 0.29½

## LE MARCHÉ DU SAINDOUX EST FERME

Saindoux — Le marché du saindoux reste ferme aux prix cotés pour les deux dernières semaines. Le marché est plutôt tranquille pour le moment.

### 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 MARCHÉ DU FROMAGE EST SOUTENU

Fromage — Pas de changement dans le prix du fromage, à noter cette semaine. La demande est très bonne et le marché est soutenu. Il y a de grandes quantités qui partent actuellement pour l'exportation et l'Europe offre un marché splendide.

### Nous cotons:

Nouveau, grand, la lb. . . . . 0.31 0.32  
Double, la lb. . . . . 0.31 0.32  
Triple, la lb. . . . . 0.32  
Stilton, la lb. . . . . 0.36  
Fantaisie, vieux fromage, la lb. 0.34

## PAS DE CHANGEMENT DANS LA MARGARINE

Margarine — Il n'y a pas eu jusqu'à présent de changement dans le prix de la margarine. La demande est comme à l'ordinaire très bonne en certains endroits.

### 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 EST PLUS FACILE

Beurre — Il n'y a pas de changement dans le prix du beurre cette semaine qui reste ferme au prix de la semaine dernière. Il y a une petite quantité de beurre de pâturage sur le marché et l'on prédit que les prix seront plus faciles car l'approvisionnement promet d'être très bon. La demande pour l'exportation et les prix élevés qui ont cours aux Etats-Unis peuvent maintenir les prix soutenus sur le marché local.

### Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité  
entrepôt. . . . . 0.57 0.58

Laiterie, en tînette. . . . .	0.50	0.51
Laiterie, moules . . . . .	0.52	0.53
Cuisine. . . . .	0.46	

## LES DEUFS RESTENT FERMES

Oeufs — Les oeufs restent fermes au prix de la semaine dernière. L'approvisionnement est toujours bon.

Nous cotons:

Frais pondus. . . . .	0.54	
-----------------------	------	--

## LES APPROVISIONNEMENTS DE VOLAILLE SONT FAIBLES

Volaille — Le marché de la volaille continue à être ce qu'il a été depuis trois ou quatre semaines, très faiblement approvisionné avec une demande réduite, bien que les prix restent sans changement et les offres ne soient pas très importantes.

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. . . . .	0.58	
Oies. . . . .	0.34	

## LE POISSON FRAIS EST RARE

Poisson frais — L'approvisionnement de poisson frais des lacs est plutôt faible pour le moment. Il n'a pas répondu aux espérances. La truite des lacs et le poisson blanc sont très rares. Le saumon rouge est très rare et est coté un peu plus cher à 40 cents. A part cela, il n'y a pas d'autre changement sur le marché du poisson. La demande a été bonne pendant toute la semaine et la seule difficulté a été de se procurer l'approvisionnement suffisant. Les homards vivants sont meilleur marché cette semaine et sont offerts à 40 cents, les homards bouillis à 30 cents.

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. . . . .	0.23	
Poisson blanc. . . . .	0.30	0.20
Alose. . . . .	0.30	0.35
Flétan. . . . .	0.24	0.25
Brochet. . . . .	0.16	
Carpe. . . . .	0.10	
Barbotte. . . . .	0.15	
Pérolaude. . . . .	0.10	

## Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.15	
Filets. . . . .	0.20	
Bloaters, 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 . . . . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.20	0.21
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—		
Morue, 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

Mercredi, 2 juin 1920.

Le marché du sucre et de la mélasse est très soutenu. Les thés Japon maintiennent leurs prix élevés. Les épices sont fermes et la situation est plutôt douteuse pour le moment en raison du nouveau règlement de taxe. Les pommes de terre ont un peu diminué. Le Corn meal, l'avoine roulée et le papier d'emballage sont plus chers. La farine reste sans changement. Les engrais sont pratiquement introuvables.

## PAS DE CHANGEMENT DANS LES PRIX DE LA FARINE

Farine — Il n'y a pas eu de changement dans le prix de la farine cette semaine, bien que le marché soit très soutenu et que les moulins ne soient pas encore revenus à leur ancienne production. La demande de farine pour l'exportation est très bonne et est le facteur principal pour maintenir les prix très soutenus sur place.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs . . . . .	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	15.15
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	13.85

## LE MARCHÉ DU FOIN RESTE SOUTENU

Foin et grain — Il n'y a pas eu de changement dans le prix du foin cette semaine. Le cours élevé de la semaine dernière reste ferme et les offres ne se font pas sur une grande échelle. Le prix des engrais reste élevé et les cours varient.

Nous cotons:

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	31.00	32.00
Bon, No 2. . . . .	29.00	30.00
Bon, No 3. . . . .	29.00	30.00
Paille. . . . .	15.00	

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs). . . . .	1.35
No 3 C.W. . . . .	1.33
Extra Feed . . . . .	1.33
No 1 Feed. . . . .	1.20
No 2 Feed. . . . .	1.29

Orge:

No 3 C.W. . . . .	2.10
No 3. . . . .	1.74
No 4 C.W. . . . .	1.60
Feed. . . . .	1.60

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

## LE MARCHÉ DU SUCRE EST SOUTENU

Sucr — Il n'y a pas de changement dans la situation du sucre cette semaine. Il y a des rapports contradictoires au sujet de la situation du sucre brut. Des rumeurs ont cours disant qu'il y a un gros approvisionnement de sucre brut actuellement en route pour Montréal, mais les fabricants ne confirment pas ce bruit. Il faut remarquer que le prix du sucre brut aujourd'hui excède de beaucoup celui du sucre raffiné offert sur le marché et par suite si la situation continue ainsi le prix du sucre raffiné devra augmenter rapidement pour être à la hauteur du prix actuel du sucre brut. Le fait saillant de la semaine, c'est que par suite de l'arrêt de la plupart des raffineries, soit par suite de grève ou toute autre cause, le sucre est devenu excessivement rare et les prix sont purement nominaux.

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. . . . .	18.10
Jaune No 1. . . . .	18.00
Jaune No 2 or. . . . .	17.80
Jaune No 3. . . . .	17.70
Jaune No 4. . . . .	18.60
En poudre, barils. . . . .	18.80
En poudre, 50s. . . . .	19.00
En poudre, 25s. . . . .	19.20
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	19.30
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	19.50
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	21.00
Subes, pag. de 2 lbs. . . . .	19.10
En morceaux Paris, barils. . . . .	19.20
En morceaux 100 lbs. . . . .	19.30
En morceaux boîtes 50 lbs. . . . .	19.50
En morceaux boîtes 25 lbs. . . . .	20.25
En morceaux cartons 5 lbs. . . . .	21.00
En morceaux cartons 2 lbs. . . . .	19.50
Crystal Diamond, barils. . . . .	19.70
" " boîtes 100 lbs. . . . .	19.80
" " boîtes 50 lbs. . . . .	20.00
" " boîtes 25 lbs. . . . .	20.75
" " caisses de 20 cartons. . . . .	20.75

# Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY  
REND LA VIE DIGNE D'ETRE VECUE

Est en train d'atteindre un nouveau degré de popularité.

Certainement, vous avez remarqué l'augmentation considérable de la demande de SEL d'ABBEY.

La qualité pure — la température favorable — et la grande publicité — ont toutes trois contribué à faire de cette année une des plus importantes qu'ait jamais connues cette famille saline populaire.

Vous connaissez la valeur du SEL d'ABBEY dans les cas de constipation, de bile, d'indigestion, de maux de tête et les troubles ordinaires de l'estomac, du foie et des intestins.

Recommandez-le — exposez-le — et tirez ainsi parti de la popularité et de la publicité du SEL EFFERVESCENT d'ABBEY.



THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., - MONTREAL.

LE MARCHÉ DE LA MELASSE EST FERME

Mélassé — Le marché de la mélassé est excessivement soutenu par suite du prix qui continue à être élevé du sucre brut. Il n'y a cependant pas de changement cette semaine sur la mélassé ou le sirop de blé d'Inde.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils environ 700 livres. . . . .	0.10½
½ barils. . . . .	0.10½
Regs. . . . .	0.71½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., 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
galls, seau 25 lbs., chaque. . . . .	3.00
galls, seau 38½ lbs, chaque. . . . .	4.45
galls, seau 65 lbs, chaque. . . . .	....
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. . . . .	6.80
boîtes de 5 livres, 1 doz. 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 doz. 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.	
tonnes . . . . .	1.72 1.75
barils. . . . .	1.75 1.78
semi-barils. . . . .	1.77 1.82

L'AVOINE ROULEE EST PLUS CHERE

Céréales — Il y a eu un changement dans le prix des céréales cette semaine en ce qui concerne l'avoine roulée, et le corn meal. Le prix de ce dernier produit est de nouveau en hausse. L'avoine roulée en certains endroits est cotée jusqu'à \$6.00 le sac de 90 livres.

Nous cotons:

Céréales—	
Cornmeal, golden, granulé. . . . .	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs) . . . . .	8.25
Orge pot. (98 lbs) . . . . .	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) mouv. . . . .	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), . . . . .	5.30 5.75

LE CORN MEAL EN PAQUETS EST AUGMENTE

Produits en paquets — Il y a eu quelques changements dans les produits en paquets cette semaine. Le corn meal en paquets est coté 65 cents de plus par caisse et se vend maintenant \$4.25 la caisse. Par suite de la concurrence sur le marché le prix de certains flocons de blé a été réduit cette semaine et le prix de \$4.00 est probablement le maximum. Le prix de l'avoine roulée

en paquets est très soutenu par suite de la hausse de l'avoine roulée en vrac. L'empois chinois a augmenté de 50 cents par caisse et est maintenant coté à \$7.00.

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 mais, caisse 3 doz., . . . . .	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 doz. . . . .	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 doz. . . . .	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). . . . .	0.14
Farine de pomme de terre. . . . .	0.16
Empois (buanderie) . . . . .	0.12½
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, 1/2 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	3.35
Boîte ronde, 1/4 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	2.00
Escompte spécial par lot de 20 caisses.	

## FARINE PREPAREE DE BRODIE ET MARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.15
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs., la douz. . . . .	6.20
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs., la douz. . . . .	3.05
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs., la douz. . . . .	6.00
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs., la douz. . . . .	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs., la douz. . . . .	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1 1/2 lbs, la douz. . . . .	1.50

## LES PECHES ET LES POIS EN BOITES MONTENT

Conserves—Il y a eu quelques changements cette semaine dans les prix des conserves. Les pois en conserve sont un peu plus chers. Les early June sont cotés \$2.00 et les Standard Peas à \$1.95. Les pêches en boîtes No 2, dans le sirop épais, ont augmenté de 25 cents par caisse et sont cotées \$4.00. Les autres prix restent fermes et sans changement. Il y a une bonne demande actuellement pour les conserves en raison du commerce d'été.

## CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2 1/2 s. . . . .	4.50	4.85
Asperges importées, 2 1/2 s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Golden Wax. . . . .	2.00	2.00
Fèves, Refuges. . . . .	2.00	2.00
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.75	1.75
Betteraves, 2 lbs. . . . .	1.35	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	1.80
Epinards Californie, 2s. . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50	1.50
Tomates, 2 1/2 s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s. . . . .	1.90	2.15
Tomates, gallons. . . . .	7.00	7.05
Citrouille, 2 1/2 s. (douz.) . . . . .	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	4.00	4.00
Pois, standards . . . . .	1.95	1.95
Pois, early June . . . . .	1.95	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.90	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, 2 1/2 s. 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 noyau. . . . .	4.50	4.75

## LE THE JAPON RESTE CHER

Thé — Tous les thé Japon restent fermes aux derniers cours. Comme la récolte est loin d'être bonne, il n'y a guère d'espoir de voir les prix diminuer de sitôt.

## 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 thé brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

## PAS DE CHANGEMENT POUR LE CAFE ET LE CACAO

Café et cacao — Pas de changement à noter cette semaine sur le café ou le cacao bien que le marché soit très fort avec une très bonne demande; la consommation de ces deux produits est très considérable pour cette saison et les manufacturiers sont à peine capables de répondre aux besoins immédiats.

Café—	La livre
Rio. . . . .	0.33 1/2 0.35 1/2
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. . . . .	3.90
Boîtes, 1/2 lb. . . . .	3.00
Boîtes, 1/4 lb. . . . .	1.60
Petite taille. . . . .	1.15

## LES APPROVISIONNEMENTS DE RIZ SONT FAIBLES

Riz — Il n'y a pas de changement dans le prix du riz cette semaine bien que le marché soit très soutenu avec un approvisionnement très faible.

Nous cotons:		
Caroline. . . . .	19.00	21.00
Rangoon "B". . . . .	14.00	14.00
Rangoon "CC". . . . .	13.75	13.75
Riz brisé, fin. . . . .	10.00	10.00
Tapioca 1/2 lb. (seed). . . . .	0.13 1/2	0.14
Tapioca, (pearl). . . . .	0.13 1/2	0.14
Tapioca, (pearl). . . . .	0.13 1/2	0.14

## 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	0.20

Pois—		
Blanc, de minot. . . . .	5.00	5.00
Bleu, le minot. . . . .	5.40	5.40
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs). . . . .	8.25	9.00
Pour bouillir, le boisseau Japonais, verts, la lb. . . . .	4.80	5.00
	0.10 1/2	0.11

## LE PAPIER D'EMBALLAGE AUGMENTE DE 1 CENT

Divers — Le prix de l'eau de Vichy en bouteilles à augmenté cette semaine. Le cours actuel est de \$14.00 la caisse, soit une augmentation de 75 cents sur le cours précédent. Le bleu liquide chinois a monté de dix cents par douzaine. Le papier d'emballage brun ordinaire a augmenté de 1 cent par livre et vaut 10 cents, le papier Manille a augmenté de 1 1/2 et vaut 10 1/2 cents la livre. Le sirop doré anglais a augmenté de \$3.00 par caisse pour les boîtes de 1 livre ou de 2 livres et est maintenant coté de \$22. à \$23. la caisse de 112 livres. Un approvisionnement de café liquide Camp est arrivé sur le marché qui en était dépourvu depuis un certain temps. Les sels d'Epson ont baissé de 1 cent par boîte et les pois verts secs sont cotés 1 cent meilleur marché à 9 cents la livre. Le lait évaporé St-Charles est monté de 25 cents par caisse et vaut \$6.50 pour la grande famille, et \$7.40 pour la grande hôtel. Le Cacao Fry est en hausse de 4 sous la livre et vaut 60 cents. Le camphre a diminué de 50 cents la livre et est coté \$5.25.

## LES ENGRAIS PRESQU'INTROUVABLES

Engrais — Par suite de l'arrêt de presque tous les moulins à farine, les engrais sont presque introuvables. Les prix restent naturellement très fermes et le marché est des plus soutenus. La situation ne pourra s'améliorer qu'avec la reprise du travail dans les moulins, ce qu'on s'attend à voir à bref délai.

## Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés . . . . .	54.25	54.25
Short, wagons mélangés . . . . .	61.25	61.25
Moulée d'avoine . . . . .	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . .	3.80	3.80
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal. . . . .	66.00	66.00
f.o.b. Fort William. . . . .	64.00	64.00

## PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce. . . . .	9.00	10.00
Peaux de mouton, la pièce. . . . .	4.00	4.00
Peaux de boeuf ou vache,		
la lb. . . . .	0.28	0.28
Peaux de taureau, la lb. . . . .	0.22	0.22
Peaux de veau de lait, la lb. . . . .		
	0.65	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	0.55

## PARAFFINE

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

# J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

## "J. D."

POIVRE NOIR  
 POIVRE BLANC  
 POIVRE ROUGE  
 GINGEMBRE de la  
 JAMAIQUE  
 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"

59 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.

# Hudon & Orsali

LIMITÉE

EPICIER EN GROS

Importateurs de produits alimentaires de tout premier choix.

Agents de la célèbre marque de conserves alimentaires

## La Corbeille de Wespelaer (Belgique)

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

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

Propriétaires des marques de commerce

SIGNAL

H O  
M

et N. U. P.

**79 rue Saint-Paul, Est**

**MONTREAL**

Téléphone: Main 4964

# THÉ — CAFÉ

**Mettez en Evidence dans votre Magasin  
des Thés de Qualité**

Vos ventes de thé augmenteront, vous donneront plus de profits et une plus grande satisfaction à vos clients.

Parlez de la qualité à vos clients, vendez-leur des thés de haute qualité, ayant toute leur saveur naturelle, le prix plus élevé que vous payez est plus que compensé par le plus grand nombre de tasses à la livre, et le plaisir de boire du bon thé est obtenu sans un sou de plus. Nos marques sont bien connues du commerce et chaque paquet est garanti donner satisfaction à nos clients ou nous en paierons les conséquences.

'KILLARNEY'

'THISTLE'

'BOUQUET'

'PREMIER'

'KAY-BEE'

## CAFÉS



LES PRIX SONT ELEVES POUR LES CAFES DE BONNE QUALITE.

NOUS AVONS UN STOCK CONSIDERABLE DE TOUTES LES VARIETES 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 APROVISIONNEMENT DE NAVIRES, ETC.

**Verts --- Fraîchement grillés ou moulus**

Fournissez-nous l'occasion de vous conseiller et de vous aider à édifier un meilleur commerce de thé et café. Nous apportons une prompt attention à toute demande pour des échantillons, des prix ou autres renseignements.

## KEARNEY BROS., Limited

**Importateurs de Thés et Cafés**

33, rue Saint-Pierre,

MONTREAL.

MAISON FONDÉE  
EN 1874

# La Construction

## Albanel

Le secrétaire-trésorier de la municipalité, F. Ouellet demande prix pour ciment, piliers en métal et fer galvanisé.

### Cap de la Madeleine.

2 logements \$10,000. Propriétaire: Onésime L. Degonzague, Bd Forget, Entrepreneurs généraux: Trotter, Villeneuve & Lacroix. Soumissions demandées par propriétaire pour électricité et toiture. Demande prix pour planches de murs, peintures et vitres.

Agrandissement de résidence \$4,000. Propriétaire et entrepreneur général: Phillas Guilbeau. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés.

2 logements \$10,000. Propriétaire: Nérée Livermoche, Bd Forget. Entrepreneurs généraux: Trotter, Villeneuve & Lacroix. Soumissions reçues par le propriétaire pour électricité et plomberie. Demande prix pour planches de murs, peinture, verre à vitre et papier peint.

Résidence \$5,000. Propriétaire: Omer Larivière, rue Royale. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Toiture, fournaise, plomberie, agencement intérieur, planchers et quincaillerie non achetés.

Bâtiment du marché \$80,000. Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire-trésorier: Alphonse Bouliane. Architecte probable: Jules Caron, 19 rue St-Joseph.

Résidence \$8,000. Propriétaire: Donat Cloutier. Soumission privées reçues par le propriétaire. Briques, bois, toiture, plomberie, agencement intérieur, plancher, et quincaillerie non achetés.

Résidence (2 logements) \$5,000, rue Bellerive. Propriétaire: A. Beaumier. Travaux à exécuter à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Toiture, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non achetés.

## Chicoutimi

Garage public, \$85,000. Propriétaire: Eugène Julien Limitée, Québec, Gérant: Wm Sharpe, 64 avenue Salaberry, Québec. Architecte: L. Dussault, 253 rue St-Jean, Québec. Entrepreneur général: Frontenac Construction Co., 52 rue Laliberté, Québec.

## Contrecoeur.

Soumissions demandées pour macadamisation de deux milles de route. Soumissions reçues jusqu'au 12 juin par le Ministre des Chemins, Hon. B. Michaud, Québec. Plans et spécifications au ministère.

## Grand Merc.

À l'étude; arsenal \$40,000. Propriétaires: Les Zouaves de Grand Merc. Secrétaire-trésorier, Rev. M. Mongrain. Architecte non encore choisi. Académie \$175,000. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François Xavier. Trois-Rivières. Entrepreneur général: Ahern & Arsenault Ltd., Trois-

Rivières. Brique: Laprairie National Brick Co. Ltd. Pas d'autres sous-contrats accordés pour le moment.

## Hull

Résidence \$10,000. Propriétaire: Dr Deraseer, avenue Laurier. Entrepreneur général: F. Caron, 162 rue Champlain. Plomberie et chauffage: A. Archambault, boîte 224. Peinture: M. Bergeron.

## Lachine

Transformation de la station de pompiers No. 3 en bain public. \$15,000. Le Conseil a voté la somme précitée et doit commencer les travaux cette année.

## Lauzon

Perte par le feu, \$10,000, résidence et grange. Propriétaire: Almanzor Létourneau, St-Joseph de Lévis. Locataire: Emile Lavallée. Aucune décision prise au sujet de la reconstruction.

## Lévis

Hôpital \$100,000. Propriétaires: Rév. Soeurs du Coeur Mourant de Jésus, 19 rue St-Joseph. Architecte non encore nommé. Nouvel hôpital à construire pour remplacer l'hôpital actuel qui est trop petit.

## Limoulin

Résidence \$5,000. Propriétaire: Herman Morcau, 4e Avenue et 13e rue. Travaux à faire à la journée.

## Montréal

Fabrique \$2,000. Propriétaire et entrepreneur général: Jas. Shearer, 225 rue St-Patrick. Travaux à faire à la journée.

Usine \$6,000. Propriétaires et entrepreneurs généraux: O. Galarneau & Fils, 3030 Bd St-Laurent. Travaux à faire à la journée. Quelques matériaux requis.

Résidence \$6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Jas. Shearer, 225 rue St-Patrick. Travaux à faire à la journée.

Résidence \$6,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Huppe, 174 rue Dufresne. Les travaux seront probablement faits à la journée. Pourra accorder des sous-contrats. Quelques matériaux requis.

Réparations à fabrique \$9,000. Propriétaire: Philipps Electrical Works Ltd, rue De Gaspé. Entrepreneur général: Nicholson Construction Ltd, 950 rue Ste-Catherine Ouest, fera faire les travaux à la journée.

Résidence \$6,000. Propriétaire et entrepreneur général: O. Guerrier, 253 rue des Carrières. Fera probablement tous les travaux. Demande quelques matériaux.

Hangar \$5,000. Propriétaire: Philipps Electrical Works Ltd, rue de Gaspé. Entrepreneur général: Nicholson Construction Ltd, 950 rue Ste-Catherine Ouest. Tous travaux à faire à la journée.

Résidence \$8,000. Propriétaire: F. Hamel, 2165 rue Christophe Colomb. Entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: D. Paquette, 1176, rue de la Roche. Pourra accorder des sous-contrats.

Résidence, coin du Chemin St-Antoine et de l'Avenue Melrose, N. D. G. Propriétaire et entrepreneur général:

N. C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Fera probablement faire les travaux à la journée. Quelques matériaux requis.

Banque, coin 2e Avenue et rue Notre-Dame, Maisonneuve. Propriétaire: Banque de Montréal. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: John Allan, 300 Avenue Atwater, donnera sous-contrats.

Ecole, Cité Modèle Mont-Royal. Propriétaire: Can. Northern Montréal Land Co. 263 rue St-Jacques. Architecte: David Brown, 285 Côte du Beaver Hall. Soumissions reçues par l'architecte sans date de clôture. Plans et spécifications chez l'architecte.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Greenfield Land Construction Co., 83 rue Craig Ouest. Tous travaux à faire à la journée.

10 résidences de \$10,000 à \$15,000 chacune. Propriétaire et entrepreneur général: Can. Northern Land Co. 263 rue St-Jacques. Propriétaire fera faire les travaux à la journée et demande quelques matériaux.

Réparations à Banque. Propriétaire: Banque de Montréal, 109 rue St-Jacques. Entrepreneur général: P. Loyal & Sons Construction Co. Ltd, 5072 Avenue Western. Accordera des sous-contrats.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: V. Sauriol, 313 3e Avenue, Maisonneuve. Peut accorder des sous-contrats pour la balance des travaux.

Résidence \$6,800. Rue St-Denis. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage et peinture: J. R. Dagenais, 376 rue Marquette. Pourra accorder des sous-contrats pour la balance des travaux sous peu.

Résidence et magasin \$4,000, Blvd St-Laurent. Propriétaire: H. Fouerneau, 329 rue Garnier. Entrepreneur général: Z. Martel, 181 Avenue La France, fera faire les travaux à la journée.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: F. S. Mitchell, 155 rue Valois. Architecte: Alphonse Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Tous matériaux achetés.

Réparations à résidence \$1,000. Propriétaire et entrepreneur général: W. A. Lawrence, 531, 1ère avenue. Maisonneuve. Travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence \$1,000. Propriétaire: Sam. Walls, 2890 rue Beaulieu. Entrepreneur général: J. Sirois, 1095 rue Beaulieu, Fera faire les travaux à la journée.

Réparations à résidence 180 rue St-Denis \$3,000. Propriétaire et entrepreneur général: L. A. Gosselin, Chambre 38, Bâtisse Canada Life. Fera faire les travaux à la journée. Tous matériaux requis.

## Ventes par Shérifs de la Province de Québec

### ARTHABASKA

#### Arthabaska.

Aristide Cormier vs Ephrem Nault, vente à la porte de l'église paroissiale de St-Ferdinand de Grantham, le 23 juin 1920, à 3 heures de l'après-midi.

#### Montréal

Ludovic Langevin vs Adélarde Mallette, vente au bureau du shérif de Montréal, le 24 juin 1920 à dix heures du matin

Israel Lemay vs Arthur Lefebvre et al, vente au bureau du shérif de Montréal, le 24 juin 1920 à Onze heures du matin.

Sydney J. M. Baily et al. vs Dame Margaret Livingstone Smith, vente à la porte de l'église de St-Michel de Vandreuil, le 24 juin 1920, à 11 heures du matin.

Dame Harriet Smith vs Héritiers de fer Harold Gilbert Williams. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Antoine de Longueuil, le 24 juin 1920, à 11 heures du matin

#### Pontiac

Henry Bolan vs Alexandre Ranger. Vente au bureau d'enregistrement du comté de Pontiac, au village de Bryson, le 23 juin 1920, à dix heures du matin.

#### Québec

Maurice Bénard vs The Martin Gold Mining Co. Ltd. Vente à la porte de l'église paroissiale d'Amos, Abitibi, le 25 juin 1920 à dix heures du matin.

#### Roberval

Pierre Tremblay et al. vs John McCarthy. Vente à la

porte de l'église de St-Bruno, le 23 juin 1920, à dix heures de l'avant-midi.

#### St-Hyacinthe

Jean-Baptiste Laplant vs Jh. Dieudonné Guillemette. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Bernard, le 22 juin 1920, à dix heures de l'avant-midi.

#### VENTE PAR LICITATION

Dame Amanda Laroche vs Dame Azilda Darche et al. Vente à l'enchère le 25 juin 1920 à 10 heures 1-2 du matin, (heure de Montréal, soit 9 heures 1-2, heure légale) cour tenante, dans l'une des salles d'audience du Palais de Justice de Montréal.

Dame Francis Mary Heney, vs William Thompson, ès-qualité. Vente dans la salle d'audience, au Palais de Justice de HdH, le 15 juin 1920, à dix heures du matin.

Fred. Leo Powers vs Patrick Albert Powers et al. Vente à l'enchère, à la séance de la division de pratique de la Cour Supérieure, au Palais de Justice, à Montréal, le 23 juin 1920.

Emile Dumont vs F. X. Charest, ès qualité. Vente le 23 juin 1920 à dix heures du matin, cour tenante, dans la salle d'audience du palais de justice de Québec.

Dame Adèle Tanguay vs Adélarde Fradette et al. Vente le 28 juin 1920, cour tenante, dans la salle d'audience du Palais de Justice d'Arthabaska.

#### VENTE PAR ENCAN

Avis public est par le présent donné, en vertu de la loi des chemins de fer du Canada que la "Dominion Express Company" vendra à l'enchère publique, dans la cité de Montréal, dans la province de Québec, mardi le six juillet 1920, tous les effets non réclamés détenus antérieurement au 6 juin 1919, à ses locaux de la division Atlantique.

## Renseignements de Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke et Arthabaska.

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

Vente—Dme Vve Jos. Kirouac—Rousseau à Jos. Chs Bédard P. S. 265 St-Sauveur.

Vente—Dme Vve Art. Pageau—Jumeau à Ferd Boutet 255 St-Sauveur.

Quittance—Droits du P. du Rev. à Succ. Arth. Pageau, 1-2 255

Quittance—Dme Vve F. Drouin—Chrétien à Dme Vve A. Pageau—Chrétien.

Quittance—Dme Vve Ed. Geo. Marceau—Laberge à Honoré Picard.

Mariage—Jos. A. F. Gagnon à Dlle Marie Rose de Lima Jobidon.

Vente—La North Shore Rlty Co. Ltd à Rémi Boëduc 300 St-Roch Nord.

Vente—La North Shore Rlty Co. Ltd à H. O. Martineau, 411 g St-Roch Nord.

Vente—La North Shore Rlty Co. Ltd à Dme Mériilda Roy—Lavertu 295 St-Roch Nord.

Obligation—Ulric Trudel à Dme Déry 148-55 N. D. Québec 4268-8 Montcalm.

Obligation—Richard & Frère à Pierre Ouellette, 1310 Jacques-Cartier.

Mariage—Alfred Gravel à Dlle Lucie Delisle.

Quittance—Dme Vve Joseph Collin à Narcisse Dufour.

Obligation—Gaudias Jobin à Joseph Robitaille 1535-1536 St-Sauveur.

Vente—Arthur Savard à Jean L'Heureux, pt 165 Anc Lorette.

Radiation de rente viage—Joseph Delisle.

Vente—Le Shéric à J. T. Lavallée, 508-388 St-Roch Nord.

Quittance—Le Shéric à J. T. Lavallée.

Quittance—Droits P. du Rev. à succ. J. Dupuis dit St-Michel, 1-2 ind. p. 713 Beauport.

Quittance—Dme Dupuis dit St-Michel à Arth. Lachance.

Bail John D. Ivey Co. Ltd à The Industrial Life Ins. Co.

Déclaration—Philéas Cantin à Régistrateur de Québec 1541 pt. 1542 Jacques Cartier.

Vente—Adélarde Delisle à Trefflé Charpentier 4381 A 30 Montcalm.

Mariage—Henri Gamache à Dlle Léontine Rousseau.

Vente—F. X. Therrien à Chs. Beaulieu, pt. S. 52 Anc. Lorette.

Vente réméré—Arth. Robitaille à Dme Vve J. P. Deblois, 2162-41 St-Sauveur.

Testament—Dme Jos. Elz. Bégin—Moore.

Déclaration—Elzéur Bégin, 520 St-Sauveur.

Quittance—Droits P. du Rev. à Succ. Dme Jos. Elz. Bégin—Moore.

Quittance—Jos. Paquet à Arth. Robitaille.

Quittance—La Caisse Pop. de St-Sauveur à Doct. Jos. Gosse lin.

Mariage—Héraclius Lessard à Dlle Florence Bertrand.

Obligation—Pierre T. Rhéaume à Alex. Boucher 1359 p. 1505 p. 1301 St-Ambroise.

Mariage—Lauréat Lessard à Dlle Anna M. L. Langlais.

Vente—Théod. Massicotte à Bruno Marchand, rg 1-22 et 23 Dalquier.

Vente—Adélarde Massicotte à Benoit A. Cloutier, bloc 2-5 Amos.

Obligation—Jacques Verret à Dme Jean Beaumont, pt. 100f St-Ambroise.

Quittance—Jos. Sanfaçon à Od. Auclair.

Quittance—Jos. Rhéaume à Jos. Od. Auclair.

Vente—Georges Cantin à Wilfrid Allaire 2288 St-Sauveur.

Quittance—Droits Perc. du Rev. à Succ. Jos. Allaire 1602 St-Sauveur.

Obligation—Wilfrid Allaire à Célestin Turcotte et al 2288-1602 St-Sauveur.

Vente—Nap. Denis à Cyr. Bussièrès 2341 a p. s. 267 St-Sauveur.

Pr. vente—Cyr. Bussièrès à Nay Denis 1612, St-Sauveur.

Quittance—La Caisse Populaire St-Sauveur à Severin Coulombe.

Quittance—Dme Vve Delphis Mercier et al à Geo. Cantin.

Mainlevée d'hyp.—David Jacques fils à Dme Vve Jos. Gignac.

Quittance—Albert Faucher à Nap. Denis.

Quittance—Dme Edm. Dery à Geo. Elie Amyot.

Vente—Eug. Tremblay à Geo. Maheux 378-379-380 St-Roch Nord.

Testament—Dme Joachim Pageau.

Déclaration—Dme Joachim Pageau, 1-2 ind. 1009 Charlesbourg.

Obligation—Joachim Pageau à Caisse Pop. de Charlesbourg, 1009 Charlesbourg.

Testament—Dme Michel Gauvin—Dubé pt. 192 Anc. Lorette.

- Déclaration—Joseph Gauvin pt. 177 429 p. 230 163, Ancl. Lorette.
- Quittance—P. du Rev. à succ. Dme Michel Gauvin—Dubé pt. 177-429 p. 230 p. 163 Anc. Lorette.
- Testament—Dme Jos. Hamel Fiset, 622 Anç. Lorette.
- Déclaration—Cyr. Hamel, 622 p. 427, Anc. Lorette.
- Quittance—Droits P. du Rev. à succ. Dme Jos. Hamel Fiset 622-427-6, 9 Anc. Lorette.
- Bail—Delia Langlois à Ls Lapiere, 3790 Montcalm.
- Vente—Gaud. Marois à Zeph. Gingras 3884 p. 3882 St-Jean.
- Retrocession—Pat. Shea à Geo. J. Shea 4276 Montcalm.
- Testament—J. B. Plante.
- Déclaration—Dme Vve J. Bte Plante à Régistrateur de Québec 1-2 ind. 3622 St-Jean.
- Quittance—Droits P. du Rev. à succ. J. Bte. Plante, 1-2 ind. 3622 St-Jean.
- Vente—Jos. Poulin à H. Fort Gingras 816 p. 817 St-Sauveur.
- Mariage—Narcisse Routhier à Yvonne Maranda.
- Mariage—J. Alf. Roy à Céline Bacon.
- Vente—La Banque Nationale à J. A. Rochette 2102-61 2098-101 St-Sauveur.
- Vente—Joseph Thibodeau à Moise Lapointe rg 7 47-17 Figury.
- Donation—Arthur Lapointe à Flavien Lapointe, rg 7-47 Figury.
- Fidécimmis—La Brasserie Champlain Ltd à La Soc. d'Administration Générale 673, 674-671-4-672 p. 671 y 675-676-677-678-680 St-Roch.
- Vente—J. T. Lavallée à Chs Michaul 508-388 St-Roch Nord.
- Ratification—Dme A. A. Farlay à E. de Salles Laterrière P. O. 4427 Montcalm.
- Quittance—Dme A. A. Farlay à E. de Salles Laterrière.
- Quittance—Le Séminaire de Québec à L. P. Sirois.
- Quittance—Le Séminaire de Québec à C. N. Paradis.
- Quittance—J. M. Stobo à Chs. Cantin et al.
- Quittance—B. B. Lindsay à Wm. MacMillan.
- Dépôt—Dme V. Boswell—Bowery de Wm Bowen M. D. pt. 159 St-Félix.
- Vente—Dme Jas. Bowen Fitch et als à Magloire Richard, St-Félix.
- Obligation—Wilf. Brochu à Dme J. Alb. Roy—Gagné 4368-57 Montcalm 148-38 N. D. Québec.
- Procuration—Dme Jeanne M. Barette à Jos. Wm. Barette 1901 Jacques-Cartier.
- Mainlevée—Gaud. Gagnon et al à Edouard Nadeau.
- Obligation—Chs Murphy à Dlle Alex Cloutier, 1-2 E. 108 Bergerville.
- Vente—Jas. Langhren fils à Ovila Mailly P. 31 St-Edmond.
- Obligation—Georges Marcoux à J. S. Langlois 1915 St-Sauveur.
- Obligation—Dme Vve J. Bte Boutet à Odilon Dubeau p. 687 St-Ambroise.
- Quittance—J. Roth à J. R. E. Laroche.
- Quittance—Alph. Dionne et al à M. et Mme J. Roth.
- Quittance—Dlle M. Anna Laliberté à Geo. Marcoux.
- Quittance—Le Prêt Hypothécaire à Dr Michel Brunet.
- Quittance—Odilon Dubeau à Vve Angelina Boutet.
- Quittance—Taschereau al et Parent à T. E. Rousseau.
- Déclaration—St-Denys Prévost à Régistrateur de Québec 1-2 ind. 2102-2403 St-Sauveur.
- Vente—Montcalm Land Co. à Banque Nationale 48-52 et 53 A 177 et 176 N. D. de Québec.
- Mariage—Eug. Gignac à Dlle Antoinette Paradis.
- Mariage—Victor Mercier à Dlle Blanche G. Blouin.
- Mainlevée—Dme Valérie Guay—Dorion à Clément Chantal.
- Quittance—Dme Vve R. Daly Carrier à Clément Chantal.
- Vente—Ernest Chartré à Lauréat Cantin 3 21 N. D. des Anges.
- Vente—Jos. Bilodeau à Etienne Paradis 98-39-46 N. D. des Anges.
- Vente—Rob. F. Ruthman et al à A. A. Dechaine P. S. 1822 Jacques Cartier.
- Quittance Part.—Ern. Bouchard à Dme Vve Jos. Hébert.
- Quittance Part.—Jacques Jeannette à Dme Vve Geo. Langlais
- Quittance Part.—The C. National B. K. of Maine à Great Eastern Paper Co.
- Transport—Dme Alf. Létourneau à Dme Marie Jobin esqté.
- Mainlevée d'hyp.—L'Alliance Nationale à Pierre Beaumont.
- Vente—F. X. Drolet à The Canadian Northrn Que. Ry Co., pt. 54 Pte-aux-Trembles.
- Obligation—Succ Dme J. B. Gingras à J. B. Gingras 3385-3386 3553 St-Jean.
- Donation—Delphis Blais à Louis Blais rg 1 1 pt. Languedoc.
- Quittance—Edmond Vigneault à Roméo Thiboutot.
- Quittance—Alf. Vallière et al esqté à l'hon. Juge J. C. Pouliot.
- Quittance—J. N. St-Pierre à La Brasserie Champlain Ltée.
- Mariage—Eugène Rouleau à Dlle Alphéda Laplante.
- Vente—Alph. Tremblay à Frs Alph Tremblay 114 Beauport.
- Obligation—Frs Alph. Tremblay à La Caisse Pop. de Courville 114 Beauport.
- Obligation—Frs. Alph. Tremblay à La Caisse Pop. de Courville 114 Beauport.
- Obligation—Albert Donaldson à Joseph Lortie 1658 Jacques-Cartier.
- Obligation—Odilon Lachance à Nap. Grenier 501 A, Beauport.
- Quittance—La Caisse Pop. de Courville à Alph Tremblay.
- Obligation—L'hon. Juge J. C. Pouliot à Dlle Odélide Gagnon 2754 B. St-Louis.
- Vente—Dlle Gabrielle Ledroit à John M. Johnston 4437-164-165-166 Montcalm.
- Mariage—P. Emile Lizotte à Dlle Blanche Morin.
- Subrogat—J. Jos. Brophy à succ. Dme Vve W. A. Tiernay, 2301-361 St-Sauveur.
- Subrogat—Chs. Fortier à Jos. Gagnon, 3623 St-Jean.
- Mariage—Jos. John Aubin à Dlle M. A. Létourneau.
- Corr de Nos Joseph Gauvin à F. X. Paradis 164-229 p. 163 p. 1-2 ind. 230 Anc. Lorette.
- Vente à rente—Les héritiers Tourangeau à Geo. Montminy 2341c 239 St-Sauveur.
- Mainlevée—Joseph Gauvin à F. X. Paradis.
- Vente—Frs Simard & Cie, Gus. Simard à P. T. Légaré Ltée 968-971-972 St-Roch.
- Mainlevée—La Banque Nationale à P. T. Légaré 963-968-971-972, St-Roch.
- Mainlevée—Soc. Prêts et Placement à Frs Simard & Cie.
- Vente—The Québec Land Co. à Albert Emond et al 508-833-834 St-Roch Nord.
- Vente—The Québec Land Co. à Léon Roussel 508-35, St-Roch Nord.
- Résolution—The Québec Land Co.
- Quittance—Chs Delagrave esq à Frs X. Lafond.
- Vente—Edouard Nadeau à Rémi A. Hudon 4381-58-57 E. 3761-6a-6b Montcalm.
- Quittance—Dme Frs Langlais à Nestor Simard.
- Quittance—P. L. Collier à Dme Jno Mahony.
- Quittance—Dme Oct. Gendreau à Germ. Gauvin.
- Quittance—S. J. LaRue à Onésime Boiteau.
- Déclaration—Dme Vve Ls. de Gonz. Morin—Roussin 1-2 ind. 142 St-Roch Nord.
- Quittance—Droits du P. du Rev. à succ. Ls de Gonz. Morin. 1-2 ind. 142 St-Roch Nord.
- Quittance—The Citadel Brick & Paving Block à Adel Deslauriers.
- Bornage—Joseph Boyd à William Boyd rg. 7-5a Stoneham.

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

Semaine du 18 au 25 mai.

- Vente—Donat Aubry à Victor Bolduc.
- Vente—Dme Phillippe Alarie à Phillippe Paquin.
- Vente—A. E. Guillemette à Hermile Vézina.
- Vente—St-Maurice Land Co. à Aimé Ally.
- Vente—Chs. Obrecht à Geo. Tousignant.
- Vente—Georges Gagnon à Omer Hubert.
- Vente—J. O. H. Ricard à Adhem. Pellerin.
- Vente—Henry O. Austin à Joseph Fricks.
- Vente—Nazaire Ricard à Emile Boisvert.
- Vente—Omer Dubé à Albé Matteau.
- Vente—Frs. Gélinas à Charles Gignac.
- Vente—Chs. Marchand à Donat Aubry.
- Vente—Edmond Doucet à Henry Guay.
- Vente—Augustin Lemyre à Napoléon St-Cyr.
- Vente—Z. Forest à Ad. Duhaine & Eug. Hamel.
- Vente—Z. Forest à Caisse Populaire Trois-Rivières.
- Vente—Rév. Geo. H. A. Murray à The Wayagamack P. & Paper Co.
- Obligation—Désiré Lampron à Dme Nérée Boucher.
- Obligation—Laurent Lord à Henry Sévigny.

Obligation—Arthur Dufresne à Omer Carle.  
 Obligation—Eugène Bourassa à H. Marcouiller et al.  
 Obligation—Amédée Déziel à Elzéar Ferron et al.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Henry Bettz.  
 Quittance—Jos. Héon esq., à Dme J. B. Godbout.  
 Quittance—F. X. Dupont à Moise Bolduc.  
 Quittance—Dme E. S. de Carufel à Jos. Giasson Rivard.  
 Quittance—J. A. Lemire à F. X. Dupont.  
 Quittance—Succ. Helen C. Denoon à F. X. Dupont.  
 Quittance—J. L. Sanschagrin à Vve O. Paradis.  
 Garantie hypothécaire—Dme Uuk. Martel à P. J. Héroux.  
 Transport—Z. Forest à Caisse Populaire Trois-Rivières.  
 Mainlevée—H. Montplaisir à Chs. Marchand.  
 Vente—Shérif des Trois-Rivières à J. Alph. Marchand.  
 Vente—Alphonse Gélinois et al., à Cléophas Gerbeau.  
 Vente—Canada Steamship Lines à Dame Laura Jolin.  
 Vente—Dme Laura Jolin à Jos. Lessard.  
 Vente—Dame Laura Jolin à J. H. Lampron.  
 Vente—Canada Steamship Lines à Jos. Lessard.  
 Vente—Jos. Lessard à Honoré Gauthier.  
 Vente—Elie Béliveau à Victor Gagnon.  
 Vente—Thomas Lamy à Alphonse Pellerin.  
 Vente—Octave Ferron à Onésime Deveault.  
 Vente—J. H. Fafard à Victor Desfessés.  
 Obligation—Michel Dupont à Caisse Populaire Mont-Carmel.  
 Obligation—Philippe Lanouette à Dme Harry T. Ham.  
 Obligation—Honoré Gauthier à C. E. Caron.  
 Quittance—Hector Lemay à J. H. Nap. Désaulniers.  
 Quittance—Pierre Blais à Arthur Turcotte.  
 Quittance—Donat Lamy à Alphonse Pellerin.  
 Quittance—Dionis Descoteaux à Albert Pellerin.  
 Quittance—Léonard Melançon à Alphonse Pellerin.  
 Quittance—Chs Garceau à Alphonse Pellerin.  
 Quittance—Ernest Langlois à Alphonse Pellerin.  
 Quittance—Octave Ferron à Onésime Deveault.  
 Obligation—Léonard Melançon à Wilfrid Pellerin.  
 Quittance—Théodore Ricard à Zacharie Neveu.  
 Quittance—Zacharie Neveu à Alfred St-Louis.  
 Quittance—Chs. Ed. Girardin à Alcidas Carbonneau.  
 Quittance—Pierre Gélinois à Nérée Bellemare.  
 Quittance—Adrien Milot à Georges Héroux.  
 Quittance—Arthur Gélinois à Thomas Bellemare.  
 Quittance—Annie & Elzire Bellemare à Thomas C. Bellemare.  
 Quittance—Honoré Gauthier à Elzéar Gauthier.  
 Mainlevée—Pierre Gélinois à Thomas Lacerte.  
 Mainlevée—Alfred Ferron à Alfred Ricard.  
 Transport—Diédonné Fernet à Vve Maxime Gagnon.  
 Rétrocession—Arki Corlombe à Gélinois et Jourdain.  
 Vente—Joseph Lessard à J. E. Long.  
 Vente—Trefflé Parenteau à Ovide Raymond.  
 Transport—J. D. Frenette à J. A. Lemire.  
 Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à Jos. Elie Janvier.

#### JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Joseph Léves Sanschagrin vs Jacques Courteau.  
 Nicolt et Marie-Louise Brossard, tiers-saisie, \$18.00 par semaine.  
 Délima Réard vs Théodore Godin et Joseph Brossard, tous deux d'Amos, \$534.07.  
 Georges—Salicis vs Fred H. Blais et The Boleo Canadian Pulp and Paper Co. Ltd, tiers-saisie, \$31.30.  
 The Canadian Bank of Commerce vs Jules Balcer, La Pointe du Lac, \$4,030.70.

#### COUR DE CIRCUIT

D. Veillet & Cie vs J. Elphège Lord, Cap de la Madeleine, \$49.20.  
 D. Veillet & Cie vs Lucien Turcotte, St-Ubalde, \$60.40.  
 The Hom-Grav-Sons-Campbell Ltd vs George Roy, Shawinigan Falls, \$56.35.  
 The Hom-Grav-Sons-Campbell Ltd vs Jos. Vallières et al, Shawinigan Falls, \$70.05.  
 Rodolphe Hamel vs Léon Collins, Trois-Rivières, \$21.50.  
 Rodolphe Hamel vs Léon Collins, 3 Rivières, \$21.50.  
 Rodolphe Hamel vs Henri Vadeboncoeur, Trois-Rivières, \$4.65.  
 Robert & Frère vs Auguste McQuade, Pont St-Maurice, \$31.56.  
 Philippe Marcotte vs Thomas Buisson, Shawinigan Falls,

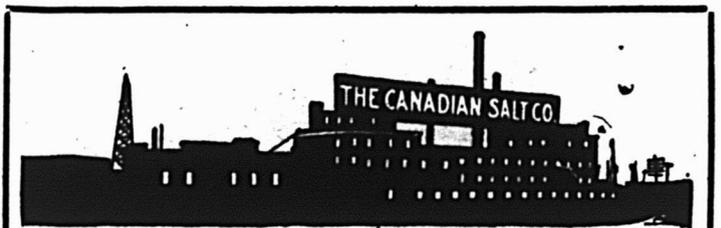
\$33.66.

Athanase Boisvert vs Alphonse Montigny, Shawinigan Falls, \$16.92.  
 Pierre Lacerte vs Elderie Beaulieu, St-Elie, \$5436.  
 F.-X. Vanasse vs Raoul Garceau, Trois-Rivières, \$30.00.  
 The Brandford Co. Ltd., vs L. W. Pelchat, Cap de la Madeleine, \$80.00.

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

du 17 au 22 mai 1920.

Vente—Alfred Leblanc à Uldéric Boisvert, 324, Ste-Victoire, \$1,200 dues.  
 Vente—Henry Boisvert à Milton Nadeau, p. 279, Ste-Victoire, \$1,000, \$100 ac.  
 Hypothèque—Henry Boisvert à Mme Marie Bisson, 784, Warwick, \$800.  
 Vente—Adélard Blanchet à Albert Beaudet, 205, St-Norbert, \$3,500, \$2,000 ac.  
 Vente—Donat Pepin à Hector Houle, p. 127 et p. 128, St-Paul, \$4,200, \$2,000 ac.  
 Vente—Adélard Labbé à Joseph Binette, 327, Ste-Hélène, \$2,300, \$1,350 ac.  
 Vente—Paul Duchaine à Alexandre Hébert, 1-3 c. 273, Bulstrode, \$450 payées.  
 Transport—Omer Nolette à Joseph Nolette, sur Jean Goulette, \$325.  
 Rétrocession—Mme Hermine Pellerin à François Grenier, 103, St-Paul.  
 Echange—Apolinaire Tremblay à Philippe Turcotte, 2 p. 869 Warwick.  
 Echange—Philippe Turcotte à Apolinaire Tremblay, 859 et autres, Warwick.  
 Vente—Moise Lefebvre à Hector Bergeron, 837, Warwick, \$1,000, \$800 ac.  
 Obligation—Hector Bergeron à J. B. Levasseur, 1-2 n. e. 754, et 837, Warwick, \$2,000.  
 Obligation—Napoléon Baril à Damase Pellerin, 338, 340, 454 et 455, Tingwick, \$6,850.  
 Testament—Poseph Marchand à Mme Eva Tremblay, 1-2 ind. 525 et 529, Tingwick.



USINE A SEL WINDSOR, ONT.

The Canadian Salt Co. Limited  
 WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.

La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

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

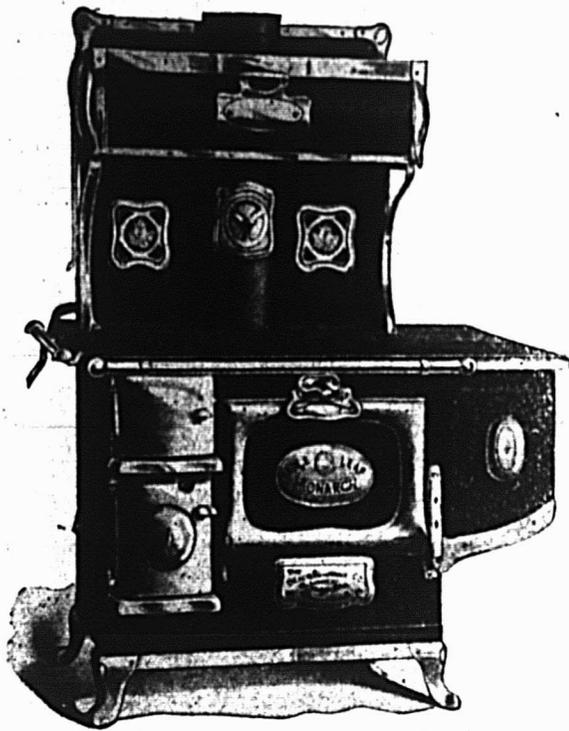
**SEL DE TABLE REGAL**  
 (coulant facilement—vendu en cartons.)

**SEL DE LAITERIE WINDSOR**  
 (le favori du beurrier.)

**SEL A FROMAGE WINDSOR**  
 (Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE  
 Faits au Canada.

# Augmentez vos ventes en tenant la ligne Maple Leaf



## Le Maple Leaf "Monarch"

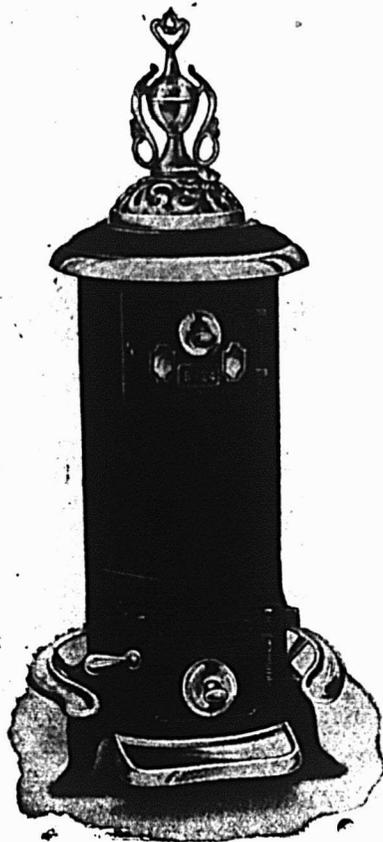
Un poêle de cuisine d'une valeur extraordinaire

Joli modèle uni, réchaud exceptionnellement spacieux, clef adaptée à la plaque avec dispositif spécial pour grillades, barres tubulaires pour bois ou charbon, se fait également avec 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 poêle de cuisine d'une valeur exceptionnelle et d'une vente populaire.

Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos prix.

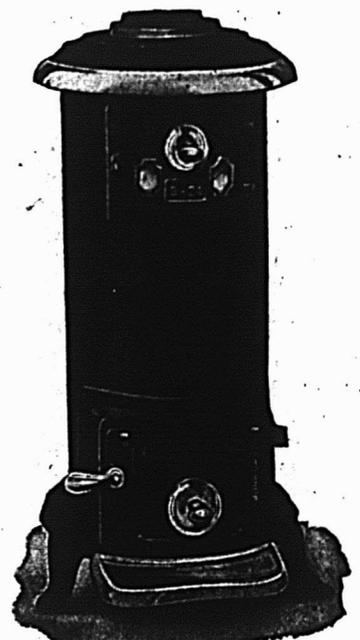
## FOURNAISES MAPLE LEAF



Fournaise Québec pour salon  
Trois dimensions—23, 24, 25

Dans la construction de nos fournaïses 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.



Fournaise Québec  
Trois dimensions—23, 24, 25

MANUFACTURES PAR

# The Beach Foundry Company, Limited

OTTAWA

SUCCURSALES

CANADA

Winnipeg

Saskatoon

Vancouver

*Il y a une grande demande pour ces polishes  
cet été*

## **RENU-ALL** Poli pour capotes d'autos

pour capotes d'autos de tout genre. Assouplit et conserve. Laisse un beau fini durable.

## **KLEANALL** Poli pour carrosserie d'autos

Donne un fini brillant et durable à la carrosserie de l'auto.  
Enlève la graisse et la poussière.

## **IDEAL Silver Cream**

ne raye pas, ne colle pas dans les ciselures. Pour l'argent, l'or, le cuivre, les miroirs, les statues, etc.

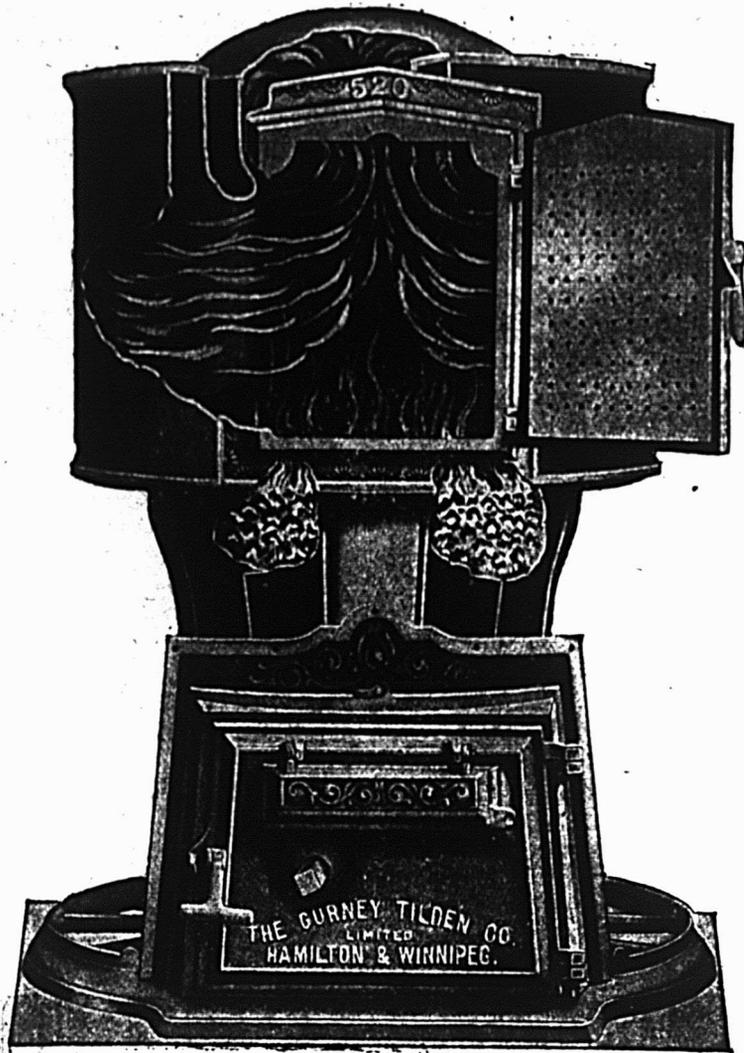
Ecrivez pour avoir prix et catalogue montrant la ligne complète dans les couleurs réelles.

---

# **CANADIAN POLISHES, Limited.**

Successes de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, - CANADA.



## La fournaise à air chaud

### "NEW IDEA"

#### BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Faite avec un foyer d'une seule pièce et des grilles Duplex. Donnera plus de chaleur avec moins de charbon qu'aucune autre fournaise et est garantie par nous. Nous serions disposés à vous choisir comme notre agent dans votre localité. Ecrivez-nous aujourd'hui pour les prix et plus amples informations. Nous avons une proposition intéressante à vous faire.

# Preuve

Chers Messieurs.

Hensall, Ont.

J'ai plaisir à vous dire que la fournaise "NEW IDEA" installée dans ma maison il y a 4 ans par votre agent M. Geo. A. Sills, de Seaforth, nous a donné une excellente satisfaction. Nous l'avons essayée avec toutes sortes de combustibles, depuis les souches brutes jusqu'au charbon dur et jamais nous ne l'avons trouvée en défaut. C'est une bonne fournaise qui a été bien installée.

A. C. SMILLIE.

Les meilleurs arguments en faveur de la fournaise "NEW IDEA" ont été écrits par nos amis. De toutes les parties du Canada nous arrivent des lettres vantant la "NEW IDEA". Les uns signalent un point, quelques-uns un autre, mais tous sont satisfaits, parfaitement satisfaits.

Pour chaque lettre que nous publions, nous en avons une centaine d'autres toutes écrites avec le même esprit enthousiaste. The "NEW IDEA" a soutenu sa réputation. Elle a été mise à l'épreuve et lorsque nous présentons ces témoignages de service provenant de ceux qui emploient actuellement cette fournaise, nous pensons donner aux marchands d'excellentes raisons d'examiner plus à fond notre proposition. Cette fournaise n'a jamais manqué de donner satisfaction. N'est-il donc pas absolument certain qu'elle vous donnera satisfaction à vous et à vos clients.

#### VOICI UNE NOUVELLE PREUVE

ON NE PEUT RIEN DESIRER DE MIEUX

Messieurs.

Blackstock, Ont.

La fournaise "NEW IDEA" que j'ai achetée à votre agent, M. W. L. Parrish, de Port Perry, me donne satisfaction parfaite. Elle est facile à employer et fait économiser le combustible. Je ne pourrais pas désirer mieux.

JOHN MARLOW.

**THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED**  
 SUCCESSEURS DE  
**GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.**  
 VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants pour l'Est

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

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

Toitures, Ciments,  
Peintures Industrielles, Etc.

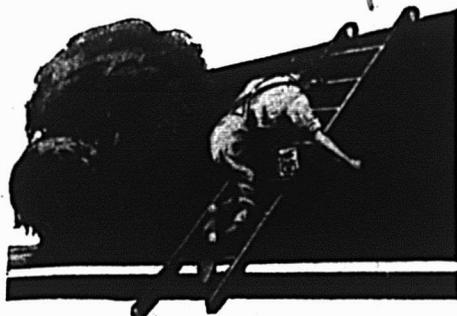
**Barrett**

**L'**ETE est arrivé, amenant avec lui une demande croissante de ces produits Barrett. Assurez-vous d'être bien approvisionné—laissez le nom Barrett augmenter votre réputation et vos profits. C'est exactement ce qu'il fait.

**Ciment Liquide à Toiture  
Everlastic**



**S**ANS égal pour restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Il a la consistance de la mélasse épaisse. Il est facile à appliquer et sèche rapidement en une couche dure, élastique et extraordinairement durable.



A l'épreuve de la moisissure, des acides, alcalis et fumées. A la même base que le "Specification Pitch" de Barrett qui est fameux pour ses qualités imperméables. Se vend prêt à l'usage en empâquetages allant de la boîte d'une pinte au baril de 40 gallons.

**Elastigum Ciment Plastique à Rapiécer**



**L**E ciment plastique aux mille usages résistant, élastique, adhérent, imperméable. Facile à appliquer, adhère obstinément aux surfaces humides ou sèches.



Sans égal pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, garnir les corniches, enduire les citernes, etc. Sa durée et son

élasticité ne sont pas affectées par les changements de température. Il reste adhérent malgré les conditions atmosphériques les plus rigoureuses.

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

En boîtes de 1 lb (24 à la caisse); paquets de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs; 1-2 barils (environ 300 lbs) et barils (environ 600 lbs).

**V**OICI quelques autres produits de Barrett prêts à faire de l'argent pour vous. Ils portent tous le nom de Barrett,—et ils sont tous de la qualité Barrett—la populaire couverture caoutchoutée

Everlastic, la peinture élastique au carbone Everjet, le Ciment à chaudière Nox-Aer-Leek, Créonold (huile contre les mouches) Destructeur de poux et pulvérisin à vaches.

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

The **Barrett** Company  
LIMITED

MONTREAL  
WINNIPEG

TORONTO  
VANCOUVER

# Le Produit de l'Expérience

*Fait en Canada*



La valeur des voitures légères de livraison Chevrolet, est pour les marchands aussi certaine que la simple arithmétique.

En augmentant considérablement l'étendue de territoire et le nombre des clients qui peuvent être servis la Chevrolet accroît le chiffre d'affaires et les profits.

Elles épargnent du temps et du travail dans la manutention générale des marchandises.

Les records tenus prouvent leur durabilité et leur économie d'entretien.

## Légaré Automobile & Supply Co., Ltd.

*180 rue Amherst*

*1 Avenue du Parc*

*1545 Boul. St. Laurent*

PROVINCIAL MOTOR SALES LTD.

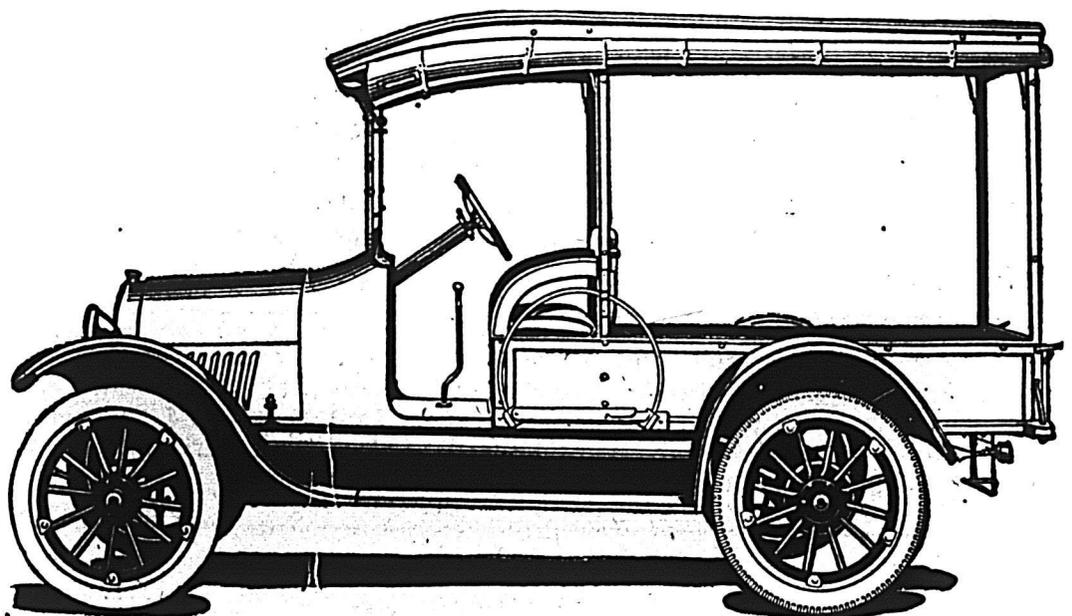
2320 Rue Lafontaine.

375 RUE ONTARIO Est

Las. 290.

Est 4510.

MONTREAL.



Il n'y en a pas de meilleures que les

# Brosses de Simms

La supériorité des SIMMS sur toutes les autres brosses et balais est la récompense de 54 années d'efforts consciencieux pour fabriquer une ligne de brosses et de balais parfaits sous les rapports du matériel et de la fabrication.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Balais

Petits balais

Pinceaux à peinture

Blalreaux

Brosses à chaussures

Brosses à poêle

Brosses à plancher

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

Prenez en stock notre ligne et vous aurez le commerce de balais et de brosses de votre district.

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

Fabricants des meilleurs brosses et balais depuis 54 ans.

SIEGE SOCIAL: ST. JOHN, N. B.

Montréal

London

Toronto

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE & 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, Terrebonne. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

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

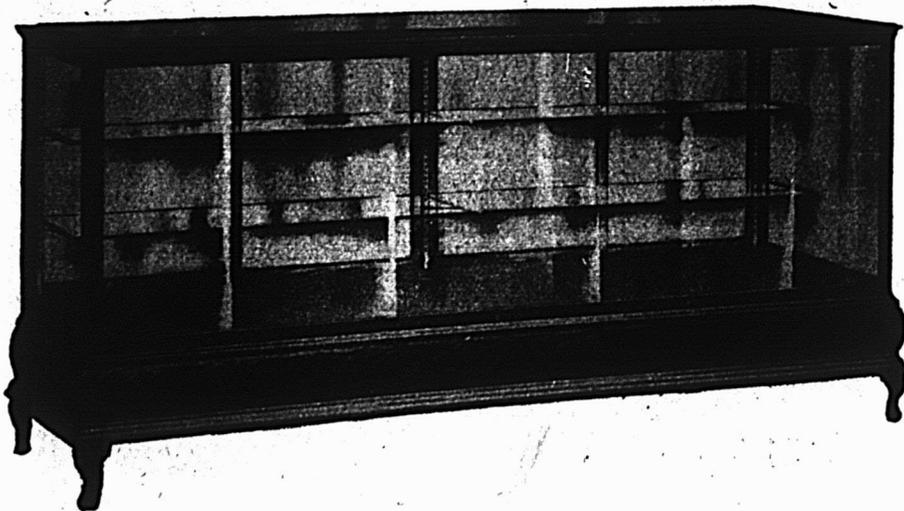
## OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA



Showcases et Fixtures pour Magasins de Nouveautés et tous commerces.

Grande variété en stock...

Articles spéciaux sur commande. Prompte livraison. Prix avantageux.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.

MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

"Sauvez la surface et vous  
sauvez tout" *Peintures et Vernis*

## La Demande Existe.

Accroître le total de vos ventes annuelles ne consiste qu'à savoir emmagasiner les lignes d'articles utiles qui sont en demande. Dans le commerce de la peinture, ce sont les

## PEINTURES ET VERNIS de

# RAMSAY

qui accroissent les revenus des marchands. Leur 78 années d'insurpassable valeur est la preuve de leur popularité.

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

**A. RAMSAY & SON COMPANY,**

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

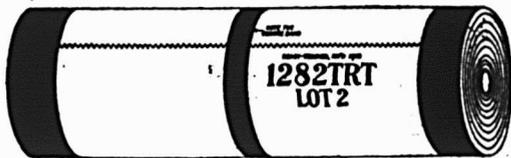
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

## Papiers à Tapisser Staunton

FAITS AU CANADA

Il n'est peut-être pas généralement connu que ces superbes créations trouvent un marché dans plusieurs pays du monde où des marchandises ne sont achetées qu'à cause de leur mérite artistique.

En Angleterre, ces papiers à tapisser sont tenus dans le plus grand estime; en France, ils sont considérés comme pouvant subir favorablement la comparaison avec ceux qui sont fabriqués au pays même; en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Terre-Neuve et au Sud-Africain, ils jouissent d'un renom exceptionnel. Les Canadiens, sûrement ne vont pas mettre de côté des marchandises fabriquées au pays pour acheter des papiers à tapisser importés qui ne les surpassent pas en beauté du dessin et des couleurs ni dans l'excellence de leurs traitements techniques.



Les papiers "Tout rognés" Staunton sauvent du temps et du travail dans la pose de la tapisserie et ils assurent un travail parfait.

Lorsque vous achetez des papiers à tapisser faites-vous montrer les papiers Staunton. Ils sont en vente chez tous les principaux marchands de papiers à tapisser du Canada.

## STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

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

# MORROW

Lorsque vous commandez

Foreuses torses  
Ecrous à chapeau  
Tarauds à série  
d'écrous.

Vous devriez spécifier ceux portant la marque **Morrow** si vous tenez à avoir les meilleurs.

Les foreuses **Morrow** font plus de trous avec moins d'aiguillage. Il y a une grande différence en votre faveur si vous vous servez des foreuses **Morrow**

Essayez votre marchand de gros d'abord.

Le commerce est approvisionné par

**F. BACON & CO.**

RUE ST-PAUL MONTREAL  
Usines à  
INGERSOLL 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



## Economiseurs de Travail

### Aussi Bons qu'une Servante

Les ménagères dans tout le Canada comptent sur le Parowax Imperial, le Lubrifiant de ménage Imperial et le Poli liquide Toco Imperial pour leur économiser du temps et de l'ouvrage dans leur besogne domestique journalière.

De cent façons ces produits Imperial répondent aux besoins de la ménagère et lui économisent du temps. Prenez-vous votre part de ce commerce?

Mentionnez à l'occasion le Perowax Imperial, le poli liquide Toco Imperial et le Lubrifiant de ménage Imperial dans vos annonces de journaux et autres et à l'occasion faites-en un étalage de vitrine ou de comptoir. Faites-le et vous constaterez une augmentation notable de vos ventes et de vos profits.

Vérifiez votre stock aujourd'hui.

# IMPERIAL OIL LIMITED

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

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

## Ce sont les Gants

que les marchands considèrent comme de merveilleux faiseurs de profits. Non seulement par l'augmentation momentanée des affaires et des recettes, mais ce qui est encore beaucoup plus important en vous faisant des amis et en créant une considération que seule procurée la vente d'articles de qualité tels que

### LES GANTS

# TAPATCO

BRAND

Par l'expérience les Gants Tapatco ont prouvé aux fermiers, ingénieurs, mécaniciens, bûcherons et employés de chemins de fer qu'il "faut qu'il y entre les meilleurs matériaux pour qu'il en ressorte une si remarquable solidité". Ils savent que "Tapatco" signifie: Qualité, confiance, service.

FAITS PAR

**The American Pad & Textile Co.**  
Chatham - Ontario

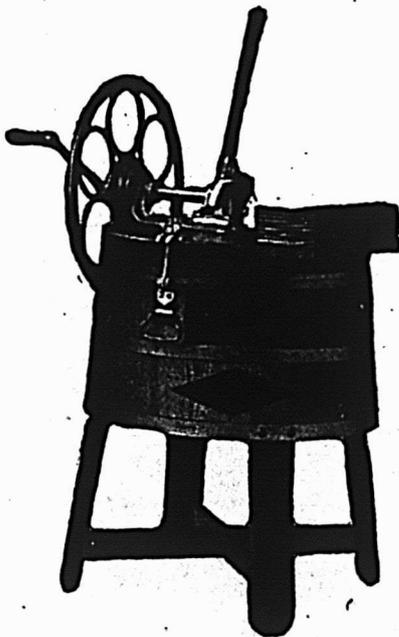


### STYLES

Gantelets, poignets tricoté et dessus à bande, en pesanteur lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et gants à paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise ou oxford.

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 E T A U X

en Lingots  
et en feuilles

Notre stock est si complet que nous pouvons  
probablement remplir vos ordres promptement

**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 Dou-  
bler 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.



# Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

## Victoriaville Furniture Company, Ltd

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

**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**

ECRIVEZ A LA

**Canadian Poster Company**

**Edifice Lewis, Montréal**

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

# Rencontrez - nous à Montréal

du 13 au 17 Juillet

à la Foire du Cuir et de la Chaussure et  
des commerces s'y rattachant.

**AMES HOLDEN McCREADY,**

Limited

# 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.

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS . . . . . 2,000,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 36,000,000.00

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

### CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY.

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

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

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

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

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

### BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

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

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

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

### BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

## LA BANQUE NATIONALE FONDÉE EN 1860

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

Capital versé . . . . . 2,000,000

Réserve . . . . . 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travelers 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.

Tél. St-Louis 3800

## Lacroix & Léger, Limitée

QUINCALLERIE—HARDWARE

479, Ave Mont-Royal Est, - - MONTREAL.

Téléphone 62

## IRENEE QUINTAL

EPICIER RESTAURATEUR

Assortiment complet d'épicerie de choix, fruits, bonbons, liqueurs de toutes sortes. Satisfaction garantie ou argent remis.

BELOEIL, Ville.

## Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - \$10,000,000

Capital versé et Réserve - - - - - 7,800,000

Total de l'Actif - - - - - 72,000,000

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

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

# FINANCES

## LA SITUATION ECONOMIQUE EN FRANCE

### Les impressions de M. L.-G. Beaubien

M. L.-G. Beaubien, de la firme financière L.-G. Beaubien & Cie., les agents de change bien connus, de Montréal, est de retour depuis quelques jours d'un rapide voyage en Europe. Pour notre propre bénéfice et celui de nos lecteurs, nous avons été demander à M. L.-G. Beaubien ses impressions sur la situation économique en France et voici les déclarations très intéressantes qu'il nous a faites à ce sujet :

"Vous désirez avoir mon opinion sur la situation en France telle que je l'ai observée durant mon séjour. Celle-ci est assez compliquée mais je vais tâcher de vous la définir en aussi peu de mots que possible.

"Les deux grandes difficultés qui entravent l'essor complet du commerce français, ce sont : la question ouvrière et la question du charbon. La grève étant pratiquement terminée par suite de l'énergie montrée par le gouvernement, je crois que d'ici peu de temps la situation ouvrière sera complètement rétablie. Le public est très fatigué de cet état de choses et s'organise pour combattre les exigences d'une certaine faction de la classe ouvrière qu'il est temps d'éliminer. Il s'est, en conséquence, formé des associations dont les membres s'engagent à donner une demi-journée ou une journée entière au travail qui peut s'adapter à leurs capacités ; ainsi, il était très curieux de voir, le 1er mai dernier, un avocat ou un ingénieur de renommée, conduire un autobus sur lequel la perception des billets était faite par une dame de la haute société. Ceci a eu pour but de contrebalancer tous les effets de la grève qui est pratiquement réglée.

"Cependant, la situation la plus grave, pour le moment, est celle du charbon : question vitale pour la France. Ses usines ne peuvent fonctionner que trois ou quatre jours par semaine par suite du manque de ce combustible, et on ne peut donner le complément de trains nécessaire pour transporter la matière première. La France souffre horriblement de la privation du bassin de Lens et de ses environs. La Vallée de La Saar peut à peine alimenter l'Alsace et la Lorraine. L'Angleterre ne peut suffire à la demande et la Belgique, tout en produisant 10% de plus qu'avant la guerre, ne peut donner d'avantage. Tout se résume, je pourrais dire, à cette question du charbon, car aussitôt que la France aura pu résoudre le problème de son approvisionnement, nous reverrons son industrie et son commerce revenir à l'état florissant auquel il était avant qu'elle ait eu à supporter la terrible épreuve que nous connaissons tous.

"D'un autre côté, la récolte est superbe et le gouvernement espère, au 1er juillet prochain, pouvoir autoriser le pain blanc, car, actuellement le pain est très noir et loin d'être délicieux.

"La question de la matière première va se résoudre mais lentement. La France encourage, dans ses possessions d'Afrique, l'élevage des moutons et active le développement des plantations de coton. La restriction annoncée par le gouvernement pour l'importation de certaines marchandises aidera considérablement au rétablissement du change, car, jusqu'à présent, la France ayant acheté énormément à l'étranger, sa balance de commerce lui était devenue très défavorable. Je crois que d'ici à la fin de l'année nous constaterons une amélioration sensible dont les effets se font déjà sentir, étant donné que depuis mon départ d'Europe, celui-ci s'est amélioré de deux francs.

"Pour quiconque connaît la France et sa population, on ne peut désespérer de son état actuel, car avec l'esprit d'économie caractéristique du peuple français, le pays continuera son essor ascendant d'avant guerre.

"En ce qui concerne notre maison, nous sommes décidés à resserrer d'avantage les liens qui nous unissent à ce grand et beau pays, car nous avons une confiance illimitée dans l'esprit d'initiative des français et nous sommes confiants que dans un avenir très rapproché nous reverrons la France d'autrefois."

## LA NOUVELLE TAXE SUR LES PROFITS

Le ministre des Finances, dans son discours du budget a proposé que la taxe sur les profits de guerre de 1916 soit amendée comme suit :

Les profits qui ne dépasseront pas 10 pour cent du capital investi seront exemptés de cette taxe. Les profits entre 10 et 15 pour cent seront taxés de 20 pour cent, ceux de 15 à 20 pour cent seront taxés de 30 pour cent, ceux de 20 à 30 pour cent, seront taxés de 50 pour cent. Les profits dépassant 30 pour cent, seront taxés de 60 pour cent.

Dans le cas d'une compagnie incorporée, au capital de \$25,000 et dont le capital investi est de \$25,000 à \$50,000, tous les profits qui dépasseront 10 pour cent seront taxés d'une taxe de 20 pour cent.

## AUGMENTATION CONSIDERABLE DU COMMERCE CANADIEN

Une augmentation de \$32,673,172 est le grand total du commerce canadien pour le mois d'avril, le premier mois de la nouvelle année fiscale.

Le chiffre du commerce du Canada pour le mois dernier a été de \$154,131,134 comparativement à \$121,527,962 pour le même mois l'an dernier.

Il est notoire cependant de remarquer que tandis que l'on constate une grosse augmentation sur le total des marchandises importées, comparativement avec avril 1919. Il y a une diminution de \$11,132,763 sur la valeur des marchandises domestiques exportées du Dominion.

Les marchandises domestiques exportées du Canada durant le mois dernier ont été de \$53,356,386, tandis qu'elles s'élevaient à \$64,489,159 en avril 1919.

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferrerierie et Quincallerie, Verres à  
Vitrres Peinture, etc.Spécialité; — Pôbles de toutes sortes.  
Nos 232 à 239 rue St-Paul  
Ventes 12 et 14 St-Amable, MontréalLa maison n'a pas de commis-voya-  
geurs 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

**L'Assurance  
Collective**fait beaucoup pour développer  
un esprit utile de coopération  
entre le patron et les em-  
ployés.Les hommes d'affaires qui  
songent à cette méthode mo-  
derne de reconnaître les servi-  
ces et de protéger et d'aider  
leurs employés seront intéres-  
sés par le plan d'assurance  
collective émis par la**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

**SOLIDES PROGRES**Des méthodes d'affaires modernes,  
soutenues par un record, ininterrom-  
pu de traitements équitables à l'é-  
gard 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 com-  
pagnie canadienne d'assurance-vie.**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIEGE SOCIAL, MONTREAL**WESTERN  
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de - \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. A. MEKLE

Président et gérant général  
C. S. WAINWRIGHT, SecrétaireSuccursale 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.-Carter Thompson, Pré-  
sident et directeur gérant; Le-  
wis Lalngs, Vice-Président et  
Secrétaire; M. Chevalier; A.-  
A.-G. Dent; John Emo, Sir  
Alexandre Lacoste. Wm. Mol-  
son Macpherson J.-C. Rim-  
mer, 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

## LES EXTENSIONS DE POUVOIRS D'AFFAIRES DES COMPAGNIES D'ASSURANCE

Le nombre des licences émises en avril est une nouvelle indication de la croissance et de la force des affaires canadiennes d'assurance. Encore qu'il y figure quelques nouvelles compagnies, dans la majorité des cas, les licences émises n'ont été qu'une extension de l'autorité déjà accordée. L'assurance d'automobile continue à être populaire, suivant le progrès de l'industrie de l'automobile, et nombre de compagnies ont vu cette branche d'affaires s'ajouter à leurs pouvoirs.

L'augmentation de la demande pour l'assurance feu et vie s'y reflète aussi. L'assurance de transport intérieur et l'assurance maritime semblent également augmenter de popularité.

### Les chartes fédérales

La Home Insurance Co. a été autorisée à transiger au Canada des affaires d'assurance contre le vol et d'assurance contre les dommages à la propriété, en outre des sortes pour lesquelles elle avait déjà licence.

Une licence a été accordée à la Fireman's Fund Insurance Co., l'autorisant à transiger au Canada des affaires d'assurance-feu, de transport intérieur et d'automobile, exception faite des pertes en raison des dommages corporels à la personne. Cette licence remplace celle actuellement détenue par la compagnie.

La Alliance Insurance Co. de Philadelphie, a été licenciée pour transiger au Canada des affaires d'assurance de transport intérieur, en supplément des sortes pour lesquelles elle est déjà licenciée.

Licence a été accordée à l'organisation des Chevaliers de Colomb, l'autorisant à transiger au Canada, comme société à bénéfice fraternel, des affaires d'assurance-vie. Le principal agent en est M. J. J. Leddy, Saskatoon, Sask.

La Bee Hail Insurance Co. a été licenciée pour transiger au Canada des affaires d'assurance-grêle. L'agent principal en est M. J.-E. Clément, Montréal, P. Q.

La Pacific Marine Insurance Co., a été autorisée à transiger au Canada des affaires d'assurance maritime à l'intérieur, feu, transport intérieur et automobile, en addition aux autres catégories. Une loi a été passée à cet effet devant la législature du Dominion.

Par une loi passée à la législature fédérale, la charte de la Pacific Coast Fire Insurance Co. a été amendée pour comprendre l'assurance de transport intérieur, d'automobile, d'ouragan, d'explosion, de grêle, de marine, de vol et d'accident.

La Armour Life Assurance Co., a été incorporée par une loi du parlement pour transiger au Canada des affai-

res d'assurance-vie. La compagnie peut accorder, vendre ou acheter des annuités de vie, accorder des dotations dépendant de l'éventualité de la vie humaine et faire en général des affaires d'assurance-vie dans toutes ses branches et sous toutes ses formes. Le capital-actions est de \$500,000. Le siège social de la compagnie est à Edmonton, Alt.

Une loi a été passée à la législature fédérale, incorporant la United Canada Fire Insurance Co., avec un capital de \$3,000,000 et siège social à Winnipeg, Man. La compagnie peut faire des contrats de toutes sortes et de toutes classes d'assurance excepté vie.

### Licences provinciales

Un certificat d'enregistrement a été accordé à la Caledonian-American Insurance Co., de New-York, N.-Y., l'autorisant à transiger dans la province de Québec, des affaires d'assurance-feu. L'agent principal pour la province est M. J.-G. Borthwick, 145 rue St-Jacques, Montréal, P. Q.

Le certificat d'enregistrement accordé à l'Imperial Guarantee and Accident Insurance Co. of Canada, de Toronto, Ont., l'autorisant à transiger dans la province de Québec des affaires d'assurance de garantie, d'accident, de maladie, d'automobile a été étendu pour comprendre les affaires d'assurance-vol. L'agent principal pour la province en est M. K. Martin, 30 Immeuble Canada Life, Montréal, P. Q.

Un certificat d'enregistrement a été accordé à la Canadian Fire Insurance Co., de Winnipeg, Man., l'autorisant à transiger dans la province de Québec, des affaires d'assurance-feu. Le principal agent pour la province est M. Frank J. Know, Immeuble Dominion Express, Montréal, P. Q.

La Alliance Insurance Co., de Philadelphie, a reçu licence pour transiger en Colombie Anglaise, des affaires d'assurance de transport intérieur en supplément à l'assurance automobile et maritime (à l'exclusion de l'assurance contre la perte en raison de dommages à la personne) pour laquelle elle a déjà reçu licence.

La Royal Scottish Insurance Co. Ltd., a reçu licence pour transiger en Colombie Anglaise des affaires d'assurance-feu. Le bureau-chef de la compagnie en Colombie-Anglaise est situé à Vancouver, et M. James Herbert Watson, agent d'assurance, Vancouver, est le procureur de la compagnie.

La Motor Union Insurance Co., se spécialisant dans l'assurance automobile et qui jusqu'ici avait limité ses opérations à la province d'Ontario fera à présent des affaires en Colombie Anglaise et dans le Québec, des licences ayant été accordées à cette fin.

Licence a été accordée à la Washington Marine Insurance Co., de New-York, l'autorisant à transiger dans la province de Québec, de l'assurance pour marine intérieure et marine océanique. Agent principal: M. C.-E. Hull, 260 rue St-Jacques, Montréal.

# Du 13 au 17 Juillet Prochain

SE TIENDRONT AU COLISEUM, RUE GUY, A MONTREAL

## La Foire du Cuir et de la Chaussure

— ET —

### LA CONVENTION DE L'ASSOCIATION NATIONALE DES MARCHANDS-DETAILLANTS DE CHAUSSURES.

Cet événement industriel et commercial prendra des proportions considérables en raison des conditions particulières qui régissent actuellement cette branche d'industrie et soulèvera un vif intérêt tant parmi le monde des marchands et fabricants que parmi le public en général.

Il ne fait aucun doute que les marchands-détaillants de chaussures de la Province de Québec se rendront en foule à cette double manifestation qui se tiendra simultanément, et qui fera appel à tout le public.

Devant cette prévision d'affluence, il est à redouter qu'il y ait manque de logement. C'est pourquoi Le PRIX COURANT, désireux d'éviter tous mécomptes à ses nombreux abonnés qui se proposent d'assister à LA FOIRE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE et à la CONVENTION DE L'ASSOCIATION NATIONALE DES MARCHANDS-DETAILLANTS DE CHAUSSURES, se met à leur disposition pour leur réserver des chambres et pensions suivant ce qu'ils veulent payer.

**Retenez vos chambres et pensions pour La Grande Semaine de la Chaussure, en remplissant la formule suivante et en nous l'adressant par la poste:—**

### Le Prix Courant,

198 rue Notre-Dame, est, MONTREAL.

Veillez s.v.p. me retenir:—

..... chambres, pour ..... personnes

ou ..... chambres et pension, pour ..... personnes

pour les jours suivants .....

dans les prix de .....

Nom .....

Adresse .....

15c.  
LE  
MORCEAU



15  
JOLIES  
NUANCES

# Il fut un temps—

où les effets de Madame, — principalement les lainages, la lingerie de soie, les blouses délicates et les bas de soie, — étaient de prix raisonnable — et elle se souciait moins de remettre à neuf ses vieux effets.

Mais — vinrent les prix élevés, la rareté de toutes choses et Madame dut économiser sur ses robes et ses parures. La situation apparut sérieuse aux Canadiennes jusqu'à l'apparition d'Aladdin — le merveilleux Savon-teinture qui rend l'éclat aux articles fanés.

Il donne aux vieux effets les plus nouvelles et les plus jolies des nuances. Il transforme les articles délicats en ajoutant de jolies teintes à leur charme premier. Et le Savon Aladdin fait cela, sans ébullition, sans procédé spécial, et sans aucun des nombreux inconvénients des anciennes teintures.

Les femmes vont bientôt venir à votre magasin demander le Savon teinture Aladdin.

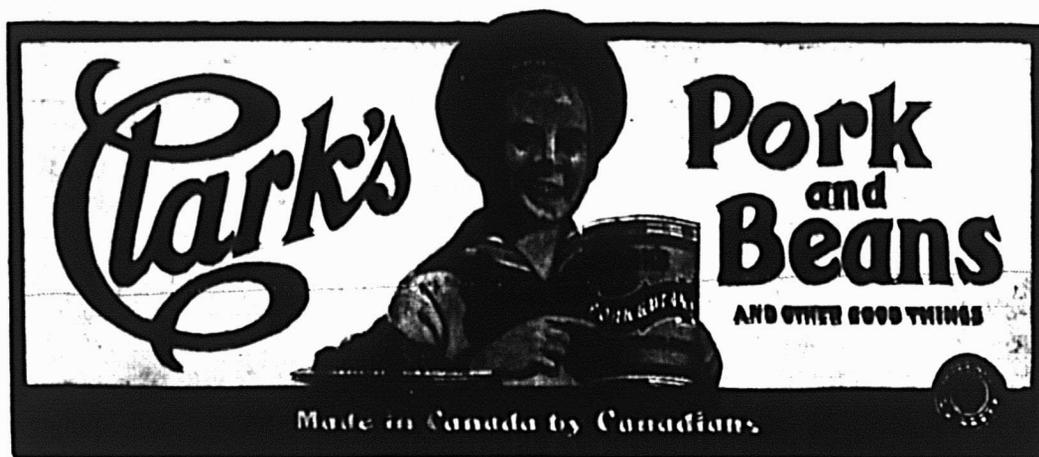
*ETES-VOUS PRET ?*

Ordonnez à Votre Jobber

**Channell Chemical Co., Limited, Toronto**

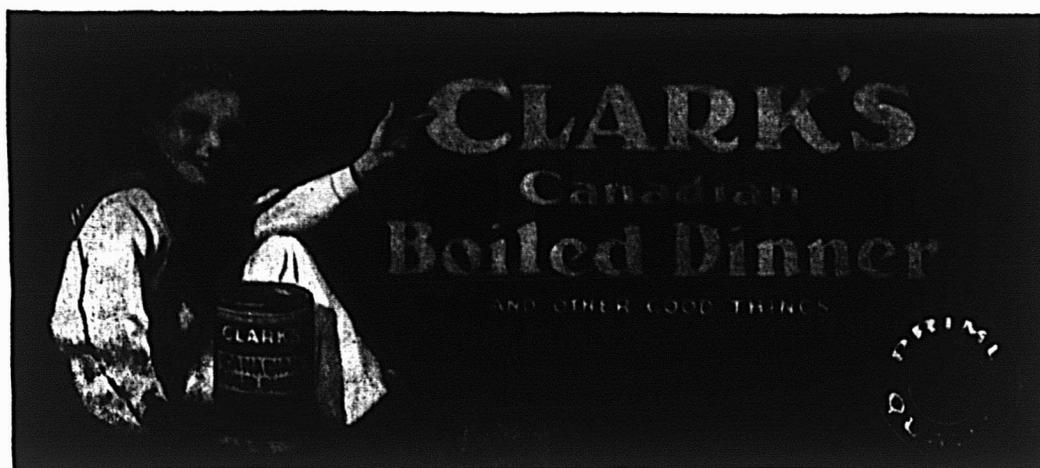
**DISTRIBUTEURS**

# Aliments Préparés de CLARK



Laissez notre publicité vous aider à augmenter vos bénéfices.

Ces affiches travaillent pour vous aussi bien que pour nous.



Tenez un stock complet des bonnes choses de CLARK et exposez-les. Elles se vendront d'elles-mêmes.

Et n'oubliez pas que ces produits sont

FAITS EN CANADA — PAR UNE COMPAGNIE CANADIENNE.

**W. Clark, Limited**

**Montréal**