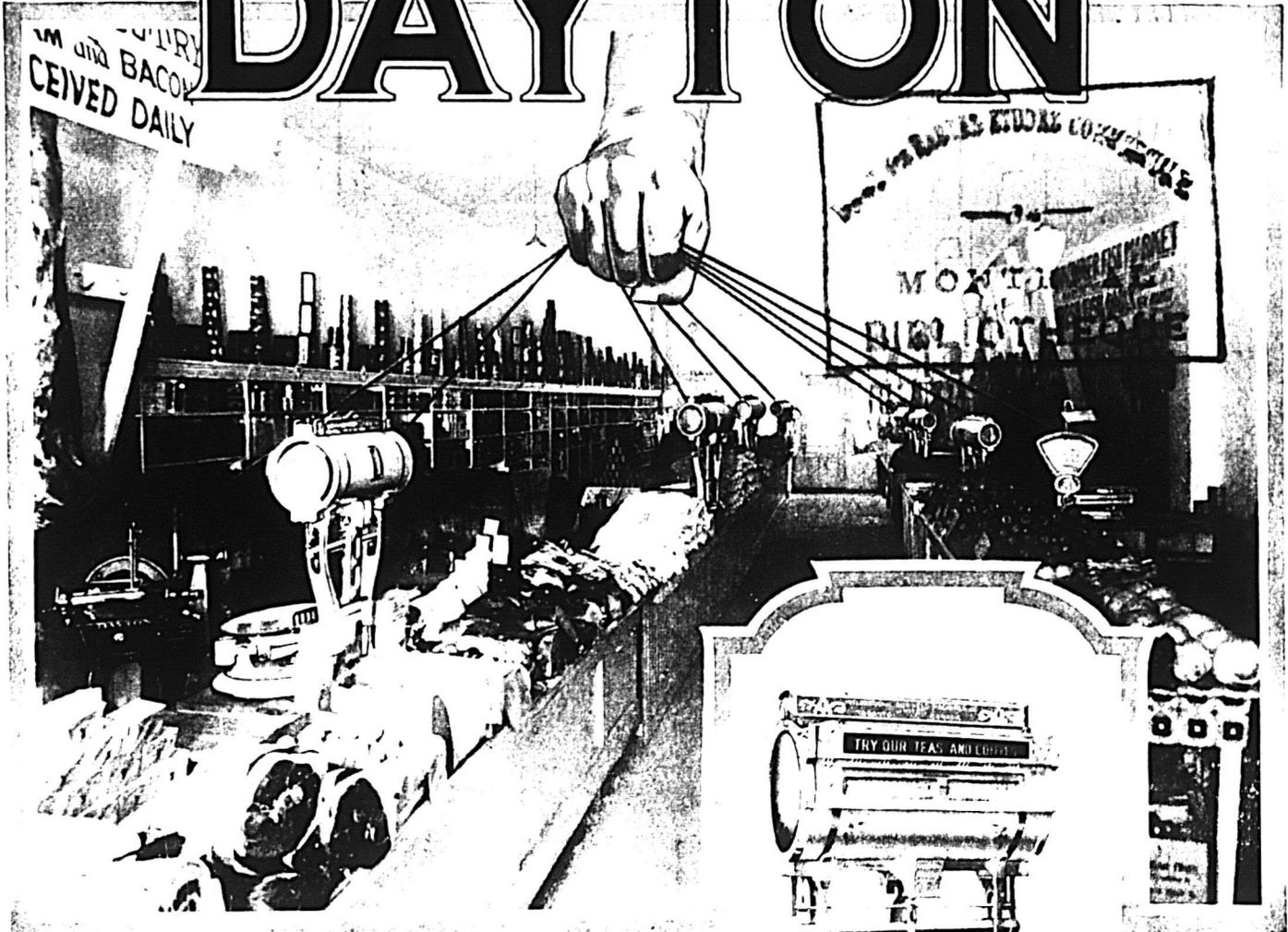


# PRIX COURANT

Boite des Hautes Etudes  
Commerciales,  
Coin Viger et St-Hubert

# DAYTON

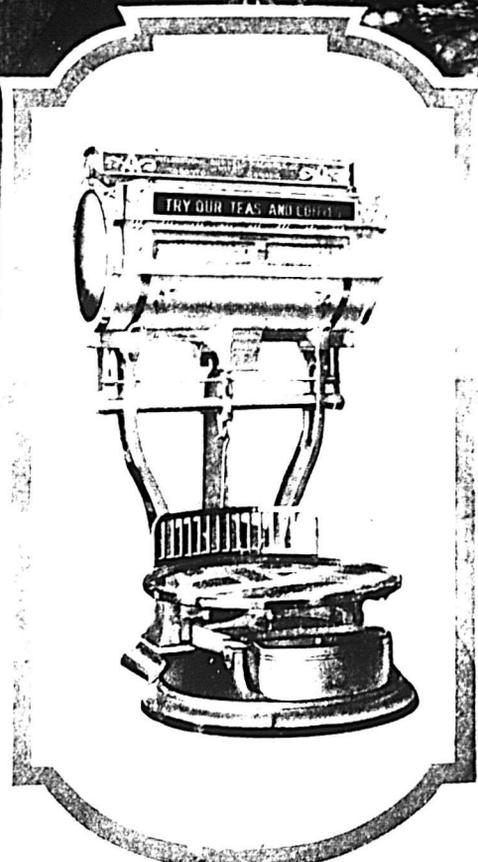


Le magasin qui a une puissance d'attrait est celui qui est agencé pour donner un service rapide, efficace et satisfaisant.

## La puissance d'attrait dans un million de magasins

Le commerçant qui fait attendre ses clients gaspille une grande occasion d'exercer sa puissance d'attrait. La différence entre des clients SATEISFITS et des clients MECONTENTES peut résider dans le manque, peut-être d'une seule balance Dayton International supplémentaire — le plus grand procureur de service rapide et précis dans le magasin moderne.

Le commerçant qui protège son client avec les pesées Dayton, se protège en même temps lui-même. Les pesées Dayton signifient la disparition immédiate de ces anciens ennemis de l'efficacité d'un magasin: Pertes de temps, Pertes de bénéfices et Pertes de clientèle.



SI  
C'EST  
UNE  
DAYTON  
ELLE  
EST  
JUSTE

**International Business Machines Co., Limited**  
L. E. MUTTON, VICE-PRESIDENT ET GERANT GENERAL.

Siege Social et Fabrique, 300-350 Avenue Campbell, Toronto.

Pour votre commodité nous avons des bureaux de service et de vente à Vancouver, Winnipeg, Walkerville, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Halifax, St-Jean de Terre-Neuve.



## Voici le temps du nettoyage des maisons. Qu'est-ce que cela signifie pour vous ?

Cela devrait signifier une chance de faire des ventes supplémentaires dans des lignes qui sont particulièrement vendables à cette saison.

La saison où les ventes de poli O-Cedar atteignent leur maximum — par suite, l'époque de l'année toute désignée pour un étalage de vitrine O-Cedar.

Le commerçant qui fait usage du matériel publicitaire O-Cedar dans ses vitrines et dans son magasin, retire le bénéfice de la demande supplémentaire qui vient à l'époque du nettoyage des maisons pour le poli O-Cedar et la va-drouille à poli O-Cedar.

# O-Cedar Polish

CHANNELL LIMITED, TORONTO

*Fabrication Canadienne*

# COMMUNITY PLATE

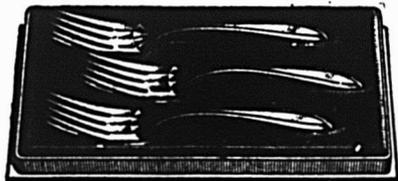
## En Superbes Coffrets Bleus

Ces magnifiques Coffrets de Community Plate, avec intérieur en riche velours bleu, feront l'ornement de vos étalages et la joie de vos clients en quête d'un cadeau.

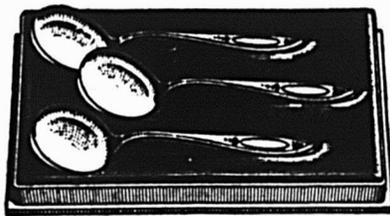
Il faut les voir pour les apprécier. Ils font ressortir le charme du Community et montrent ses modèles sous leur plus favorable aspect. Chaque pièce de Community dans son superbe coffret bleu attirera l'attention plus

que jamais sur vos étalages. Aucune femme ne pourra leur résister.

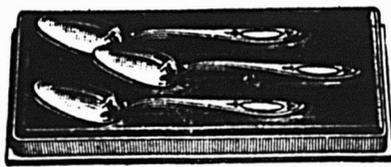
Ces coffrets ne vous coûtent rien; ils ne coûtent rien non plus à vos clients. C'est une attraction de plus pour vos clients, et un moyen de plus pour activer vos ventes. Ne perdez pas un instant pour vous mettre en rapport avec votre courtier et préparez-vous pour les affaires du mois de Mai et du mois de Juin.



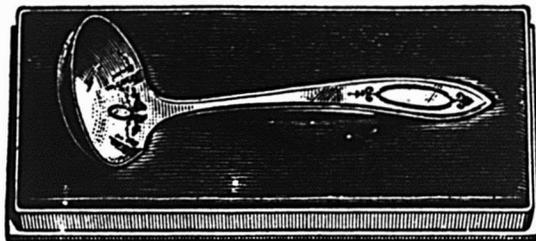
*Fourchettes à Salade Ind. PATRICIAN*



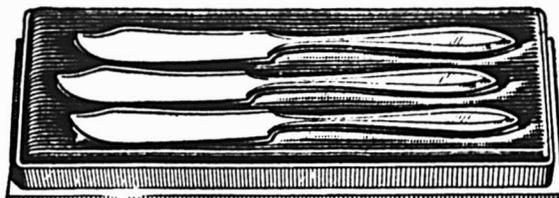
*Cuillères à Bouillon ADAM*



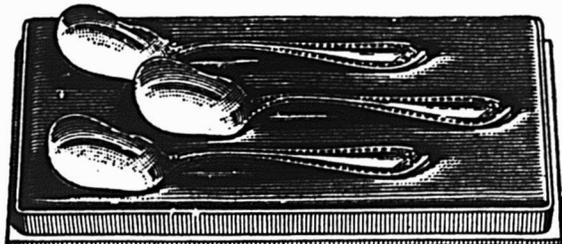
*Cuillères à Oranges ADAM*



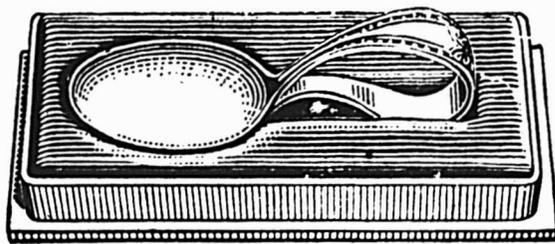
*Grande Cuillère ADAM*



*Couteaux à Beurre PATRICIAN*



*Cuillères à Glace SHERATON*



*Cuillère d'Enfant SHERATON*

*Avez-vous vu le nouveau MODELE GROSVENOR ?*

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED  
Niagara Falls, Ontario

Le  
printemps  
est la  
saison des  
crêpes



Vendez la  
farine pré-  
parée Brodie  
XXX  
pour faire des  
crêpes

Vos clients vont demander la Brodie  
Voyez à en avoir un bon stock

Facile à vendre

Laisse un beau bénéfice

**BRODIE & HARVIE, LIMITED**

Rue Bleury, Montréal

Agents à Québec:—J.-B. RENAUD, Inc.

**Aliments préparés de CLARK**

**LIGNES DE SAISON**

Le carême est passé :: Le printemps est arrivé

Boeuf salé

Boeuf rôti

Boeuf bouilli

Langue de boeuf

Ragoût anglais  
Saucisse de Cambridge  
Viandes en pots de verre  
Langue, jambon et veau  
Beefsteak aux oignons  
Boeuf fumé en tranches



Langues à lunch  
Pâtés de viande  
Viandes en conserve  
Dîner bouilli canadien  
Irish Stew  
Boeuf salé haché

*Soupes de Clark*

*Fèves au lard de Clark*

**W. CLARK, LIMITED :: Montréal**



# ROSE BRAND

## Soutenue par 67 ans de Progrès

Ce serait pour nous le comble de la folie que de persuader aux approvisionneurs que les produits ROSE BRAND se vendent aisément, si ce n'était pas vrai. Ils ne les mettraient en stock qu'une seule fois et nous y perdriions les uns comme les autres.

Pour prouver que la demande de ROSE BRAND est toujours croissante — il nous suffit de citer les faits.

Les produits ROSE BRAND sont sur le marché depuis 67 ans. Pendant cette période la petite usine est devenue une immense organisation.

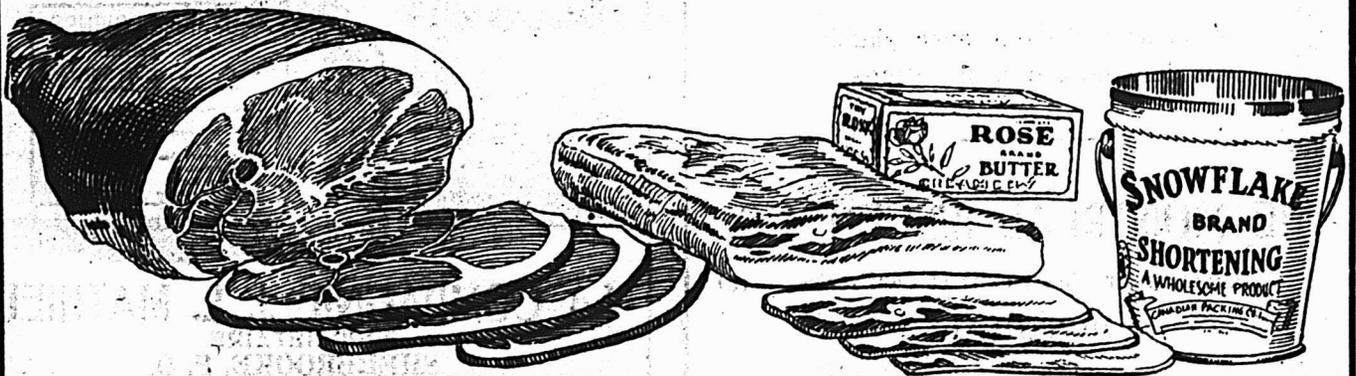
Les marchands les plus en vue de toutes les parties du pays ont fourni à leurs clients ces aliments supérieurs depuis plus d'un demi-siècle. Cinq succursales et cinq usines de salaison travaillent constamment à leur pleine capacité pour remplir nos ordres.

Les aliments purs ROSE BRAND sont de vente facile aujourd'hui, parce qu'ils ont acquis leur réputation de haute qualité et de saveur distinctive par 67 années de loyal service au public.

### CANADIAN PACKING CO., LIMITED TORONTO, ONTARIO

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

USINES DE SALAISONS:  
Brantford  
Toronto  
Peterboro  
Montréal  
Hull



# "EASIFIRST"

*le paquet qui se déplace !*



Lorsque vous spécifiez le Shortening Easifirst, vous êtes certain qu'il ne restera pas longtemps sur vos rayons. Easifirst est le paquet qui se déplace — il déplace aussi les bénéfices vers vous.

Et mieux que cela, la qualité d'Easifirst fait des clients satisfaits, des clients qui reviennent en demander encore.

Prenez cette ligne profitable. Donnez un ordre maintenant.



**Gunns**  
LIMITED

TORONTO  
Ouest

## LA LE LA Qualité Service Demande

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

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

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

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (3)

MONTREAL

## Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue.

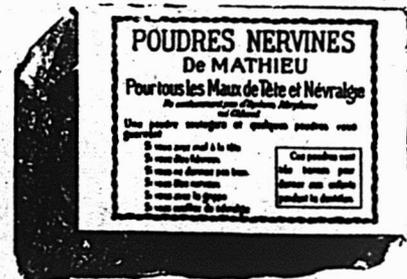
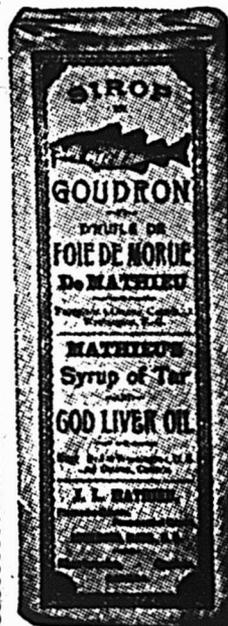
### Poudres Nervines de Mathieu

DEUX LIGNES PROFITABLES A METTRE DANS VOS ETALAGES DE PRINTEMPS.

Les maux de tête et les rhumes pendant les temps pluvieux du printemps, et les épiciers qui exposent ces deux remèdes populaires de Mathieu peuvent en retirer de beaux bénéfices.

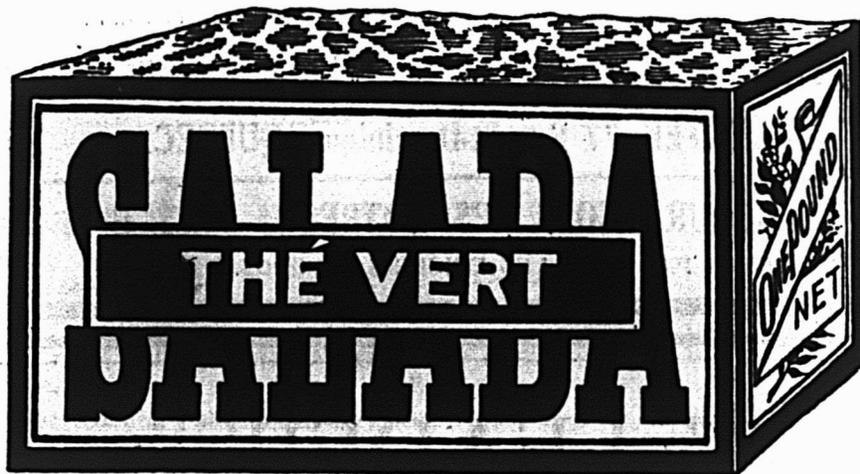
Ces deux remèdes recommandables ont prouvé leur valeur depuis des années d'un océan à l'autre. Ils ne contiennent aucune drogue nocive ou faisant contracter habitude. Ils sont très efficaces et parfaitement sûrs.

Faites une commande d'essai.



**LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU**  
PROPRIETAIRE  
SHERBROOKE, P. Q.

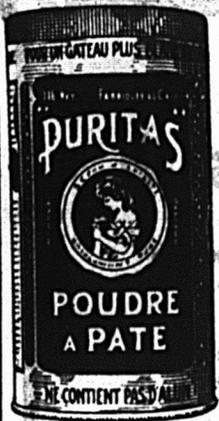
Pourquoi perdre votre temps à  
essayer de vendre des thés verts  
du Japon et de Chine de prix  
élevé, lorsque vous pouvez  
offrir à vos clients le



qui est un meilleur thé et qui  
ne vous coûte que 45 cents  
la livre?

*Nous garantissons la vente*

THE  
**SALADA TEA COMPANY OF CANADA,**  
LIMITED



NOS  
COUPONS-  
PRIMES  
FACILITENT  
LA VENTE!

Qui dit: "PURITAS" dit: Rien de meilleur

L'ANALYSTE EN CHEF DU DOMINION DIT:

**LA POUDRE A PATE**

**PURITAS**

QUALITE  
GARANTIE

Est absolument sain

Est à base de phosphate PUR

**NE CONTIENT PAS D'ALUN.**

(Extrait du Bulletin 900, du Laboratoire du Revenu de l'Intérieur,  
17 janvier 1918, page 11.)

**LE NETTOYEUR PURITAS** N'a pas son Egal — Grande Botte à  
Saupoudrer.

**PURITAS LIMITEE, 77 Rue St-Dominique, QUEBEC.**



**ENCOURAGEONS LES NOTRES!**

EN VENTE PAR TOUS LES EPICIERIS EN GROS.

**"3 LEADERS"**

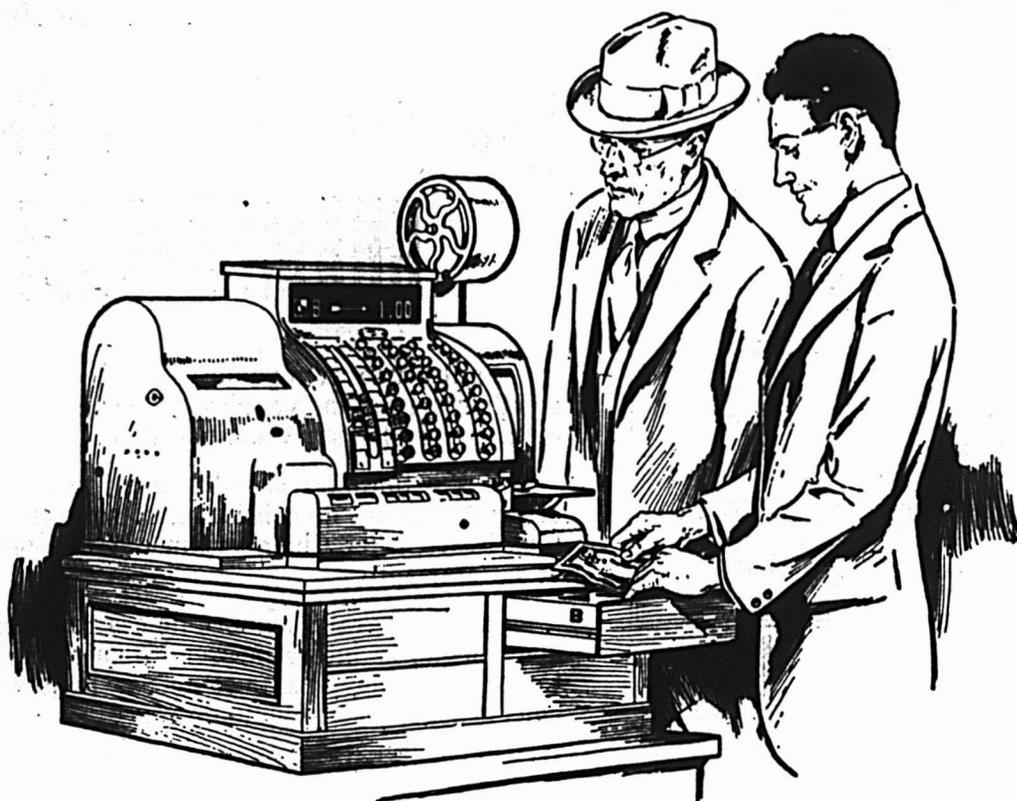
**Wm. DOW**

**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 CHABOLLEZ, MONTREAL.



## Le commis B a fait une vente au comptant de \$1.00

L'indicateur au haut d'une caisse enregistreuse Nationale dernier modèle donne de la publicité à chaque transaction. Le commerçant, le commis, et le client voient le rapport.

Ceci empêche les erreurs dans le prix et dans la monnaie à rendre. Cela évite la tentation.

Le rapport paraissant dans l'indicateur est imprimé sur une bande de papier qui est enfermée à l'intérieur de la caisse enregistreuse. Le rapport est également imprimé sur un reçu pour le client.

Les montants indiqués et imprimés sont additionnés en totaux montrant d'un coup d'oeil 1o) le montant total des affaires faites par chaque commis et, 2o) le total de chaque genre de transaction.

Ceci assure au commerçant que chaque vente est faite avec précision. Cela lui assure également des rapports précis qui lui donnent le contrôle de son commerce.



Voici ce qu'indique ce rapport. "Ca" montre que c'est une vente au comptant. "B" est l'initiale du commis. \$1.00 est le prix.

Les ventes à débiter sont indiquées par "Ch", les acomptes reçus par "Rc" et les transactions réglées par "Pd".

La même indication est visible à l'avant et à l'arrière de la caisse enregistreuse.

**Nous faisons des caisses enregistreuses pour toute ligne de commerce**

# NATIONAL CASH REGISTER CO. OF CANADA LIMITED

Une ligne accessoire profitable

# Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN



Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur Chamberlain.

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

**GARANTIS EXEMPTÉS DE PRODUITS NUISIBLES.**

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

## ALIMENTS MARINS MARQUE BRUNSWICK

Retirez le maximum de vos ventes de poisson



Une ligne complète d'aliments marins de la marque Brunswick vous permettra de répondre aux demandes de poisson de vos clients, tandis que l'accroissement de confiance que ces produits Canadiens délicieux et hygiéniques occasionneront chez vos clients, aura une grande influence sur vos affaires.

La qualité de la marque Brunswick est obtenue uniquement par la sélection la plus soignée et par les méthodes de préparation d'emboîtement strictement hygiéniques. C'est à cette qualité supérieure qu'est due la grande popularité dont jouit chaque ligne de la marque Brunswick.

Votre fournisseur de gros peut vous aider à augmenter vos ventes de poisson en vous fournissant la marque Brunswick. Mettez-vous en rapport avec lui aujourd'hui.

**CONNORS BROS., LIMITED**  
BLACK'S HARBOR, N. B.

# Vos clients savent

Il n'y a jamais besoin de discours pour vendre à un client un produit Eddy.

## ALLUMETTES D'EDDY

Si c'est une commande d'allumettes, une des 30 à 40 marques différentes d'Eddy est certaine de donner satisfaction à tout point de vue même lorsque le client ne demande pas expressément des Eddy, vous pouvez tenir pour assuré qu'on s'attend aux Eddy, car pour la plupart des gens penser aux BONNES allumettes, c'est penser aux Eddy.

## Ustensiles en fibre durcie d'EDDY

Il en est de même des ustensiles de fibre durcie d'Eddy. Ces ustensiles pratiques, légers et durables sont faits d'après les mêmes méthodes originales de fabrication qui ont rendu célèbres les allumettes d'Eddy. Ils ne gonflent jamais, ne fuient pas et ne se disloquent pas; ils sont idéalement appropriés pour l'usage de la maison ou de la ferme.

Les produits Eddy sont faits en Canada par des Canadiens pour les Canadiens.

THE  
**E. B. EDDY CO., LIMITED**  
HULL, CANADA

## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

## Church & Dwight

LIMITED

(1)

Manufacturiers

MONTREAL



UNE  
CAMPAGNE  
D'ANNONCES  
DANS LES  
JOURNAUX  
QUOTIDIENS  
SUR LES  
FEVES  
CUITES AU  
FOUR  
**HEINZ**

L'attention du public est en éveil.

Tirez-en profit.

Par l'étalage de vitrine

l'étalage sur comptoir

la coopération du représentant.

La qualité vous assure

UNE DEMANDE CONSTANTE.

Le Prix établi au détail vous assure

UN POURCENTAGE DE PROFIT EXCELLENT.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

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

10 Place d'Youville, Montréal.

# Vendez le CATSUP AYLMER

## Un Pur Catsup aux Tomates

La saison du Catsup est arrivée

Commandez-en maintenant

En pots de verre ou de  
pierre

1 Gallon --- 4 à la caisse.



En bouteilles de verre

8, 12 et 17 onces

2 douzaines à la caisse

Mélasses de toutes sortes  
MELASSE BARBADE SUPER-FANCY



(Marque de commerce déposée)

EGALEMENT

EXTRA FANCY — Mélasse ST. KITTS.  
EXTRA FANCY — Mélasse ST. VINCENT.  
Mélasse DOMINICAINE      JUS DE CANNE DE CUBA  
— MONTERRAT      Mélasse A PATISSERIE  
— CUBAINE      — A ENGRAIS (\*)  
— PORTO RICO      — BLACK STRAP (\*)  
MIEL DES INDES OCCIDENTALES (en vrac)

Nous garantissons toutes nos qualités comme étant  
absolument pures.

(\*) Ces qualités peuvent être expédiées en wagons-réservoirs.  
DEMANDEZ LES PRIX PAR WAGON ENTIER POUR  
PROMPTE EXPEDITION PRISE SUR NOTRE STOCK.

**Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited**  
MONTREAL, P. Q.

Raccordement direct avec le Télégraphe C.P.R.



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'in-  
grédients inutiles pour le faire paraître plus  
gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai  
savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

# C'EST MAINTENANT LE TEMPS DE COMMANDER LES BOCAUX A CONFITURES

Le prix réduit du sucre va stimuler la demande.



BOCAUX  
A  
CONFITURES  
GARANTIS.



COMMANDEZ  
CHEZ VOTRE  
FOURNISSEUR  
EN GROS.



*Achetez pendant que l'assortiment de bocaux est complet*

**DOMINION GLASS COMPANY, LIMITED**  
FABRICANTS.

## Stanway-Hutchins Limited

### Thés Importateurs Généraux Cafés

A. F. JONES & Co.  
Colombo, Ceylan,  
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR  
John DONALDSON & Co. Ltd.  
Londres, Angleterre.  
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.  
Londres, Angleterre,  
Thés et Cafés.

**Nous sollicitons les commandes d'importation**

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS  
DANS VOS ACHATS

**CONSULTEZ**

LES ANNONCES DU

**PRIX COURANT**

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

### TRANSPORTS PAR CAMIONS AUTOMOBILES

Inutile de vous embarrasser d'un camion automobile et de vous charger des ennuis de son entretien.

Pour tous les transports ou livraisons que vous pouvez avoir à faire, nous mettons à votre disposition notre service de camions automobiles convenant à tous les besoins.

Ecrivez ou téléphonez pour toutes informations complémentaires à:

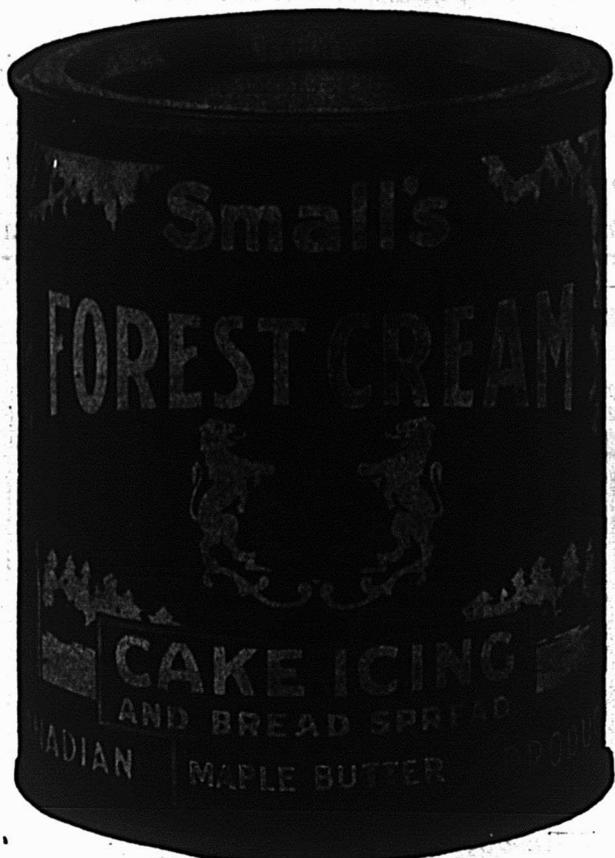
**ROMEO WISINTAINER**

778 Rue Berri,

MONTREAL.

Téléphone: Est 952 J.

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



Grandeur réelle \$2.50 la douzaine.

C'est le produit original doux comme du miel.

**VENTE ENORME**

Évitez les imitations. Se trouve dans toutes les maisons de gros.

**SMALLS LIMITED, MONTREAL.**

## LE RIZ Oriole



Afin que le Riz "Oriole" soit en demande et que ses avantages soient bien connus du public, nous l'annonçons largement. Il y a peu de produits alimentaires vendus par les épiciers qui ne se gâtent pas très vite. Le Riz "Oriole" se conserve indéfiniment.

Vous pouvez acheter maintenant le Riz "Oriole". Il ne perdra pas sa qualité avec le temps et il sera toujours en grande demande.

Le Riz "Oriole" se vend en sacs de 5 lbs.

**Mount Royal Milling & Mfg. Co.,  
Limited**

D. W. ROSS Co'y, Agents,

MONTREAL, P. Q.

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**

# PRODUITS DE QUALITE

## Eau de Vichy. — Conserves alimentaires

Les marchandises importées de France que nous offrons au commerce de détail jouissent au Canada d'une réputation qui en facilite le rapide écoulement, parce que ces produits de qualité toujours uniforme donnent la plus grande satisfaction au consommateur au double point de vue de la qualité et du prix.

---

**Petits Pois "Soleil"** La marque favorite au Canada depuis près d'un quart de siècle. Elle n'a pas besoin de recommandation, parce que tout le monde connaît et apprécie ces délicieux petits pois, frais, tendres, succulents.  
Qualités: Sur-Extra Fins, Extra-Fins, Très Fins, Fins, Mi-Fins.  
Moyens Nos 1, 2, 3. Cette marque est annoncée dans tous les journaux hebdomadaires de la Province de Québec.

---

**Champignons Feyret & Pinsan, Preignac-Bordeaux, France** Un produit soigné, un légume apprécié et qui figure avec honneur sur les tables les mieux servies. Qualités: Champignons Gallipèdes, Choix, 1er choix, Extra, Sur-Extra. Donne un meilleur profit que n'importe quelle autre marque.

---

**Pâtés de Foie Gras, Feyret & Pinsan.** Le Pâté de Foie Gras est un des meilleurs plats cuisinés, prêts à servir — qui font les délices du consommateur et attirent au marchand une clientèle choisie. Cette marque jouit d'une grande faveur, et se vend à des prix modérés.

---

**Eau de Vichy des Sources du Château Robert à St-Yorre.** Naturelle, stérilisée, froide et riche en gaz carbonique, approuvée par l'Académie de Médecine de Paris, et indiquée pour le traitement chez soi des maladies du Foie et de l'Estomac, des Reins et de l'Intestin, Diabète, Gravelle, Goutte et Rhumatisme.

---

**Vichy Limonade au Citron: "La Savoureuse".** La plus agréable des limonades de Vichy obtenue avec le Gaz Carbonique naturel des sources du Château Robert à St-Yorre, à l'exclusion de tout produit artificiel.

---

Ces marchandises de qualité supérieure ne sont pas plus chères que les marchandises ordinaires.

POUR INFORMATIONS ET COTATIONS, ADRESSEZ-VOUS A

# LAPORTE, MARTIN, LIMITEE

Distributeurs en gros.

584 Rue St-Paul Ouest Montréal.

Tél. Main 3766.

## LES PATES ALIMENTAIRES

# "SUNSHINE"



80 Paquets—1 lb.

ET



20 lbs. Net.

# "SPLENDOR"

SONT DE

## QUALITÉ SUPÉRIEURE

Prenez note des nouveaux prix en vigueur

SUNSHINE, 30 PAQUETS DE 1 lb., \$4.35 f.o.b. DESTINATION  
SPLENDOR, 20 lbs NET (VRAC) \$2.35 f.o.b. MONTREAL

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

# P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 rue Saint-Antoine :: MONTREAL, Qué.

# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits 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 1er avril 1921

Vol. XXXIV—No 13

## La taxe sur le chiffre d'affaires serait-elle efficace et répondrait-elle aux besoins du pays?

Le problème des taxes est, sans nul doute, le problème le plus vital qui confronte aujourd'hui le monde du commerce.

Au sortir de la tourmente de la guerre, toutes les nations et tous les peuples ont à présent à amasser une moisson de lourdes taxes. C'est inévitable. Nous nous y attendons et nous devons y faire face. Les dettes nationales doivent être liquidées. Le crédit du gouvernement doit être maintenu et les paiements d'intérêt doivent être renoués. Suivant le mot de Lincoln, "nous devons finir l'œuvre commencée et panser les blessures de la nation."

Cela exige des revenus, et des revenus impliquent des taxes. Il n'est par conséquent pas question de rendre minimes ces taxes, mais le problème réside plutôt dans les moyens à prendre pour obtenir le montant nécessaire avec le moins de difficultés et de la manière la plus équitable. C'est à ce problème que les marchands et hommes d'affaires canadiens pensent aujourd'hui sérieusement. Nos besoins immédiats et futurs et notre prospérité, tant comme individus que comme nation, dépendent de la bonne solution de ce problème.

Nous sommes chargés d'une dette nationale de plus de deux milliards de dollars ce qui, estime-t-on, nécessitera \$25,000,000 annuellement pour payer notre dû à échéance avec intérêt; nous subissons une réduction des recettes des douanes et un déficit sérieux dans l'exploitation de nos chemins de fer; nous admettons que la taxe trop louangée sur les profits d'affaires a trahi toutes les espérances com-

me productrice de revenus, avec ces préoccupations et d'autres problèmes financiers vitaux confrontant le pays, est-il étonnant que les économistes cherchent la solution de tout liquider?

Les sources indirectes de revenus comme l'accise, le service postal et les douanes, ne peuvent être étendues suffisamment pour répondre aux besoins d'urgence. De fait, la dernière source citée est en passe de rapporter même moins de revenus en 1921 que dans les années précédentes, si ceux qui se montrent en faveur de la révision du tarif dans le sens de la baisse ont gain de cause. Ce n'est donc que par l'imposition de taxes que le revenu essentiel peut être prélevé. La taxe idéale est, à n'en pas douter, humainement impossible. La taxe sur les surplus de profits étouffe l'industrie et étrangle l'initiative. La taxe sur le revenu exempte pratiquement les petites gens et affecte les riches au point de priver le commerce de leurs capitaux et de leurs intelligences. Où se trouve alors la solution?

Dans cette controverse, la taxe sur les ventes brutes ou sur le chiffre d'affaires répand un jet d'espoir. L'idée n'est pas nouvelle; elle a été discutée pendant des siècles, mais jamais jusqu'ici l'industrie n'a été organisée à un point qui semble offrir une chance aussi probable du succès de ce système. M. William C. Cornwell, éditeur de la *Back Review* exprime ses vues à ce sujet dans la forte phrase qui suit: "Il n'y a qu'un moyen à employer; il n'y a qu'une source non encore tarie; un réservoir avec une provision presque illimitée; une méthode simple, d'une application

En paquets de  $\frac{1}{11}$  lb.

15c

En boîtes métalliques d'une  $\frac{1}{2}$  lb. 80c

# ROYAL NAVY

Tabac

à Fumer

haché [cut plug.]

facile, pratique et commerciale, adoptable immédiatement, d'une administration facile et économique, la taxe sur le chiffre d'affaires, elle serait d'un avantage inestimable pour tout citoyen de toute classe."

La taxe sur le chiffre d'affaires est, comme son nom l'indique, une taxe sur les affaires totales ou brutes faites par toute personne ou association de personnes. La fixation du taux du pourcentage qui, pour fins d'étude du problème a été arrêté à 1 pour cent, est une matière qui dépend du montant de revenu qu'on veut obtenir de cette taxe et du montant total du chiffre d'affaires du commerce du pays. La taxe implique que quiconque vend quelque chose ou rend quelque service contre paiement, devra collecter un pourcentage arrêté d'avance, en sus du prix de vente véritable de la transaction.

Il est essentiel que ce pourcentage puisse être compté au consommateur. Fondamentalement c'est le consommateur, et nous sommes tous des consommateurs, qui profite des bénéfices et de la protection du Gouvernement, c'est pourquoi, en principe, toute taxe juste doit être supportée par tout le peuple en proportion égale. Tel n'est pas le cas avec tout autre système de taxe actuellement en vigueur.

Tenant pour acquis que la taxe sur le chiffre d'affaires a de nombreux arguments qui la recommandent, et en admettant que la taxe sur les profits commerciaux doive être rappelée, les questions suivantes se posent: Combien faut-il de revenus? Cette taxe peut-elle les produire?

Encore que Sir Henry Drayton n'ait pas encore établi son budget de 1921, nous avons sous la main les estimations des dépenses annuelles fixes du Gouvernement, et nous savons que raisonnablement, l'activité des affaires de cette année ne semble pas dans l'ensemble dépasser celle de 1920. Ceci posé, et faisant prévision pour le rappel de la taxes sur les profits, et calculant aussi un déficit de \$50,000,000 sur les chemins de fer nationaux, nous en arrivons à un chiffre de \$150,000,000, qui a été estimé par des experts comme étant la somme probable qu'on demanderait à la taxe sur le chiffre d'affaires en 1921. Ceci peut-il être fait?

La réponse est nette: oui, et facilement et sans encombre. Le chiffre d'affaires véritable du commerce canadien n'est pas connu, des calculs officiels n'ayant jamais été préparés, mais dans le roulement de la présente taxe des manufacturiers et des ventes, nous avons cependant un exemple des plus frappants. Selon les chiffres du ministère des finances, ces deux systèmes, qui jusqu'ici ont fonctionné sans friction ni plainte, ont procuré à date des revenus de plus de \$8,000,000 par mois; soit près de \$100,000,000 par an, et dans ceci, tous les produits alimentaires, bruts ou manufacturés sont totalement exempts.

Peut-on demander une meilleure preuve? Une augmentation de 1 pour 100 dans ces taxes combinées procurerait le plein montant nécessaire. L'extension du système à l'idée complète d'une taxe sur le chiffre d'affaires produirait assez de revenus pour acquitter notre dette nationale en un ou deux ans. Un membre influent du Comité des

Finances du Sénat estime ces revenus à cinq milliards de dollars.

A première vue, il peut sembler que le 1 pour 100 ajouté au coût d'un article à chacune de ses étapes depuis l'état brut jusqu'au consommateur accumule une taxe d'ensemble fort lourde. Il a été prouvé qu'il n'en est pas ainsi par les études étendues des commodités particulières qu'indiquent, dans le cas d'un pain par exemple une augmentation d'un-sixième de sou seulement. Une livre de bœuf se trouve grévée par l'addition des quatre ventes taxables, d'un sou seulement, soit de 2½% dans le prix final, tandis qu'une paire de chaussures, qui se vendait en 1919, à \$16.75 se trouve augmentée de 49 cents, soit de 2.87 pour 100. M. Jules S. Bache, traitant de cette question aux Etats-Unis dit: "Ceux qui ont étudié la manoeuvre de cette taxe n'ont pas encore été capables de trouver un article sur lequel la taxe prélève un plus gros montant que 3¼ pour 100.

Bien que chacun confesse vouloir payer sa part, chacun est également prompt à prétendre que les conditions de son propre commerce sont "quelque peu différentes de tout autre." Les manufacturiers voient mille raisons pour que le détaillant fasse l'ouvrage de collection, tandis que le détaillant argue que la taxe devrait être appliquée "à source". Par bonheur, la taxe sur le chiffre d'affaires permettrait des applications et des ajustements nombreux et variés. Les personnages officiels d'Ottawa auraient la charge de décider de ces détails. Quant à nous, marchands-hommes d'affaires et contribuables, il nous incombe l'obligation de voir à ce que nos suggestions et nos vues soient prises en considération.

La proposition de cette taxe devrait être considérée par toute personne individuellement, son effet à son propre commerce étudié, et les résultats de cette étude individuelle devraient être communiqués à Ottawa par le canal des associations respectives ou directement.

## PAS DE TAXE DANS LE CAS DU DÉTAILLANT VENDANT SON PROPRE COMMERCE

Un abonné nous écrit: "Veuillez nous donner toute information relative à la vente d'un commerce. Y a-t-il une taxe du Gouvernement imposée sur cette transaction?"

Réponse: Dans le cas d'un détaillant vendant son commerce, il n'y a pas de taxe. Dans le cas d'un marchand de gros vendant son commerce, il y a une taxe sur la vente sur son actif représenté par des marchandises destinées à être revendues, ce stock de marchandises étant taxable d'après la loi.

Il est difficile cependant de fournir toute information relative à la vente d'un commerce car chacun a ses propres particularités et chaque vente offre ses propres problèmes. Le vendeur d'un commerce devrait porter une attention particulière à ne pas se mettre en contradiction avec la Loi des Ventes en Vrac.

# Notre représentant chez les épiciers en gros

## L'OPTIMISME REGNE PARTOUT. — COMMENT DEVRA S'OPERER LE RAJUSTEMENT.

La visite que notre représentant a faite à divers épiciers en gros de notre ville a eu les résultats auxquels nous nous attendions. Nous constatons une fois de plus que les conditions du marché sont des meilleures, étant donné les circonstances actuelles. L'optimisme le plus évident règne partout. Sans doute, qu'on ne prétend nulle part que nous en sommes revenus aux conditions d'avant-guerre. La chose tout d'abord est simplement dans le domaine de l'impossible.

Comme le déclarait M. Joseph Laporte, de la maison Laporte & Martin, qui, avec sa courtoisie habituelle, a bien voulu nous donner un rapide aperçu sur les conditions générales du marché, "avant que les prix reprennent leur cours normal, une réaction devra se produire. Remarquez bien, nous disait-il, qu'il ne s'agit pas de revenir aux anciens prix, cela est impossible. Le prix normal dont je veux parler ne sera que celui qui sera proportionné au coût de la production. Or, nous savons tous que la production a subi, durant une période assez longue un ralentissement sinon un arrêt complet. Le producteur voyant que la demande se faisait de plus en plus rare n'a pas cru devoir accumuler inutilement de stock; c'était logique, mais cette ligne de conduite, si elle était marquée au coin de la prudence, n'était pas sans provoquer, avec la rareté de la marchandise, la hausse des prix.

"Il s'agit aujourd'hui sinon de revenir aux anciennes conditions, au moins à un modus vivendi acceptable de part et d'autre. Le producteur veut et doit produire; c'est son avantage comme celui de la communauté. L'intermédiaire est prêt à offrir ses services, moyennant une rémunération équitable. Le consommateur ne veut plus payer de prix excessifs.

Si nous ne voulons pas tourner indéfiniment dans un cercle vicieux, il faut en arriver à une solution pratique en donnant à chacun la part qui lui revient.

## LE CONSOMMATEUR.

Si les prix ont monté si considérablement, il ne faut pas croire que le consommateur n'y est pour rien. Il existe, nous faisait remarquer avec raison M. Joseph Laporte, chez le consommateur, comme d'ailleurs chez tout acheteur, une maladie qui, si nous ne faisons pas attention, est en train de devenir chronique.

La guerre qui a occasionné tant de désordres en est la cause. L'ouvrier qui, avant, était habitué à vivre avec un salaire moyen, s'est vu tout à coup, sans même qu'il l'exige, à même de recevoir, pour un travail relativement médiocre, un salaire fabuleux.

N'at-on pas vu de simples ouvriers qui ne connaissent rien dans la fabrication des obus gagner autant et même plus qu'un ministre? Pendant ce temps la production des articles de consommation courante était négligée, et devenant rares, ces articles se vendirent en proportion des salaires gagnés. L'ouvrier n'en fit pas grand cas. Une certaine vanité de pouvoir, pour un temps du moins, se mettre à la hauteur des gens riches, le poussa à faire des extravagances qui ont eu pour résultat de brûler les économies qu'il aurait pu faire.

L'heure du rajustement devait sonner. C'était fatal; mais cette heure inattendue — parce qu'on ne voulait pas même l'entrevoir — trouva le riche encore en état de faire face à toute crise éventuelle, tandis que l'imprévoyant constatant son impuissance voulut tout au moins se cramponner aux salaires payés durant la guerre. D'où les grèves, les récriminations, le chômage, etc.

Heureusement que la force des circonstances a ramené bien des choses et... des hommes. Aujourd'hui, bon gré, mal gré, on comprend qu'il faut revenir à de meilleurs sentiments. Cependant, ce serait un tort de croire que nous devons revenir aux salaires d'avant-guerre. De même que nous disions tout à l'heure, que le retour aux anciens prix est impossible, ainsi doit-il en être des salaires.

Si nous ne voulons pas que l'injustice soit à la base de la solution grave qu'on se propose, il faut qu'il y ait une proportion convenable entre le prix de la marchandise et le pouvoir d'achat du consommateur. Ce dernier est prêt à acheter à n'importe quel prix pourvu qu'il ait les moyens de le faire. C'est bien d'ailleurs ce qui doit se produire, car si le consommateur n'achète pas convenablement, le détaillant, le marchand de gros et le producteur se ressentiront inévitablement de cette abstention.

"Il faut, nous disait M. Laporte, qu'aucun rouage ne fasse défaut, si nous voulons que la machine fonctionne régulièrement. Avec un peu de patience, nous verrons bientôt le chômage disparaître totalement, et nos ouvriers, qui sont excellents d'ailleurs, se remettront bientôt à acheter, sinon aux prix d'avant-guerre, du moins aussi régulièrement.



# TANGLEFOOT

## PRODUCTS

Papier collant à Mouches,  
Ruban collant à Mouches, Cône Tanglefoot,  
Poudré à Coquerelles et à Cafards.

**THE O & W. THUM CO., MANUFACTURERS.**  
GRAND RAPIDS, MICH. WALKERVILLE, CANADA.

## LE DÉTAILLANT.

Ce qui manque aux petits détaillants, surtout chez les fortunés qui animent les marchés de gros, Paris que le consommateur n'achète pas suffisamment, parce que l'ancien stock ne s'écoule pas assez vite pour permettre de faire certaines baisses dans les prix, on l'a appelé la banque-roule, sinon à la fin du monde. Et pourtant combien de faillites les épiciers ont-ils à enregistrer à cause du rajustement qui est en train de s'opérer? Elles sont plutôt rares. On voit tout en noir, on est pessimiste en un mot. La maladie morale que nous avons notée chez le consommateur à propos des salaires, existe chez le détaillant au sujet de l'écoulement de son stock et du renouvellement de ce dernier. On craint outre mesure et cette crainte paralyse le mouvement de ceux qui sont pour ainsi dire le pivot du marché. Si le détaillant n'agit pas promptement nous courons tous le risque de revenir non pas aux prix d'avant-guerre, mais à ceux qui les ont suivis.

Le meilleur moyen, pour les détaillants, d'améliorer la situation, n'est pas, on le comprendra facilement, de se plaindre simplement du côté du marchand de gros et de lui dire: "Commencez d'abord, nous suivrons ensuite." Ceci n'est pas de bonne politique. Ce n'est ni au marchand de gros ni au détaillant à commencer le premier à opérer le rajustement dans les prix. Nous l'avons dit, les deux doivent agir ensemble et à ce sujet nous tenons à dire que nous avons entendu au cours de nos conversations avec le marchand détaillant et le marchand de gros une *pilule* à avaler; le plus tôt nous l'avons avalée, ce sera!"

Quelle est cette fameuse pilule? C'est la baisse relative des prix. La plupart des épiciers-détaillants ont encore une certaine quantité de stock qu'ils ont payé peut-être à un prix plus élevé que le prix courant. Quelques-uns d'entre eux, pour ne rien perdre attendent en vain une hausse de prix qui ne se produira pas. Ne pouvant vendre ce qu'ils ont, ils ne veulent rien acheter de nouveau. D'où il s'en suit qu'ils se trouvent paralysés.

Demeureront-ils indéfiniment dans cette position? Evidemment non. Alors pourquoi ne pas en prendre immédiatement son parti? Le moyen est bien simple. Il faudra tôt ou tard subir une perte. Alors pourquoi cette perte inévitable ne se ferait-elle pas lentement, plutôt que subitement par voie de faillite? Réduire à des prix que le consommateur ne pourra pas refuser, les marchandises payées peut-être plus cher que le prix courant actuel, voilà à notre point de vue le seul moyen pour le détaillant de coopérer au rajustement.

"Il faut, encore une fois, que lui aussi prenne sa pilule." Et le plus tôt il le fera le mieux ce sera. Car ceci, en lui permettant de faire de nouveaux achats, activera davantage la production qui pour se mettre en mouvement n'attend que la demande. On calcule qu'à l'heure actuelle, il reste encore environ 25 pour cent d'ancien stock. Avec la politique que nous préconisons, l'avenir n'est donc pas loin où nous verrons bientôt le marché reprendre son cours normal.

D'ailleurs, le consommateur pour le détaillant est le posséder le plus de capitaux liquides possible, afin de se mettre en état de suivre le cours du marché. Personne ne lui conseille de faire de gros achats. Le producteur doit à un moment pendant le temps de crise ne doit pas être mis de côté. Ce qui importe, c'est qu'il ne soit pas tout à fait épuisé et qu'il ne soit pas obligé de devenir économe, que d'écouler rapidement son stock, ce qu'il doit.

Il faut à tout prix que le consommateur se maintienne à un niveau suffisant pour provoquer la production, sans quoi le détaillant tout comme les autres sera à l'arrêt encore longtemps à la crise terrible de la rentrée de la marchandise qui provoquera une hausse de prix.

## LE MARCHAND DE GROS.

Le détaillant, avec son stock, est porté à se plaindre vers le marchand de gros pour lui dire: "Commencez d'abord."

En toute justice, nous devons dire que ce dernier a répondu largement à son rôle. Il a fait tout ce qu'il doit pas prétendre que le consommateur ne doit pas être fait pour opérer le rajustement des prix.

Nous avons dit la semaine dernière que les marchandises de nouveautés en gros avaient définitivement fixé leurs prix jusqu'au 15 de juin prochain. Nous tenons de bonne source que les prix de gros en épicerie sont pratiquement arrivés à leurs taux minima. Les marchands de gros ont compris qu'il leur fallait faire des sacrifices, s'ils ne voulaient détenir indéfiniment des quantités de marchandises. Ils ont fait les sacrifices nécessaires; eux aussi ont pris leur *pilule* et ils attendent maintenant les événements en toute confiance. Comme nous l'avons dit, ils sont plutôt optimistes et c'est tant mieux, car leur optimisme aura certainement le bon effet d'inspirer plus de confiance aux producteurs comme aux manufacturiers qui voyant la demande se réveiller de sa trop longue léthargie, se mettront en mesure d'y répondre le plus vite possible. Ce sera alors l'ère du marché normal, nous l'espérons, pour ne plus être troublés, nous l'espérons, par une crise semblable à celle qui a eu une si désastreuse répercussion sur notre pays.

Comme nous le disait M. Bruno Tardieu de la part de son Chaput & Fils qui n'a pas cessé de nous donner de précieux renseignements sur le sujet que nous traitons aujourd'hui, "le marché qui, avant quelques mois reprendra définitivement son cours normal, continuera à s'améliorer toujours davantage."

"Nous touchons pratiquement à la fin de nos misères. Il y aura bien quelque hausse encore pour certains articles comme les cafés, etc., mais elles seront de peu d'importance au point de vue général.

"Le détaillant n'a rien à craindre. Si nous ne pouvons le blâmer d'avoir été prudent dans le passé, nous lui conseillons d'avoir confiance en l'avenir. Notre pays est encore jeune, vigoureux, et le consommateur qu'il n'y a

pas en seul pays dans le monde entier qui revien dra plus vite aux conditions normales."

M. Louis Bédard, comme M. Jos. Laporte, nous recommande de continuer à prêcher l'optimisme qui ne manquera pas de donner au marché la vie qui lui a fait défaut si longtemps.

### M. CHARLES HOWELL SERA GERANT GENERAL DE LA COMPAGNIE CANADIENNE DE KRAFT-MACLAREN CO.

M. Charles H. Howell de Chicago était récemment au Canada dans les intérêts de la Kraft-MacLaren Cheese Co., Ltd., pour voir aux préparatifs pour la fabrication à Montréal.

Le commerce sera intéressé à savoir que M. Howell est le gerant général de la nouvelle compagnie de Montréal de la Kraft-MacLaren Cheese Co., Ltd. M. Howell dit que la firme espère commencer ses opérations dans la nouvelle usine vers le 15 mai. En outre de la fabrication de fromage à la crème en paquets et en boîtes, la compagnie nouvelle fera des lignes entièrement nouvelles pour le commerce canadien.

### LES EPICIERIS QUI ONT PAYE L'AMENDE SERAIENT PRIVES DE LICENCES.

Une décision qui ne manquera pas de causer une perturbation chez les épiciers licenciés, c'est celle que vient de prendre la commission des liqueurs à leur sujet en ce qui concerne l'octroi de nouvelles licences ou permis.

Cette décision implique que ceux qui ont payé l'amende pour une contravention jusqu'ici ne pourront avoir un renouvellement de leur licence.

M. J. Sarasin, président de l'association des épiciers a déjà prévenu quelques-uns des intéressés afin qu'ils avisent.

Ce sont ces noms que l'on a mis sur la liste noire. Les épiciers licenciés sont au nombre de 370 et que sur ce nombre près de 74 ont déjà payé l'amende.

Ce sont ces noms que l'on a mis sur la liste noire.

### NOS PECHERIES

La quantité totale de poissons pris sur les côtes du Dominion pendant le mois de février a été de 166,751 quintaux qui représentent une valeur de \$691,030.00, comparativement à 278,398 quintaux valant \$652,970 pour la période correspondante de l'an dernier. L'augmentation de la valeur, malgré la diminution des quantités capturées provient de ce que la prise de poissons se vendant à des prix plus élevés a été plus considérable.

### LA PREPARATION, SUR LA COTE DE GASPE, DE LA MORUE DESOSSEE EN BLOCS D'UNE LIVRE, NE SAURAIT ETRE QU'UN PROFITABLE. — LA SITUATION DU COMMERCE DU POISSON DANS CETTE REGION

Un de nos lecteurs, du comté de Gaspé nous entretient dans une correspondance fort intéressante de la situation qui prévaut sur la côte gaspésienne quant à la production de la morue et il nous demande si, à notre avis, il serait profitable d'établir dans cette région, sur une petite échelle, l'installation nécessaire en machines et presses pour faire des blocs d'une livre de morue désossée (Boneless Cod).

Nous engageons vivement notre correspondant à donner suite à son idée, et nous sommes persuadés que son entreprise, s'il la met à exécution ne saurait que lui être profitable, car il y a une bonne demande pour la morue préparée, et étant aux sources mêmes de production, il peut se procurer le produit brut à d'excellentes conditions et faire profiter le marché canadien de sa situation exceptionnelle qui lui permet de produire un article comestible courant à un prix avantageux.

Au demeurant, voici ce que notre correspondant nous communique sur la situation qui prévaut en ce moment sur la côte de Gaspé relativement au commerce du poisson:—

"Pour votre propre information et dans l'intérêt de vos lecteurs je crois qu'il n'est pas inutile de vous faire savoir ce qui se passe sur la côte de Gaspé en ce qui a trait au commerce du poisson qui est le négoce principal de la région.

Depuis quelques années, les Américains ont introduit un nouveau mode de préparation de la morue dénommé "Heavy salted-cured cod"; et par ce mode de préparation la morue peut se garder sept ou neuf mois et même plus sans qu'il soit besoin de la faire sécher au soleil ni de la garder en saumure, mais il suffit de la placer dans des "tanks" après l'avoir "tranchée" (ouverte) avec une forte saumure pendant 8 jours, puis de la placer en "pilles" avec une épaisse couche de sel de Turquie ou d'Asie. Quand la morue a reposé ainsi pendant un mois, elle est "fumée" (cured) et l'exportation a lieu généralement dans cette période, car jusqu'à cette année, les acheteurs étaient légion et les prix montaient comme par enchantement, et comme en ce temps-là, les affaires étaient payantes, beaucoup de gens avaient entrepris ce commerce qui, malheureusement pour eux ne fut que de courte durée, car cette année, plus d'une vingtaine de marchands de poisson, soit la presque totalité de Gaspé à Paspébiac, ont en entrepôts des quantités de morue d'une valeur variant de \$5,000 à \$25,000, le tout évalué à \$150,000, montant qui est presque perdu pour tous ces marchands.

Le marché du poisson salé est en péril sur la côte de Gaspé car les pêcheurs ne sont plus portés à vendre leur poisson à aussi bon marché, et le poisson est forcé

de passer en plusieurs mains avant d'être prêt pour la consommation en bloc d'une livre et déossée. Ne croyez-vous pas que si quelqu'un de la côte se mettait à faire une installation pour préparer cette morue déossée, il y aurait beaucoup à y gagner, car la main d'oeuvre coûte dans cette région moins cher qu'en ville et nous aurions un contrôle plus efficace de la qualité du produit qui serait sous la même direction depuis son arrivage de la pêche jusqu'à sa livraison au commerce prêt à la consommation."

Si la personne qui veut bien ainsi nous confier ses projets et ses vues sur la possibilité d'une industrie fort intéressante se lance dans pareille entreprise, nous lui conseillons d'adopter pour son produit une marque de commerce spécifique qui soit la désignation de qualité de son produit et de faire une publicité suffisante pour faire connaître sur le marché la marchandise qu'il entend faire distribuer à la consommation par l'intermédiaire du marchand-détaillant. La question de fabrication est primordiale sans doute, mais celle de l'écoulement de la production n'est pas moins importante et c'est sous le sceau d'une marque de commerce qui établit petit à petit sa réputation qu'un produit se fait connaître et établit une demande qui est le sûr garant d'un chiffre d'affaires qui permettra des profits constants et raisonnables.

### L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS ET LA TAXE SUR LES ARTICLES MANUFACTURES

La question de savoir si la taxe de deux pour cent imposée par le gouvernement fédéral sur les articles manufacturés s'applique aux marchands détaillants qui confectionnent eux-mêmes certaines marchandises, telles que des habits, des chapeaux, etc., c'est-à-dire aux tailleurs, aux modistes, et autres, n'est pas encore réglée.

Le gouvernement avait menacé de poursuites judiciaires certains marchands qui avaient refusé de payer cette taxe sous prétexte qu'ils étaient des détaillants et non des manufacturiers, mais jusqu'ici il n'a rien fait dans ce sens et la question est dans le statu quo.

L'Association des Marchands-Détaillants du Canada n'en continue pas moins sa campagne contre les prétentions du gouvernement à ce sujet. Des représentants de cette organisation ont déjà eu une entrevue avec les manufacturiers de Montréal pour en arriver à une définition exacte du mot "manufacturier" et du mot "détaillant" et cette semaine, ils se rencontreront à Toronto avec les industriels et les commerçants de cette ville pour discuter cette question et en venir à une entente si possible. Des représentants des succursales de l'Association des marchands-détaillants d'Ottawa et de plusieurs autres villes du Canada, assisteront aussi à cette entrevue. La succursale de Montréal sera représentée par son secrétaire, M. Moïse Lapointe et plusieurs membres ont aussi manifesté l'intention de faire le voyage de Toronto à cette occasion.

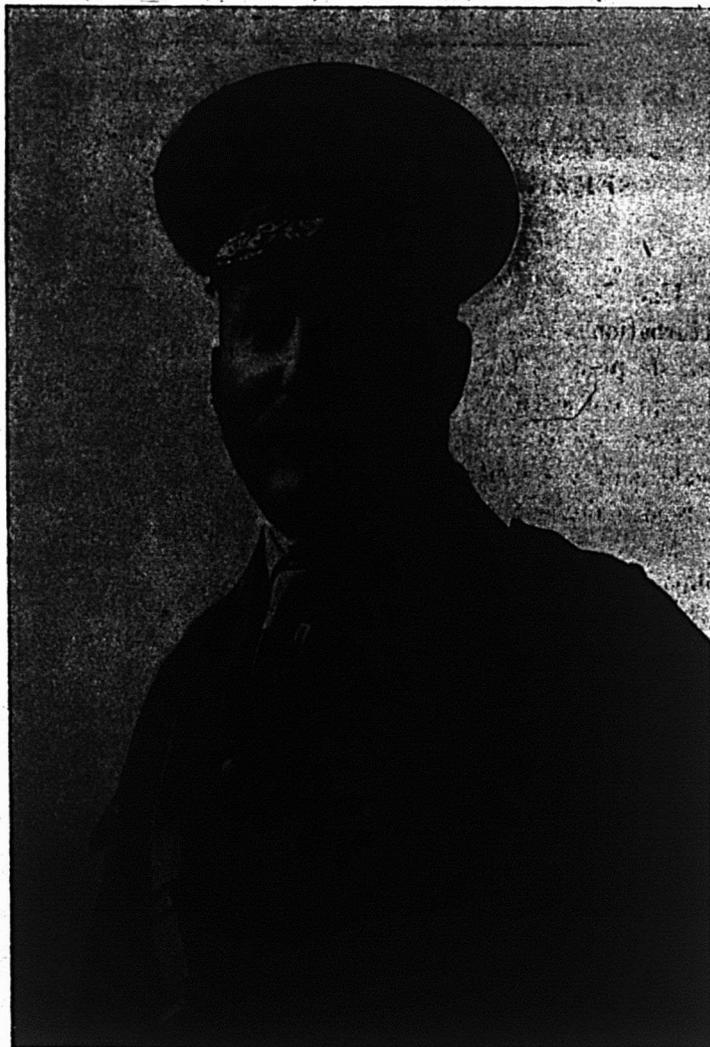
M. J.-A. Giguère, le secrétaire de la succursale des marchands-détaillants à Québec qui était de passage ces jours-ci aux bureaux de l'Association, rue Sainte-Catherine, nous a dit que les marchands de la vieille Capitale s'intéressaient vivement à cette controverse et qu'ils attendaient avec impatience le moment d'être fixés à ce sujet.

### CONVENTION DES MARCHANDS DE FERRONNERIE A MONTREAL EN JUIN PROCHAIN

L'American Iron and Steel Association, la grande association de marchands d'articles en fer et en acier, aura sa convention annuelle à l'hôtel Windsor, de Montréal, en juin prochain.

Plus de trois cents délégués de toutes les parties de l'Amérique prendront part à cette convention, qui promet d'être l'une des plus importantes que le commerce de la ferronnerie ait eues, à cause des problèmes multiples que la période de rajustement a créés.

On a élaboré un programme des plus intéressants pour instruire et récréer les nombreux congressistes.



C'est M. Robert Starke, président de l'association canadienne des grossistes en ferronnerie qui est le président du comité de réception, c'est dire que la partie récréative du programme est entre bonnes mains.



# PHARMACIE-PARFUMERIE



## COUP D'OEIL SUR LE MARCHÉ PHARMACEUTIQUE

Avec une beaucoup plus forte proportion de baisses que de hausses, le marché pharmaceutique n'a guère changé de caractère pendant ces dernières semaines. Le menthol, dit-on, est moins ferme de prix encore qu'il n'y ait pas de changement défini dans ses cotations, mais la demande est tombée comme il est de coutume à ce temps de l'année, et certains prétendent que le marché du menthol semble être à la baisse. Le bismuth métal est en baisse, mais nulle réduction ne s'est produite sur les sels de bismuth et il n'en est pas attendu. L'antipyrine est ferme avec quelque augmentation notée dans la demande. La commarine est plus faible par suite de la concurrence parmi les marchands en l'absence de toute demande de quelque importance. La saccharine avait meilleure tenue par suite de la diminution des approvisionnements. Des offres de podophyllin ont été faites à des prix plus bas. La santonine est calme mais du fait de sa rareté le marché demeure très ferme et l'on ne serait pas surpris de voir une nouvelle hausse des prix. L'acide tartrique est plus ferme parmi les produits de seconde main du fait des rapports d'un marché plus fort à l'étranger.

L'huile de citronnelle est moins ferme de prix par suite du manque de demande. La formaldehyde ne marque pas de changement notable, mais le marché offre encore une apparence facile du fait de la chute de la demande et de la faiblesse de la matière première de base. Parmi les huiles essentielles, la peppermint (menthe poivrée) peut s'obtenir à de plus bas prix, tandis que la liste générale des huiles est plus facile sous l'influence du calme des affaires. L'ergot est plus fort; les approvisionnements ont diminué et des prix plus élevés ont été demandés par les importateurs et les marchands. Il n'y a pas eu de nouveaux développements dans la situation de l'acide citrique, le marché étant assez ferme avec une bonne demande. Le mercure est calme et relativement plus facile de prix.

On fait rapport de nouvelles baisses du marché des Etats-Unis. Le bicarbonate de potassium est descendu de 5 cents la livre; l'antipyrine est réduite de 20 cents; les bromures de potassium, de sodium et d'ammonium ont tous été réduits de 10 cents la livre; le bromure de strontium est sans changement; la cocaïne est en baisse de

\$1.00 l'once; le brôme est en baisse de 10 cents; le permanganate de potassium est réduit de 5 cents; le sulfate de potassium est en baisse de 3 cents; les cristaux de santomine sont très rares et se vendent à présent dans les \$12.00 l'once. On s'attend à ce que ce prix monte.

### Acétate d'ammoniaque

En baisse de 15 cents l'once, ou de 85 cents la livre.

### Citrate d'ammoniaque

Les cotations sont en baisse. Il se vend à présent à 25 cents l'once ou \$2.10 la livre.

### Tartrate d'ammoniaque (Neut.)

Cotation plus élevée à \$1.75 la livre.

### Chlorure d'antimoine (Crist.)

Le changement noté porte le prix à 25 cents l'once ou \$2.25 la livre.

### Bromure d'arsenic

Le bromure d'arsenic montre une baisse à 40 cents l'once.

### Valérate d'amyle

Il y a baisse sur le valérate d'amyle ou "huile de pomme". Le nouveau prix est de \$9.50 la livre.

### Oxalate d'ammoniaque

Légère baisse. L'oxalate pur est coté à \$1.20 la livre et celui extra pur à \$1.40.

### Bichronate d'ammoniaque

On note une légère baisse. Le prix est de \$1.70 par cartons d'une livre pour des cristaux d'une pureté supérieure.

### Agar Agar (poudre. grossière)

En baisse. La cotation actuelle est de \$2.40 la livre.

### Acide oxalique (cristaux)

Il y a baisse. Les cotations sont 50 cents la livre ou 45 cents la livre par lots de 5 livres.

### Chlorure de Barium

Les cotations sont de 40 cents la livre pour les cristaux purs et de 65 cents pour les cristaux extra-purs.

### Brôme (N.F.)

On note une baisse. Les cotations sont de 25 cents l'once de \$1.50 la livre par 1-4 de livre, ou \$1.10 la livre par plus fortes quantités.

### Bismuth Betanaphthol, (U. S. P.)

La baisse nouvelle porte les cotations à 40 cents l'once ou \$4.45 la livre.

### Crésol, U. S. P.

Réduction notée. Prix actuel: 45 cents la livre.

**Créosote, U.S.P., B.P.**

Les nouvelles cotations montrent une baisse à \$1.15 la livre ou \$1.10 la livre par lots de 5 livres.

**Caséine (technique)**

Le prix actuel est de 45 cents la livre.

**Camphre monobromaté**

De nouvelles baisses sont notées sur les cristaux U. S. C. Le prix actuel est de 35 cents l'once ou de \$4.35 la livre.

**Bromure de calcium, U.S.P.**

Les cotations sont en baisse de 20 cents la livre au prix de \$1.85 la livre.

**Citrate de caféine, U.S.P.**

La baisse nouvelle porte le prix à 65 cents l'once ou \$8.35 la livre.

**Chlorure de cadmium**

La nouvelle cotation est de 25 cents l'once ou \$3.00 la livre.

**Digitaline (poudre pure)**

Légère baisse. Le prix est de 95 cents pour fioles de 15 grains et de \$16.00 l'once.

**Ether, U.S.P.**

Nouvelle baisse. La présente cotation est de 70 cents la livre, ou de 60 cents la livre par lots de 5 livres.

**Huiles essentielles**

Le marché reste calme et avec tendance à la baisse. L'huile de cananga est légèrement plus facile de prix par suite du manque de demande. L'huile de citronnelle a baissé par suite des gros stocks détenus dans les marchés primaires et pour lesquels il ne semble guère y avoir de demande.

L'huile de clous de girofle a encore tendance à la baisse.

**Thymol, U.S.P., B.P.**

Baisse notée. La cotation est de \$1.05 l'once ou de \$14.00 la livre.

**Trioxymethylene, U.S.P.**

Plus bas prix coté à 20 cents l'once, ou \$1.60 la livre.

**Vanilline raffinée, U.S.P.**

La cotation actuelle est de \$1.55 l'once.

**Stéarate de zinc, U.S.P.**

Coté plus bas à \$1.25 la livre par quarts de livre, ou 90 cents par livre.

**A LOUER**

Manufacture de 3 étages 50x27 chauffée et très bien éclairée.

On peut louer chaque étage séparément si désiré.

S'adresser à

O. LARIVIERE & CIE,  
269 Rue Cascades,  
ST-HYACINTHE.

**LA TAXE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES ET LES MARCHANDS DÉTAILLANTS.**

Dans le présent numéro du "Prix Courant", nous avons étudié sous un certain angle l'opportunité de la taxe sur le chiffre d'affaires. Ce n'est là que l'opinion d'un certain groupe commercial.

Dans un prochain numéro nous donnerons l'avis du commerce de détail sur ce sujet et nous verrons qu'il est fort opposé à ce que le gouvernement impose une taxe sur les ventes des marchands détaillants.

**NOTRE SERVICE D'INFORMATION****St-Jean l'Évangéliste, (P. Q.)**

Je suis marchand à la campagne et l'on m'apporte souvent de mauvais oeufs. Pourriez-vous me donner un bon moyen pour les distinguer d'avec les bons? — G. F.

Réponse. — Pour distinguer les bons oeufs des mauvais, il suffit de les "mirer". Cette opération consiste à examiner l'oeuf devant une lumière artificielle quelconque. Si l'oeuf est d'une teinte rougeâtre, il est bon. S'il paraît noir ou de quelque autre teinte foncée, c'est qu'il a perdu sa fraîcheur.

Pourriez-vous me donner l'adresse d'un journal de modes concernant spécialement les chapeaux? — G. F.

Réponse. — Après consultation de l'annuaire des Journaux Canadiens, nous devons dire qu'il n'existe pas de journal spécial de ce genre en Canada. Chaque mois, dans notre dernier numéro, une section spéciale est consacrée à la revue des modes, qui comprend toujours entre autres une étude rapide sur les chapeaux et fournitures pour modes

**(St-Eugène, Ont.)**

Seriez-vous assez bon de me dire le noms des compagnies d'assurance pour le feu qui n'ont pas d'agence à Montréal et qui en désirent une et me donner leur adresse. — N. A.

Réponse. — La British Colonial Fire Insurance Co., 2 Place d'Armes, Montréal, n'est pas représentée à St-Eugène, Ont.

Propriété à vendre à Victoriaville, comprenant un magasin de 52 pieds de long, avec logement au-dessus, le tout est moderne, et situé sur la rue commerciale. Excellent poste d'affaires.

S'adresser à Boîte Postal 40,  
Victoriaville.

**AGENT VOYAGEUR DEMANDE**

Agent-voyageur demandé pour visiter toute une partie de la province pour importante fabrique de chaussures. S'adresser donnant détails, expérience, etc., à C. A. A., Le Prix Courant, 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

# L'augmentation des tarifs des colis postaux est désirée

**L'Association des Epiciers en gros canadiens appuyée par les Associations des Marchands-Détailants et les Chambres de Commerce envoient une pétition au gouvernement pour demander l'augmentation des colis postaux.**

Une pétition endossée par l'Association des Marchands-Détailants et par les Chambres de Commerce sera envoyée par l'Association Canadienne des Epiciers en gros, au très honorable Arthur Meighen, premier ministre du Canada et aux membres du parlement fédéral. Cette pétition est le résultat d'une action concertée entreprise par l'Association des Epiciers en gros pour s'efforcer de remédier à ce que les associations déclarent être une distinction injuste en faveur des maisons vendant par correspondance. Depuis quelque temps déjà, cette organisation a discuté la question des tarifs des colis postaux, soulignant le fait que ces tarifs sont déraisonnablement bas et n'ont pas augmenté en proportion des hausses qui ont caractérisé les taux du fret et d'express. Cette particularité a agi au désavantage des petites villes et des villages et a servi profitablement les intérêts des maisons vendant par correspondance dans les grandes cités.

La pétition qui est signée à présent se lit comme suit: "Vos pétitionnaires désirent montrer humblement que votre gouvernement distribue des marchandises générales en faisant subir une perte énorme au revenu du pays, causant du tort au commerce distributeur régulier et aux intérêts ruraux du pays; que votre gouvernement dans la distribution de la matière postale de troisième classe a donné une option à l'expéditeur de se servir du colis postal, ce qui permet aux gros catalogues des maisons vendant par correspondance d'être distribués au tarif des colis postaux;

Que votre Gouvernement a distribué de la matière postale de seconde classe à perte considérable pour le pays, le ministre du travail ayant déclaré en septembre 1919 que dans la livraison des journaux seulement, il y avait une perte pour le revenu d'approximativement \$6,000,000 annuellement; Que durant la session de 1920, le Parlement du Canada avait augmenté les tarifs postaux des journaux, mais que nulle augmentation n'avait été faite sur les tarifs des catalogues et colis postaux;

Que votre Gouvernement charge des tarifs excessifs sur la matière postale de première classe qui montre un gros profit, lequel est absorbé par la perte des autres classes;

Que cet état de chose a pour résultat une alliance entre votre Gouvernement et les maisons vendant par correspondance pour la distribution des catalogues et de la marchandise générale, à moins que le prix ne revienne, en concurrence avec le commerce distributeur régulier du Canada;

Qu'au moment où le Gouvernement du Canada signait un contrat avec les compagnies de chemins de fer pour le transport de la matière postale, l'influence dominante du Gouvernement obtenait un contrat plus favorable des chemins de fer que le tarif chargé au public général, ce que nous considérons comme une erreur, car le Gouvernement représentant le peuple collectivement, devrait payer sur la même base que le peuple individuellement, autrement les intérêts de certaines classes seraient lésés;

Vos pétitionnaires montrent humblement qu'il y a eu quatre augmentations dans les tarifs de fret depuis que le contrat fut passé: en décembre 1916, 5 pour 100; en mars 1918, 15 pour 100; en août 1918, 25 pour 100; et en septembre 1920, 40 pour 100, ce qui fait une augmentation cumulative de 111.3125, augmentation qui s'appliquait pleinement à toute classification de marchandises, sauf l'item du lait frais qui n'est pas traité par les maisons vendant par correspondance de la manière qu'il l'est par les fermiers et le commerce de distribution. Depuis le 1er janvier 1921, cependant, l'avance de 40 pour 100 de septembre 1920 a été réduite à 35 pour 100 ce qui porte l'augmentation actuelle à 103 1/4 pour 100;

Que les tarifs d'express ont également augmenté dans des proportions notables à différents intervalles. Le 1er septembre 1919, le Bureau de la Commission des Chemins de fer émettait un ordre donnant de plus fortes augmentations de tarifs, dont il est cependant difficile de fixer le montant exact du fait du change au "Block System" pour correspondre avec celui adopté par la United States Interstate Commerce Commission, mais qu'on peut considérer ne pas être moindre de 37 pour 100, sur les tarifs de première classe. Le 9 février 1921, les tarifs furent à nouveau augmentés de 35 pour 100 sur la matière de première classe, de 25 pour 100 sur la matière de seconde classe et de 20 pour cent sur le tarif des commodités; les marchandises distribuées par colis postaux devant être de première classe par express, et ces deux augmentations montant à 84.95 pour 100.

Comme problème du transport, la distribution par colis postal est en concurrence directe avec les compagnies d'express et devrait être sujette au même traitement à ce point de vue;

Que le Bureau de la Commission des Chemins de fer du Canada a fait enquête sur les termes du contrat entre le Gouvernement et les compagnies de chemin de fer le 3 octobre 1911, le 17 novembre 1911 et le 18 mars 1919, et qu'il fut démontré que tandis que les chemins de fer chargeaient 16 cents par mille de char plein (la base de calcul) ils auraient dû augmenter à 24.7 cents pour un mille de char plein, soit une hausse de 116 7/8 pour 100. Depuis cette enquête, il y a eu une hausse de 40 pour 100,

moins cinq pour cent, soit 35 pour cent, ce qui devrait porter les 34.7 cents à 46.845 cents au lieu de 16 cents, soit une augmentation de 192 $\frac{3}{4}$  pour 100, une condition que le Gouvernement doit certainement reconnaître injuste aux compagnies de chemin de fer et créer un tort inexcusable aux intérêts de distribution régulière du pays;

Que le 16 février 1921, le Gouvernement par l'ordre en conseil P. C. 379 a donné effet au jugement du 29 août 1919 du Bureau de la Commission des Chemins de fer, et établi 34.7 cents comme le tarif au mille d'un char plein, soit une hausse de 116  $\frac{7}{8}$  pour 100, ce qui cependant, ne tient pas compte de la dernière hausse des tarifs de fret de 35 pour 100 accordée aux compagnies de chemins de fer;

Qu'il y a eu une forte hausse générale dans le coût de distribution au Gouvernement. Les gages ont augmenté et de nouvelles augmentations sont apparemment à venir, et l'équipement de chaque branche pour la distribution et la livraison de la matière postale a aussi augmenté;

Que le système des maisons vendant par correspondance est en mesure, dans de telles circonstances (nulle augmentation n'ayant affecté les colis postaux), de livrer ses marchandises à moins que le prix par le service du Gouvernement et à perte pour le Gouvernement et les compagnies de transport et cause ainsi un tort sérieux à la vie des villages et de la campagne. Des millions de dollars ont été enlevés aux petits villages et campagnes environnantes et portés dans les grands centres, au détriment du bien-être général du pays;

Que la question a été sérieusement considérée par les législatures locales, mais que nul système n'a été trouvé pratique pour frapper d'impôt les maisons faisant affaires par correspondance dans les municipalités rurales où ces maisons envoient leurs marchandises sans payer de taxes à ces municipalités. Ces avantages privilégiés accordés aux maisons vendant par correspondance empêchent le marchand de campagne de tenir profitablement un stock bien assorti de la meilleure qualité de marchandises, et ne lui permettent pas de donner un service efficace à ses clients;

Que vos pétitionnaires déclarent que le Gouvernement ne devrait pas faire partie d'un système de distribution de marchandises, principalement un système qui ne donne qu'un service partiel, en concurrence avec le commerce régulier du pays qui lui, fournit un service universel, mais si encore telle doit être la politique de votre Gouvernement, vous devriez augmenter les tarifs des colis postaux dans la même proportion où les tarifs sur les mêmes marchandises ont été augmentés aux autres distributeurs et charger les tarifs sur les colis postaux sur la base de la matière postale de troisième classe, dans quel cas, nous sommes confiants que la prospérité des petits villages et localités rurales se trouverait renouvelée et qu'une telle renaissance serait inévitablement dans l'intérêt de la nation.

Nulle nation ne saurait prétendre à être vraiment grande dont la politique draine la vie des villages et des districts de campagne pour concentrer la richesse et l'in-

fluence dans ses grandes cités au lieu de les diffuser aussi largement que possible.

Vos pétitionnaires demandent, en conséquence, humblement qu'une commission soit nommée pour faire l'évidence de cette situation et s'enquérir sur toute la question de distribution de la matière postale et faire rapport à votre Gouvernement en faisant les recommandations qui peuvent lui sembler être justes pour le commerce de distribution et dans l'intérêt du peuple canadien.

## LA CANADIAN SALT CO. A EU UNE ANNEE PROFITABLE

Le rapport annuel de la Canadian Salt Co. pour 1920 montre des profits d'exploitation de \$202,298, contre \$236,881 en 1919, après paiement des intérêts, de la taxe sur les profits commerciaux et de l'allocation pour dépréciation et réserve, etc., il y eut des profits nets de \$98,981 comparés à \$136,286 l'année précédente. En ajoutant la balance reportée de 1919 de \$595,858, il restait disponible pour distribution \$694,840. Il fut payé à même cette somme, un dividende spécial du surplus entier au 31 décembre 1919 s'élevant à \$400,000 et d'autres dividendes de \$88,000, laissant un solde de \$206,840. Les \$400,000 furent distribués aux actionnaires en mars dernier sur la base d'une part pour deux ce qui porta le capital-actions de \$800,000 à \$1,200,000.

Le président M. Thomas Tait dit dans son rapport que les difficultés d'obtenir de la force hydro-électrique et du charbon pendant l'année et le prix élevé de ce dernier contribuèrent aux difficultés d'exploitation.

**VOYAGEUR pour province de Québec demandé pour fabrique ontarienne, devra visiter les magasins de ferronnerie. S'adresser à C. F. F., Prix Courant, 198 Notre-Dame Est, Montréal.**

**MORUE ! MORUE ! MORUE !**

**Marchands-détaillants! voici pour vous l'occasion de vous procurer du poisson salé à prix réduit. Par suite du fait que le marché américain est fermé au poisson j'ai deux chars de morue (salt cured) qualité supérieure, conservation indéfinie garantie, bonne pour la table, que je vendrai par 100 lbs ou autrement. Expédition dans toutes les parties du pays. Prix; grande morue, \$5 par 100 lbs; moyenne, \$4.50; petites, \$4.00, F.o.b. Newport. Commandes exécutées le jour de leur réception. Profitez de cette occasion. S'adresser M. Smith, Newport Centre, Gaspé.**

## QUELQUES CARACTERISTIQUES DES AUTOMOBILES DE CETTE ANNEE, REVELEES PAR LES EXPOSITIONS.

Les expositions nationales d'automobiles de New-York et de Chicago et les expositions locales comme celles de Montréal et London ont éclipsé respectivement toutes les manifestations semblables précédentes.

Un nombre comparativement important de ventes immédiates y ont été faites et la quantité de clients probables pour autos de plaisance et camions a été très satisfaisante.

De partout arrivent des rapports d'amélioration des conditions dans le commerce de l'automobile et la plupart des marchands déclarent que leurs ventes de février et mars ont été très bonnes. La girouette commerciale a évidemment changé de direction et le principal danger à envisager à présent semble être la probabilité d'une rareté d'autos au printemps ou au début de l'été, car cela prendra au moins trois mois pour que les manufactures d'automobiles mobilisent et réorganisent leur armée plus ou moins débandée d'ouvriers et marchent à leur capacité de production.

Les visites faites aux expositions mentionnées semblent indiquer que les progrès mécaniques ont été plus prononcés pendant 1920, dans le domaine de l'automobile à passagers, que pendant les quatre dernières années. L'accélération de ce progrès fut provoquée par le changement de proportion entre l'offre et la demande, de sorte que les fabriques qui pendant quelque temps avaient été inspirées par l'augmentation constante de la production, eurent à consacrer beaucoup de leur attention au perfectionnement du châssis, malheureusement négligé pendant la période où dominait le maximum de production.

Le nombre des manufacturiers d'autos à passagers actuellement engagés dans la construction des autos a augmenté d'un peu plus de 100 en 1919 à 162. Ces manufacturiers mettent sur le marché des autos ayant un prix moyen de près de \$300 au-dessus de ceux de 1920 dans les modèles de tourisme.

Une analyse des automobiles de 1921 montre qu'ils sont plus pesants d'un peu plus de 100 livres; ils sont plus longs de deux pouces, la base des roues s'étant élevée de 119 à 121. Le moteur est légèrement plus grand en déplacement, l'alésage et le mouvement du piston étant de 3 7/16 par 4 15/16; la vitesse du moteur a été augmentée et la production de force élevée, de sorte que le moteur moyen produit environ 50 chevaux vapeur, un peu plus de 2,200 révolutions à la minute. Les moteurs ont une marche plus égale, due à un meilleur équilibre des parties rotatives et alternatives; l'économie de combustible a été améliorée grâce à une étude plus serrée de l'alimentation des mélanges des gaz; le refroidissement est meilleur; la lubrification s'est améliorée à un degré remarquable, tandis que l'ignition n'a que peu changé.

On sera surpris d'apprendre que le moteur à quatre

cylindres a fait un gain d'environ 7 pour 100 au détriment comparatif du six-cylindres. Le huit-cylindres a fait de légers progrès, tandis que le douze a perdu du terrain. La chose est due à l'augmentation du nombre des manufacturiers dont beaucoup ont choisi le moteur à quatre cylindres. Les chiffres actuels montrent qu'il y a plus de six-cylindres que l'an dernier, 85 contre 70 l'an passé, mais la liste de 1921 montre 56 automobiles à quatre-cylindres et si l'on fait la comparaison avec le nombre total de châssis offerts par tous les manufacturiers, cela donne une augmentation pour le quatre et démontre une diminution pour le six. Il y a 14 châssis de huit-cylindres cette année et 3 de douze. Les chiffres de cette année ne donnent pas d'indication que le quatre-cylindre doive augmenter et qu'il devienne, comme certains le prédisent le type standard. Il y a peu de raisons qui militent en faveur du quatre-cylindres, en dehors de sa faible consommation de combustible et de son entretien bon marché.

Il est difficile de voir pourquoi la grosseur moyenne du moteur serait plus forte que ces deux dernières années. On devrait s'en tenir aux moteurs plus petits, plutôt qu'aux plus gros. Il a été démontré que par un dessin approprié, nous pouvons réduire la taille du moteur (son déplacement ou la capacité cubique de ses cylindres) et en même temps, augmenter sa force et son rendement. Il a été montré dans certains moteurs d'autos à passagers, mais non pas de façon aussi concluante que dans les moteurs de course, que des autos d'un déplacement de 183 pouces cubes (Ford a 176.7, Dodge 212.3 pouces cubes) font du 120 milles à l'heure, consommant à une vitesse normale de course, un gallon aux dix mille, et produisent une force de plus de 100 chevaux. Ceci soit dit en passant pour montrer ce qui peut être fait avec un petit moteur dont les détails sont établis soigneusement.

Les moteurs cette année sont bien meilleurs, grâce à deux choses principalement: une meilleure lubrification et un meilleur équilibre.

La forme étalon de construction de cylindres ici est la tête de L. C'est la forme employée par les Ford, Dodge, Maxwell, Packard, Cadillac et autres. La valve en tête a perdu de sa faveur pendant l'an dernier. Depuis 1914, la valve en tête avait fait de rapides progrès. Elle s'était élevée de 12 pour 100 à 35 pour 100 l'an dernier. Cette année, 27 pour 100 seulement des châssis l'emploient, tandis que plus de 66 pour 100 font usage de la tête de L et les autres de la tête de T.

---

### COMMENT SE FAIT-IL...

---

Comment se fait-il que, l'an dernier, nous ayons importé pour \$23,000,000 de fruits des Etats-Unis? Nous avons également importé pour \$5,765,000 de légumes et 633,000 douzaines d'oeufs. Pour chaque achat non nécessaire fait aux Etats-Unis, le prix du charbon a été augmenté de \$2 la tonne. Il y a là matière à réflexion.

# La nouvelle loi des licences

(Suite)

*Qui peut vendre et livrer des liqueurs alcooliques et à quelles conditions.*

(23). Il est défendu de vendre ou livrer en cette province des alcools, potables ou non potables, des spiritueux, des vins et toutes autres liqueurs alcooliques, excepté les bières auxquelles il est prévu dans l'article 26.

Toutefois, la vente ou livraison peut en être faite à ou par la commission, ou par des personnes qu'elle autorise, ou dans les cas que prévoit la présente loi.

(24). 1. Chaque vente par la commission, d'alcools ou de spiritueux, livrés dans un de ses établissements ou par elle expédiés dans la province, est restreinte, quant à la quantité, à une bouteille, à moins que cette vente ne soit faite à une personne autorisée à en revendre, ou pour des fins industrielles

2. Lorsque les alcools ou les spiritueux vendus par la commission sont en bouteille, la bouteille doit porter une étiquette spéciale de la commission et être mise dans un paquet scellé par elle, sur lequel est indiqué le prix de vente.

3. Toutes les ventes faites par la commission sont au comptant.

(25) Si les liqueurs alcooliques vendues par la commission doivent être livrées dans une cité ou ville où la commission a un magasin ou entrepôt, la livraison s'en fait de la manière établie par la commission. Si elles doivent être livrées ailleurs, la commission doit en effectuer la livraison, par colis postal ou par l'entremise de voituriers publics ou messageries.

(26). La vente ou la livraison des bières est prohibée en cette province, à moins que cette vente ou livraison ne soit faite par la commission ou par un brasseur ou une autre personne que la commission a autorisés en vertu de la présente loi, et de la manière ci-après indiquée.

(27). Aucun brasseur ne peut vendre des bières, ni les expédier en cette province ou de cette province:

a. à moins qu'un permis à cet effet ne lui ait été octroyé par la commission, sur paiement à la commission d'un droit de cinq mille piastres, et que ce permis ne soit en vigueur; et

b. à moins que la vente ou la livraison dans cette province ne soit faite aux personnes que la commission autorise à vendre des bières ou des bières et vins, suivant le cas.

(28). 1. Tout brasseur doit faire mensuellement à la commission, en la manière qu'elle établit, un rapport exact de toutes ses ventes de bières expédiées dans la province durant le mois de calendrier précédent, en y spécifiant le montant brut de ces ventes.

2. Un brasseur qui omet de faire ce rapport à la commission dans les quinze jours suivant l'expiration du mois de calendrier pour lequel il doit le faire, commet une in-

fraction à la présente loi et se rend passible d'une amende de cinquante piastres par jour, pour chaque jour de retard à compter de l'expiration desdits quinze jours.

(29). 1. La commission peut faire examiner les livres du brasseur ou s'assurer autrement de l'exactitude de son rapport.

2. Un brasseur qui ne permet pas cet examen ou omet de faire un rapport exact ou conforme aux instructions de la commission, commet une infraction à la présente loi et se rend passible, en sus des frais, d'une amende de mille piastres.

(30). 1. Aucune personne ne peut acheter d'un brasseur des bières qu'il expédie en cette province ou de cette province, sans payer un droit équivalant à cinq pour du montant brut de son achat. Le brasseur qui vend ces bières doit percevoir ce droit en la manière indiquée par la commission, et le lui remettre à sa demande. Il agit en ce cas comme l'agent de la commission, et lui remet ledit droit aux époques qu'elles détermine.

2. Le brasseur qui, avant la livraison de la bière vendue, omet de percevoir de l'acheteur ledit droit en la manière indiquée par la commission, ou de le remettre à la commission aux époques qu'elle détermine, est coupable d'une infraction à la présente loi et se rend passible, en sus du paiement des frais et de la remise du droit perçu ou à percevoir, d'une amende de mille piastres. Chacune des omissions susmentionnées entraîne en outre l'annulation, par la commission, du permis de ce brasseur.

(31). Les personnes suivantes peuvent aussi vendre certaines liqueurs alcooliques dans les cas, aux conditions et de la manière ci-après indiquées, à savoir:

1. Toute personne ayant charge d'un hôpital reconnu comme tel par la commission, a le droit d'administrer à ses patients des liqueurs alcooliques et de leur en charger la valeur.

2. Toute personne ayant des postes de commerce ou des établissements industriels ou miniers dans le Nouveau-Québec, ou dans les autres territoires de nord de la province désignés à discrétion par le lieutenant-gouverneur en conseil, peut vendre, dans ces postes et établissements, des liqueurs alcooliques à ses employés et aux gens demeurant dans ces territoires, — pourvu qu'un permis à cet effet lui ait été octroyé par la commission. Ce permis peut être assujéti aux conditions et restrictions que cette dernière juge à propos d'établir ou d'imposer.

3. Toute personne ayant chargé d'un hôtel, restaurant, bateau à vapeur, wagon-restaurant, club ou autre établissement reconnu par la commission comme donnant des repas peut, pendant le repas que prend un voyageur, un pensionnaire ou un membre du club, suivant le cas, lui vendre, au verre ou à la bouteille, des

# La plus Grande Invention du Siècle dans le Domaine de la Publicité

OFFRE DE

## 20,000 actions du BUSINESS DIRECTORY SERVICE, LIMITED

(Constituée d'après la Loi des Compagnies de Québec)

Aucune responsabilité personnelle

Notre machine-réclame

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$2,000,000  
réparti en 200,000 actions de \$10 au pair, dont 20,000 sont présentement  
offertes au public.

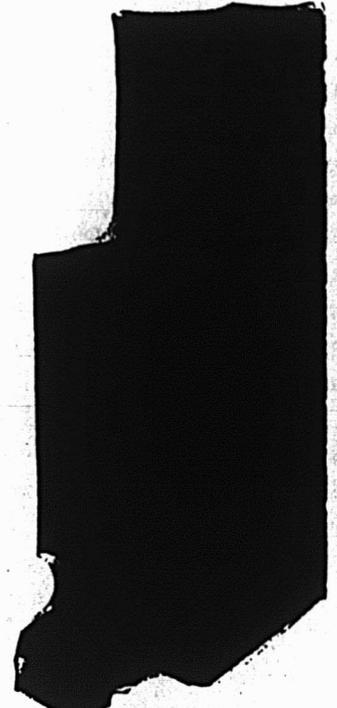
BANQUIERS : DOMINION BANK, MONTREAL.

CONSEIL D'ADMINISTRATION :

- J. H. DANSEREAU, marchand de bois, Montréal, président;
- O. BROUILLARD, M.P., marchand de bois, Montréal, vice-prés.;
- S. E. DUVECK, courtier, Montréal, secrétaire-trésorier;
- D. H. PENNINGTON, propriétaire de mine et marchand de bois, Québec;
- J. R. DUCKETT, Montréal;
- J. K. ASHWORTH, ingénieur, Montréal;
- W. C. LINTON, procureur pour les brevets, Montral.

OBJET DE LA PRESENTE EMISSION

Le BUSINESS DIRECTORY SERVICE, LIMITED, a été organisé dans le but d'acheter la Canadian Automatic Directory Co., Limited, qui détient les brevets d'une machine-réclame. Cette compagnie a fait, pendant les huit ans qu'elle a mis à perfectionner son invention, des déboursés considérables, et maintenant que la machine est prête à servir à l'usage du public, il lui faut de nouveaux capitaux pour financer l'entreprise. Les perspectives sont vraiment excellentes et ceux qui feront des placements dans cette affaire bénéficieront d'une des plus grandes chances de profits jamais offertes.



Invention pour répondre à un besoin public.

SOURCES DE REVENU

**A. UN INDICATEUR CLASSIFIE**  
On demandera \$10 la ligne, par an, pour chaque nom figurant sur les cartes de la machine, qui contient 55,000 lignes. D'après les informations recueillies, on pourra obtenir au moins 20,000 abonnés dans la province de Québec, 15,000 abonnés louant en moyenne une ligne et demie fourniront un revenu brut de \$225,000.

**B. ANNONCE-PLACARD**  
Sur chaque carte, le nom de l'annonceur sera entouré d'un

espace suffisant pour la réclame, et cet espace sera divisé en sections et vendu au pouce, au contrat. Chaque carte contiendra un espace de 270 pouces pour l'annonce-placard. Il y a 50 cartes dans chaque machine, de sorte que l'espace total sera de 13,500 pouces. Au tarif fixé, le prix moyen par pouce sera approximativement de \$15 par année. 13,500 pouces à \$15 le pouce font \$202,500. Supposant qu'on ne vende que la moitié de cet espace, le revenu pour 12 mois sera de \$101,250.

APERÇU DES RECETTES

Pour les placards . . . . .	\$101,250
Pour les annonces classées . . . . .	225,000
	<b>\$326,250</b>

ESTIMATION DES FRAIS D'EXPLOITATION POUR LES OPERATIONS MENTIONNEES CI-DESSUS, POUR LA PROVINCE DE QUEBEC.

Administration et frais courants . . . . .	\$20,000	
Commissions et autres rémunérations aux agents . . . . .	108,750	
Taxes . . . . .	3,000	181,750
		<b>\$194,500</b>

Soit une balance équivalant à 9¼% de tout le capital, pour la Province de Québec seulement.

D'après ces calculs, le revenu pour les autres provinces donnerait, en calculant avec modération, un surplus net de \$1,115,000 par an, soit 55% du capital-actions.

**PRIX: \$10 l'Action**

Remplissez vos chèques, mandats, etc., payables à l'ordre de la Compagnie.

## BUSINESS DIRECTORY SERVICE, LIMITED

222-224, RUE ST-JACQUES, immeuble Bank of Ottawa - - - - MONTREAL.

VENEZ VOIR FONCTIONNER LA MACHINE A NOS BUREAUX ET VOUS CONVAINCRE DE SES GRANDES POSSIBILITES.

vins et des bières que lui et ses convives doivent consommer sur place pendant leur repas, — pourvu que la commission ait octroyé un permis à cet effet à ladite personne, sur paiement des droits prescrits par la présente loi, et que ce permis soit en vigueur.

4. Toute personne ayant charge d'un magasin d'épicerie ou d'un magasin où l'on ne vend que des bières peut vendre des bières à son magasin, à condition: que la quantité vendue ne soit pas inférieure à une bouteille; que ces bières ne soient pas consommées dans le magasin ou de ses dépendances; qu'elles soient livrées du magasin, à un autre endroit de la municipalité où est situé le magasin, ou à quelque endroit d'une municipalité contigue à celle-ci et qui n'est pas sous le régime de la prohibition, ou qu'elles soient livrées en dehors de ces municipalités en la manière indiquée à l'article 44; qu'un permis à cet effet ait été octroyé par la commission sur paiement des droits prescrits par la présente loi, et que ce permis soit en vigueur. Aux fins du présent paragraphe, l'île de Montréal est tenue pour une seule municipalité.

5. Toute personne ayant charge d'une taverne, mais dans une cité ou une ville seulement, peut y vendre des bières au verre, pourvu que la consommation ait lieu sur place, et pourvu qu'un permis à cet effet lui ait été octroyé par la commission sur paiement des droits prescrits par la présente loi et que ce permis soit en vigueur.

6. Toute personne ayant charge d'un banquet peut y vendre des bières et des vins, pourvu que la consommation ait lieu sur place, et pourvu qu'un permis à cet effet lui ait été octroyé par la commission sur paiement des droits prescrits par la présente loi et que ce permis soit en vigueur. Toutefois, si ce banquet a lieu dans un local pour lequel un permis de vendre pendant les repas a été octroyé en vertu du paragraphe 3 et si ce permis est encore en vigueur, un permis spécial n'est pas requis pour ce banquet.

Dans tous ces cas, des alcools, spiritueux et vins doivent avoir été achetés directement de la commission par l'hôpital ou par la personne munie du permis, et les bières doivent avoir été achetées par la personne munie du permis directement du brasseur muni d'un permis.

La demande de permis et le permis doivent contenir des indications suffisantes pour identifier le local où ce permis peut être exploité.

Le brasseur peut avoir, aux endroits et en la manière déterminée par la commission, des établissements autres que sa brasserie pour distribuer les bières qu'elle a vendues.

(32). Un permis n'est octroyé qu'à un individu et en son nom personnel.

La demande doit être signée par lui, devant témoins, et indiquer ses nom, prénoms, âge, occupation et résidence, l'espèce de permis requis, l'endroit où ce permis sera exploité, et être accompagnée du montant des droits exigibles sur la demande du permis.

Si le permis doit être exploité au profit d'une société ou corporation, la demande du permis doit aussi être accompagnée d'une déclaration faite à cet effet et dûment

signée par cette société ou corporation. Dans ce cas, la société ou corporation est responsable des amendes et des frais auxquels le porteur du permis peut être condamné; et le montant peut en être recouvré devant tout tribunal compétent, sans préjudice de l'emprisonnement s'il y a lieu.

La commission doit, le ou avant le vingt janvier de chaque année, décider de toutes les demandes, qui lui ont été faites avant le 31 décembre précédent, de permis pour l'année commençant le premier mai suivant.

(33). 1. La commission peut déterminer la manière dont les tavernes et les salles à manger doivent être aménagées, aménagées et meublées pour que le privilège conféré par le permis puisse s'y exercer.

2. La commission peut exiger d'une personne munie d'un permis pour vendre des bières en vertu de l'article 31, un rapport de ses achats et ventes de bières fait en la manière et aux époques que la commission détermine.

(34). Il est loisible à la commission de refuser l'octroi de tout permis mentionné à l'article 31.

Cependant, la commission doit refuser l'octroi de tout permis dans une municipalité où un règlement de prohibition est en vigueur. Elle doit également refuser l'octroi de tout permis ou d'un certain permis, selon le cas, dans une municipalité dont le conseil municipal a, par règlement, demandé à la commission de refuser l'octroi de tout permis ou d'un certain permis;— pourvu que ce règlement ait été déposé au bureau de la commission. Si ce dépôt a lieu après qu'elle a octroyé un permis dans cette municipalité, la commission ne pourra donner effet à la demande avant le premier mai suivant la date du dépôt.

La commission doit aussi refuser l'octroi de tout permis pour vendre des liqueurs alcooliques sur le terrain occupé par une exposition agricole ou manufacturière ou pour des courses.

(35) 1. Quelle que soit la date à laquelle un permis octroyé par la commission a été émis, il expire le trente avril suivant, à moins que ce permis ne soit annulé auparavant par la commission ou que la date à laquelle il doit expirer ne soit antérieure au trente avril suivant.

La commission peut, à sa discrétion, annuler un permis en tout temps.

2. Sauf les dispositions du paragraphe 4 du présent article, l'annulation d'un permis comporte la perte du privilège que ce permis confère et des droits payés pour l'obtenir, ainsi que la saisie et la confiscation, par la commission, des liqueurs alcooliques qui se trouvent en la possession du porteur du permis, sans que des procédures judiciaires soient requises pour cette confiscation.

L'annulation d'un permis est signifiée par le ministre d'un huissier, qui doit laisser un double de l'ordre d'annulation, signé par trois des membres de la commission, à la personne même qui était munie du permis ou à une autre personne raisonnable, à son domicile ou à sa place d'affaires.

L'annulation prend effet à compter de cette signification.

(à suivre)

# Hudon & Orsali

## LIMITÉE

EPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA  
DES CELEBRES MAISONS SUIVANTES:

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

Spécialité de Vins de Bordeaux.

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

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

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

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

**La Corbeille de Wespelaer**

Conserves alimentaires de premier choix.

Petits pois surextrafins, surfins, très fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens;  
Asperges; Macédoine; Carottes, etc.

**Adolphe Puget, Marseille (France.)**

Producteur des célèbres Huiles d'Olive.

Nous venons de recevoir une consignment consistant en estagnons de 5  
gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon. Nous attirons  
l'attention des acheteurs sur le fait que ces estagnons con-  
tiennent la pleine mesure impériale et non  
la mesure de vin.

**79, RUE SAINT-PAUL, EST**  
**MONTREAL**

TELEPHONE: MAIN 4964. Tableau de distribution aux différents services.

## Les Tribunaux

Real American Cap Co. vs T. C. Johnston, St-Lambert, \$191.  
 Bournival & Cie vs Omer Corbell, St-André-Avelin, \$236.  
 H. Berliand vs Alfred Pickering, Canadian Building Concrete Block Co., Montréal, \$463.  
 A. D. Angus vs Julieus Rost, Montréal, \$100.  
 R. Prévost vs Alexina Cyr, Mde Honora Ouimet, Ste-Rose, \$250.  
 Cordelia Lamontagne vs Pierre Albert Gouret, Montréal, 1ère classe.  
 Marie-Louise Decelles vs Rod. Brunet, Montréal, \$120.  
 A. Williams Machinery & Supply Co., Ltd, vs P. Labranche, East Broughton, \$107.  
 L. O. Bournival vs Geo. Godder, Farnham; Regis Godder, Ange-Gardien; Jos. Godder, Ange-Gardien, \$468.  
 British Col. Furniture Co. vs Abraham Kassner, Montréal, \$825.  
 J. Lecours & Lanctôt vs S. Scholnikoff, Montréal, \$133.  
 A. Bédard vs Corp. Paroisse de Laprairie, \$100.  
 J. Bordua & Co. vs Jos. Laperle, Eusèbe Laperle, Laperle & Frère, Montréal, \$540.  
 Frank Levasseur Co. Ltd vs H. A. Rousseau, Nicolet, \$387.  
 Les Enfants mineurs de Margaret McBrine Morris vs Montreal Lithographing Co., Ltd, Montréal, \$3050.  
 Ovilla Pépin vs Siméon Emard, Montréal, \$535.  
 Aléric Bissonnette vs J. B. Legault, Ste-Marthe, \$150.  
 Abdelnour Importing Co. vs J. Alph. Lapointe, Rivière du Loup, \$558.  
 Thos Richardson vs Raoul Latreille, Montréal, \$150.  
 B. Côté vs Marie A. Duclos, Montréal, 2e classe.  
 S. Shmilovitch vs Abraham Cohen, Schneir Cohen, Dominion Taxi Co., Montréal, \$8250.  
 J. A. Bibaud vs A. Evanturel, Montréal, \$314.  
 Alf. Desmarais vs G. S. Burt, Melbourne, \$183.  
 Charlie Malens vs I. Sheiner, Jacob Sheiner, Montréal \$200.  
 Succession John Duncan vs James Murphy, Montréal, \$100.

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. A. Caisse vs L. I. Dugas, \$26.  
 J. O. Mousseau vs Alb. Daigneau, \$18.  
 Gurofsky Co. vs Willie Apel, \$25.  
 P. Turgeon vs G. Barrette, \$31.  
 J. M. Aird vs Mde S. Kalmanovitch et vir, \$18.  
 S. Choquette vs Eug. Caouette, \$30.  
 T. Rinfret vs Alphonse Jarry, \$15.  
 J. Seigler vs Alf. Goyer, \$22.  
 A. Gitterman & Co. vs R. Pring, \$91.  
 University Society Limited vs Julius Spier, \$35.  
 J. E. Montpetit vs Nap. Cadorette, \$43.  
 P. M. Beaudoin vs Alb. Normandin, \$73.  
 J. McShane vs Frederic Wagner, \$26.  
 J. N. Tremblay vs A. L. Allard, \$65.  
 H. A. Archambault vs Ovilla Tourangeau, \$24.  
 L. Primeau vs Henry Durivage, \$11.

E. Benoit vs Geo. McClure, \$24.  
 Cohen's Limited vs Yvonne Dubreuil, \$35.  
 J. Nellar vs Walter MacDouragh, \$75.  
 Maison Charles Limitée vs Garity McGowan, \$38.  
 Mutual Life of Canada vs Wid. Henri Savard, \$15.  
 Y. Laurin vs A. Mirault, \$40.  
 G. Bouchard vs Ludger Madrain, \$24.  
 J. E. Walsh vs Emery Longpré, \$14.  
 R. Dupuis vs Abraham Zingboun, \$34.  
 Vyse Sons & Company, Ltd vs Yepty Brecker, \$35.  
 Dunnett & Stewart Ltd vs H. V. McKenzie, \$37.  
 G. C. Egan Company Ltd vs Chs Turcot, \$81.  
 Riverdale Tire Corporation Ltd vs H. Sauriol, \$43.  
 E. Tremblay vs J. O. Brien, \$30.  
 A. A. Sénécal vs M. Sibarium, \$15.  
 Frederick Stearns & Co. vs Jos. A. Asselin, \$19.  
 E. C. McCrory vs Mde G. L. Proudfoot et vir, \$22.  
 Girouard Taxi Service Ltée vs J. L. H. Grenier, \$73.  
 Mde A. Martin vs H. Viau, \$12.  
 J. A. Tougas vs Dollard Villeneuve, \$35.  
 J. Finestone vs L. Asselin, \$30.  
 C. L. Morand vs E. L. Bernstein, \$11.  
 J. Dutreuil vs Art. Coulombe, \$63.  
 J. Filiatrault vs Théo. Daoust, \$50.  
 D. Calucci vs Vincenzo Stefanelli, \$67.  
 J. St-Martin vs Edm. Ouellette, \$60.  
 Girouard Taxi Service Ltée vs Paul Grenier, \$47.  
 Mde Al. Plante vs Henri Naud, \$12.  
 A. Rinfret vs Le Marsolais, \$21.  
 J. Farneau vs Ovilla Martineau, \$14.  
 J. Farneau vs Edw. Kaine, \$11.  
 L. Lahaise vs Justin Cairo, \$16.  
 H. Torlton vs H. Pelletier, \$19.  
 Mde A. Pouliot et vir vs Mde M. A. Carignan et vir, \$85.  
 O. Duquette vs Lionel Therrien, \$10.  
 A. A. Ranger vs J. H. Soulière, \$27.  
 E. Lefrançois vs Jos. Bourguignon, \$15.  
 J. Archambault vs Antoine Chalifoux, \$28.  
 O. Dagenais vs Jos. Héту, \$60.  
 Holland Varnish Co. vs C. H. Lowry, \$35.  
 A.A.A. National vs Victor Gareau, \$35.  
 D. Thomas vs Antonio Gauthier, \$15.  
 P. M. Beaudoin vs J. E. Chauret et al \$10.  
 L. Huberdeau vs Le Cusson, \$37.  
 Couvrette, Sauriol Ltée vs E. Corbin, \$78.  
 C.W. Lindsay Ltd vs L. G. de Foy, \$24.  
 P. A. Mousseau vs J. A. Régnier, \$11.  
 J. A. Chalifoux vs J. O. & Honoré Vermette, \$28.  
 L. O. Grothé Ltée vs Wid. W. B. Thorpe, \$37.  
 Gilbert Hamel & Cie vs Geo. Kindall, \$10.  
 A. Blain vs Ernest Gascon, \$67.  
 Mde Melançon vs Lucien Sicotte, \$99.  
 Spitzer Brothers vs Arthur Ouellette, \$42.  
 A. Perrault vs J. B. Roy, \$33.  
 A. Schachter vs Mde E. F. Gariépy et vir, \$77.  
 Geo. Hall Coal Co. of Canada, Ltd vs S. Watton, \$36.  
 Asch Co. vs Richard James, \$45.  
 H. Chaussé vs Edgar Morin, \$50.  
 J. St-Martin vs Frank Lebeau, \$49.

Francis Joseph Loan Association vs Max Goldberg et al, \$25.  
 F. Paré vs Chs Gillis, \$36.  
 J. M. Lapiere vs O. Boucher, \$28.  
 T. Jones vs I. Chipman, \$35.  
 Mde C. Boiteau et al vs Rod. Thinel, \$58.  
 H. Perron vs L. G. P. Labelle, \$76.  
 D. Méthot vs Wilfrid Bissonnette, \$29.  
 G. Bordsley vs Henry Phillips, \$16.  
 M. Wexler vs Louis Racicot, \$12.  
 J. I. McCracken et al vs J. A. Patry, \$12.  
 Cohen's Limited vs R. Gagnon, \$13.  
 A. Beauchamp vs Noé Choquette, Enregistré, \$15.  
 I. Caron vs Pacific Vézina, \$27.  
 H. Guillet vs Alex. Lépine, \$15.  
 F. F. Ayer vs J. H. Villeneuve, \$50.  
 A. W. Stackhouse vs Harold Chaussé, Westmount, \$25.  
 I. Schachter vs Emerald McCormick, Lachine, \$63.  
 P. R. Bonhomme vs Art. Denis, Lemieux, Ont., \$64.  
 Jos. Fortier Ltée vs F. X. Vanasse, Trois-Rivières, \$48.  
 Martel & Cie Ltée vs Ernest Turgeon, \$50.  
 F. B. Brown vs F. S. Carter, St. Andrews East, \$50.  
 Martel & Cie Ltée vs W. Bouchard, Limoulu, \$22.  
 Rapid Tool & Machine Co., Ltd vs Art. Thessereault, Lachine, \$46.  
 J. Schachter vs J. Cusson, Lachine, \$10.  
 N. Trudeau vs Frank Nolan, Verdun, \$98.

### NOUVELLES COMPAGNIES INCORPORÉES DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC.

Acme Dress Company, Limited, Montréal.  
 Albert Jauvin, Limitée, Montréal.  
 Business Directory Service Limited, Montréal.  
 Consolidated Sand Company, Montréal.  
 D. I. Pouliot Limitée, Québec.  
 Doïn Falardeau Limitée, Québec.  
 Gagnon & Tremblay, Limitée, Chicoutimi.  
 Cie de Chaussures Nationale Limitée, St-Eloi.  
 Cie Bernier, Dufour, Limitée, St-Benoit. Joseph Labre, d'Amqui.  
 Cie de Traction Générale, Limitée, Hébertville Station.  
 Les Agences Générales Limitée, Montréal.  
 M. A. Ouellette et Frère, Limitée, Ste-Angèle de Merici.  
 Montreal Paint and Varnish Company, Limited, Montréal.  
 Quenneville, Noel & Compagnie, Limitée, Montréal.  
 Read Motors Limited, Trois-Rivières.  
 Société de Produits Français Limitée, Montréal.  
 Can. Pulp Machine Engineering Company Quebec Limited, Montréal.  
 General Agencies Limited, Montréal.  
 Dominion Pants Company, Limited, Montréal.  
 La Compagnie d'Approvisionnement d'Eau, Ltée, Cap St-Ignace.  
 A. Lecompte, Ltd., Montréal.  
 Cherry St-Amour & Co. Ltd., Montréal.  
 Cherry St-Amour & Co. Ltd.  
 Le Nouveau Garage de l'Est., Ltée., Montréal.  
 Provincial Freehold & Realty Co. Ltd., Montréal.



# Les Annonces

# "NUGGET"

créent des ventes.

Soyez prêts — ayez-en en stock un bon assortiment, car notre campagne d'annonces donnera lieu à une forte demande dans votre district.

Le Cirage Nugget se vend en noir, tan, rouge grenat, brun foncé et blanc

NUGGET POLISH COMPANY, Limited  
215 VICTORIA STREET, - - - TORONTO

## Table Alphabétique des Annonces

<p><b>A</b></p> <p>Abbey Effervescent Salt. . . . . 43 American Pad. . . . . 59 Assurance Mont-Royal. . . . . 64 Ames, Holden McCready     Couverture</p> <p><b>B</b></p> <p>Barrett. . . . . 61 Banque Nationale . . . . . 62 Banque Provinciale. . . . . 62 British Colonial Fire Ins. 64 Brodeur, A. . . . . 64 Brodie &amp; Harvie. . . . . 4 Bowser. . . . . 53 Boisvert. . . . . 62 Business Directory Service 29</p> <p><b>C</b></p> <p>Canada Decalcomania . . . . . 47 Canada Life Assurance     Company. . . . . 64 Channell Ltd. . . . . Couverture Clark, Wm. . . . . 4 Connors Bros. . . . . 10 Côté &amp; Lapointe. . . . . 47 Couillard, Auguste. . . . . 64 Church &amp; Dwight. . . . . 11 Chamberlain Medicine . . . . . 10 Chaput Fils Ltée. . . . . 45</p>	<p>Canadian Packing . . . . . 5 Canadian Warren Axe . . . . . 32 Chipman Holton, Couverture</p> <p><b>D</b></p> <p>Dominion Glass. . . . . 13 Dominion Canners. . . . . 12</p> <p><b>E</b></p> <p>Eddy Co. . . . . 11</p> <p><b>F</b></p> <p>Fontaine, Henri. . . . . 64</p> <p><b>G</b></p> <p>Gagnon, P. A. . . . . 64 Garand, Terroux &amp; Cie. . . . . 64 Gunns Ltd. . . . . 6</p> <p><b>H</b></p> <p>Heinz. . . . . 11 Hudon &amp; Orsall. . . . . 31</p> <p><b>I</b></p> <p>Imperial Tobacco. . . . . 17-48 International Business     Machines. . . . . Couverture</p>	<p>Imperial Varnish. . . . . 55</p> <p><b>K</b></p> <p>Kennedy Mfg. . . . . 53</p> <p><b>L</b></p> <p>Laporte Martin Ltée. . . . . 15</p> <p><b>M</b></p> <p>Macdonald Reg'd Inc. . . . . 50 McArthur, A. . . . . 62 Mathieu, A. . . . . 6 Montbriand, L.-R. . . . . 64 Montreal Biscuits Co. . . . . 6 Morrow Screw &amp; Nut Co. 53 Morel, Paul. . . . . 59 McCaskey. . . . . 66 Mount-Royal Milling. . . . . 14 McCormick. . . . . 40</p> <p><b>N</b></p> <p>National Cash Register . . . . . 9 National Breweries Ltd. 8-14 Nova Scotia Steel Co. . . . . 64 Nugget Polish. . . . . 33 Northern Electric. . . . . 57</p> <p><b>O</b></p> <p>Onelda Community. . . . . 8</p>	<p><b>P</b></p> <p>Pastene, P. &amp; Co. Ltd. . . . . 16 Poulin &amp; Cie Ltée. . . . . 64 Pure Cane Molasses. . . . . 12 Puritas . . . . . 8 Pink. . . . . 66</p> <p><b>R</b></p> <p>Ramsay Paint. . . . . 62</p> <p><b>S</b></p> <p>Salada Tea Co. of Canada     Limited. . . . . 7 Seagram, Jos. . . . . 66 Smalls. . . . . 14 Stauntons Ltd. . . . . 59 Still, J. H. Mfg. Co. . . . . 64 Stanway Hutchins. . . . . 13 St. Croix Soap. . . . . 12</p> <p><b>T</b></p> <p>Tanglefoot. . . . . 19</p> <p><b>W</b></p> <p>Western Assurance . . . . . 47 Wisintainer, R. . . . . 13</p>
--	--	---	---

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

30 mars 1921.

Les prix continuent à baisser légèrement dans diverses lignes de ferronnerie, mais il y a une tendance plus soutenue sur les marchés d'origine. Des réductions ont été faites sur les masses de fer, pompes de citernes, contrepoids de châssis, fers à souder, fil à chaussure, rondelles en fonte, les pointes de vitrier et le fil à cadres. Des prix plus bas sont également cotés pour les broquettes. Une nouvelle liste est en préparation pour les fournitures de cordonnerie. Les cours des clous sont nominalement les mêmes, bien que quelques légères réductions soient faites par quelques maisons de gros. Les prix ont été révisés pour les poêles et bien qu'on ne puisse encore obtenir les nouvelles listes, il est entendu que certaines lignes sont réduites légèrement. De faibles diminutions ont été faites sur la résine et le shellac. Des cours plus bas sont cotés sur les tôles galvanisées anglaises et quelques marques de mèches en acier sont également réduites. La tuyauterie en fer reste sans changement et les cours des produits de plomb et de zinc sont plus soutenus. On constate une demande un peu meilleure sur le marché des métaux en lingot et les prix sont pratiquement sans changement avec une tendance plus ferme.

Parmi les réductions les plus importantes de cette semaine, il faut citer les cuves et seaux en bois et en fibre qui accusent une baisse de 10%. Dans les moulins à laver, le Seaform, mû par l'électricité voit son prix passer de \$120.00 à \$105.00, les moulins ordinaires Patriot, Home et Canada First qui étaient cotés à \$23.75 sont maintenant à \$20.00 avec l'escompte habituelle de 25%.

Les pompes ont toutes subi une réduction de 10 à 15%. Les pointes de vitriers sont passées de 26 cts à 22 cts la livre. Les vadrouilles O-Cedar rondes et triangulaires Nos 1 et 3 valent \$16.00 au lieu de \$18.00 la douzaine. L'alcool solidifié Sterns est passé de \$17.45 à \$15.00 la grosse de boîtes.

La cire à plancher Old English qui valait 72 cents vaut aujourd'hui 66 2/3 cents la boîte d'une livre. Le shellac passe de \$4.00 à \$3.80.

Par contre les mèches Ewing qui se vendaient à 20% au-dessus de la liste, sont cotées aujourd'hui avec une majoration de 25% sur la dite liste.

Les affaires en général sont bonnes et les commandes de réassortiment arrivent en abondance. De fait toutes les maisons sont fort occupées et l'activité semble être dans tout son plein.

Arcanson, 100 lbs.	
en baril . . . . .	4.00
moins . . . . .	8.00

Balances :	Liste de Poinçonnage	
	prix net extras	
de comptoir	4 lbs	6.50 40
Champion	10 lbs	8.75 45
	240 lbs	13.75 75
	escompte 5%.	

à tablier	600 lbs	40.00	1.00
Champion	1,200 lbs	48.50	1.50
	2,000 lbs	65.00	1.50
avec levier	2,000 lbs	74.00	1.50
	escompte 10%, 5%.		

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

Balais de paille:—  
4 cordes, 21 lbs, doz. . . . . 6.50

5	—	23 lbs, doz.	7.00
5	—	25 lbs, doz.	10.50
5	—	27 lbs, doz.	11.00

Balais automatiques:—			
Champion Jap	Doz.	45.00	
Grand Rapid N-P.	—	55.00	
Grand Rapid Jap	—	50.00	
Universal Jap	—	48.00	
Universal N.P.	—	53.00	
Princes N-P.	—	57.00	
Parlor Queen	—	62.00	
American Queen	—	60.00	
Standard Jap	—	47.00	

Balais aspirateurs:—			
Superba	Doz.	120.00	
Grand Rapids	—	106.00	
Household	—	94.00	

Bancs pour cuves:	
Dowswell	3.95

Batteries (Piles):	
12 ou moins	50.00
12 à 50	46.95
50 à 125	44.95
125 ou plus	40.95
F.o.b. Montréal.	
F.o.b. Toronto 39.00.	

Bêches (voir pelles).			
Barattes à beurre:			
Favorite	0	1	2
ou Daisy	14.40	14.40	16.00
Ames	4.00	4.55	5.35
			6.40

Borax en mottes	11 1/2 lb.
Beaver board, 1,000 pds carrés	48.50
F.o.b. Montréal.	

Bocaux à confitures:	
Wine Crown et Gem: la grosse	
Petits	\$13.50
Moyens	15.00
Grands	20.50

Mesure Impériale,	
genre Crown seulement:	
Petits	15.50
Moyens	17.00
Grands	22.50

Perfect — Carrés :	
Petits	15.50
Moyens	17.00
Grands	22.00
Termes : Net comptant 30 jours du 1er juin.	

Boulons :	
à bandage	50%
à poêle	62 1/2%
d'évier	62 1/2%
d'élévateur	10%
de charrue	25%
à lisse	10%
de marche-pieds	10%
de palonnier	10%
à timon	10%
à voiture 3/8" diam. et plus petits,	
6" et plus courts	25%
7/16" diam. et plus grands,	10%
de mécanique, 3/8" diam. et plus petits,	
4" et plus courts	40%
les autres grandeurs	15%

Bouteilles Thermos:

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 1/2	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15 1/2	—	3.75
No 15	—	4.25
No 15 Q.	—	6.00
No 61 Q.	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	8.50
No 556	—	11.00
No 168 1/2	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les gobelets sont cotés :

No 83	\$1.75
No 79	2.75
No 80	3.75

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

Broquettes :

65, 15% de la liste du 30 janvier 1920,

Broquettes et accessoires de cordonnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:

de manille, pur	24 1/2 base
de manille, British	20 base
de chanvre	18 base

Extras net pour câble, par 100 lbs.:  
 5/8, 50; 7/16, 1/2, 9/16, 1.00; 3/8, 1.50; 1/4, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.

de coton, 1/4, 37 lbs.  
 3/16, 38 lbs.

Cire à plancher:

Johnston, 66 2/3 la livre.  
 Old English, 66 2/3 la livre.

Chaînes de charge:

soudée à l'électricité, 1/8, 22.30; 3/8, 18.50; 1/4, 17.25; 1/8, 14.90; 3/8, 12.90; 1/8, 12.50; 1/2, 12.20; 5/8, 11.75; 3/4, 11.25 les 100 lbs.

soudée à chaud, 3/8, 15.20; 7/8, 13.15; 1/2, 12.75; 5/8, 12.00 les 100 lbs.

à chiens . . . . . liste plus 10%  
 à licous . . . . . liste plus 10%  
 à vaches . . . . . liste plus 40%

Chainettes:

en acier . . . . . liste plus 60%  
 en laiton . . . . . liste plus 40%

l'haudrons en fonte:

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

Charnières en acier

No. 800	liste plus 5
— 802	liste net.
— 804	liste moins 10%
— 810	liste plus 25%
— 814	liste plus 25%
— 838	liste moins 5%
— 840	liste net
— 842	liste plus 12 1/2
— 844	liste plus 12 1/2
à ressort,	2.50 doz. prs.

Clés (outils):

à écrou, régulières	20%
machiniste	10%
à tubes Stillson	45%
Trimmo	35%
Coes	Net

Clous en broche, Basé, \$5.00.

(Liste des extras à ajouter à la base des clous.)

	Ordinaires	à moule	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75	1.75	1.20	
1 1/2	80	1.05	1.30	1.05	1.15	80	
1 3/4	75	1.00	1.25	1.00	1.15	75	
2	60	85	1.10	85	85	1.05	65
2 1/4	55	80	1.05	80	80	1.05	
2 1/2	30	55	80	55	55	90	
2 3/4	30	55	80	55	55	90	
3	20	45	70	45	45	85	
3 1/4	15	40	65		40		
3 1/2	10	35	60	35	35		
4	05	30	55	30	30		
4 1/2	05			30			
5, 5 1/2, 6, Base				25			

Clous à couverture américains, 10.00

Clous en broche galvanisée à couverture:  
 1x2, \$8.90; 1 1/8x12, \$9.80; 1 1/4x11, \$8.60; 1 1/2x11, \$8.45; 2x10, \$8.40; 2 1/2 et plus long, \$8.40.

Coupés, Base . . . . . 5.80

Colle:

liquide Lepage	33 1/3%
en plaque, blanche	37 1/2 lb.
— française	40 —
— commune	20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb.,	2.00
la douz.; 2 lbs.,	3.85 la douz.;
baril 250 lbs.,	14.00 les 100 lbs.

Cordes:

à linge.	
en chanvre, 30 pieds, 1.00; 50 pieds, 1.60 doz.	
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.	
en coton, 30 pieds, 2.00; 40 pieds, 2.50; 48 pieds, 3.00; 60 pieds, 3.75.	
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.	
à châssis	6, 0.59 la lb.
	7, 0.58 la lb.
	8 et plus gros, 0.57 la lb.

à Heuse:	
500 pds	17 1/4
550 pds	18 3/4
600 pds	20 1/4
650 pds	21 1/4

Crampons:

à clôture polis, 5.25 les 100 pds.	
— galvanisés, 6.75 les 100 lbs.	
à grillages, polis, boîte de 10 lbs., 9.15 les 100 lbs.	
à grillage, galvanisés, boîte de 10 lbs., 10.05 les 100 lbs.	

Cuves:

	0	1	3	3
en bois, doz.	24.00	21.00	19.00	16.00
en fibre, doz.	26.75	22.90	19.00	16.30
en tôle galvanisée, doz.	14.80	19.84	22.95	24.64

Escabeaux:

Ordinaires	30c le pied
Ontario	40c —
Fautless	48c —

Ecrou:

ordinaire carré, liste plus \$1.25 les 100 lbs.	
à six pans, liste plus \$1.75 les 100 lbs.	
taraudé carré, liste plus 1.75 les 100 lbs.	
à six pans, liste plus 2.25 les 100 lbs.	

Epingles à linge:

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

Essoreuses:

	Liste de prix
Warranty 11"	Doz. 115.00
Security 11"	— 105.00
Bicycle	— 105.00
Eze	— 102.00
Eureka	— 64.00
New Eureka	— 87.00
Royal Canadian	— 94.00
Rapid	— 92.00

Escompte 25%.

Etoupe goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles . . . . . 25%

Fer et acier:

ordinaire	Base	4.00
acier à lisse	—	4.00
acier à bandage	—	4.25
acier à ressort	—	7.10
acier à pince	—	5.00

Fers à cheval:

	0-1	2 et plus grands
en fer léger	8.50	6.25
— moyen	8.50	8.25
en acier x4	6.95	8.70
à neige	6.75	8.50

Ficelle

de coton, 3 plis:	
en boules	43 la livre
en cônes	41 —

Fil en broche barbelé:

80 perches au rouleau.	
2x5 76 lbs	4.60 le rouleau
4x6 85 lbs	4.90 le rouleau
4x4 93 lbs	5.40 le rouleau
à foin	13, 5.30 les 100 lbs.
	14, 5.40 les 100 lbs.
	15, 5.55 les 100 lbs.
d'acier, Base	5.00 les 100 lbs.

Fil en broche galvanisée:

3 à 8	6.55
9	5.70
10	6.70
11	6.80
12	5.85
13	5.95
14	7.25
15	7.90
16	8.00

Fonds de chaise en bois:

12 13 14 15 16 18	pouces,
12 13 14 16 18 24c	chaque.

Globes:

à fanaux	1.80 doz.
pour lampes,	
0 caisse de 6 doz.,	9.90 la caisse
1 caisse de 8 doz.,	12.50 la caisse
2 caisse de 6 doz.,	10.60 la caisse

Grillage mécanique :

Table with columns for Broche No. 19 and Broche No. 20, listing various grillage specifications and prices.

Liste plus 10% Liste plus 10%

Haches :

Table listing various types of axes (canadiennes, dé garçons, de ménages, de bûcherons) and their prices.

Hache-viande :

Table listing meat axes (Universal, Jewel, Model, Bolinder) with prices for different sizes.

Lampes Coleman :

Table listing Coleman lamps (No 329, 327, 321, 307) and their prices.

Limes et Râpes :

Table listing various grinders and peelers (Limes Globe, Kearney Foot, Arcade, Diston, Black Diamond, Râpes) and their prices.

Machines à laver :

Table listing various washing machines (Jubilee, Downswell, Snow Ball, Noiseless, Magnet, New Century A/B, Patriot, Champion, Connor Improved, Beaver Power, Beaver, Canada First, Puritan, Home, Whirlpool) and their prices.

à l'eau :

Table listing water-related machines (Edeal, Connor Low Pressure, Velox) and their prices.

électriques :

Table listing electrical machines (Seaform, New Century) and their prices.

Munitions :

Table listing various types of ammunition (Cartouches à percussion annulaire) and their prices.

22 courtes à blanc pour théâtre . . . . . 6.00

Table listing various types of cartridges (22 courtes, 22 longues, 22 longues à plomb, etc.) and their prices.

Cartouches à percussion centrale

Table listing various types of central percussion cartridges (25 Colt automatiques, 25/20, 32 S. & W., etc.) and their prices.

Munition 'Dominion':

Table listing Dominion ammunition (Cartouches 'Crown', Chargées à poudre noire) and their prices.

'Sovereign' ou 'Regal':

Table listing Sovereign/Regal ammunition (Chargées à poudre sans fumée) and their prices.

Canuck,

Table listing Canuck ammunition (chargées à poudre sans fumée) and their prices.

Plomb de chasse :

Table listing various types of shot (AA et plus petit, AAA à SSG, 28 balles, plomb durci) and their prices.

Meules en grès :

Table listing various types of millstones (1 1/2-1 3/4 pces d'épaisseur, 2-2 1/4 pces d'épaisseur, etc.) and their prices.

Mèches

Table listing various types of bits (à bois Spécial, Gilmour, Erwin, Mephisto, à drilles) and their prices.

Nettoie-Meuble :

Table listing various types of furniture polish (O-Cedar, Liquide Veneer) and their prices.

Outils de ferme :

Table listing various types of farm tools (Grattes, râteaux, Papier d'emballage) and their prices.

Pelles :

Table listing various types of shovels (à terre et à rigolle, Black Cat, Fox, Olds, Bulldog, Jones) and their prices.

Pics :

Table listing various types of picks (à terre, à roc) and their prices.

Pièges à gibier :

Table listing various types of traps (Victor, Jump, H.N., New House, Pinces leviers, Fiton vis et crochets) and their prices.

Planches à laver :

Household . . . . .	6.50
Waverley . . . . .	6.50
Two in One . . . . .	6.50
Three in One . . . . .	6.50
Twin Beaver . . . . .	7.30
Surprise . . . . .	5.25
Competitor Globe . . . . .	6.15
Enameled Queen . . . . .	9.50
Supreme Zinc . . . . .	6.50
Vitre . . . . .	8.75
Pointes à vitre, la livre . . . . .	0.22

Rivets :

de ferblantier . . . . .	37½%
à voiture . . . . .	37½%
en laiton . . . . .	27½%

Rondelles :

en laiton . . . . .	liste plus 1%
en fer . . . . .	45%

Réservoirs à eau chaude :

80 gallons, ordinaires . . . . .	13.00
30 gallons, extra forts . . . . .	16.50

Tondeuses

	Liste de prix
pour chevaux Stewart No 1 . . . . .	14.00
No 2 . . . . .	18.00
pour moutons : No 3 . . . . .	18.00
No 9 . . . . .	22.00
Moins 25% . . . . .	

Toile moustiquaire :

100 pieds carrés . . . . .	3.50
----------------------------	------

Toitures en rouleaux :

Toiture "Amazon" extra lourde; Bardaux multiples "Everlastic" (Quatre dans un) le carré . . . . . \$6.50 (Mis en paquets d'un demi-carré de toiture).

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

Everlastic, 1 pli . . . . .	\$2.10
Everlastic, 2 plis . . . . .	2.50
Everlastic, 3 plis . . . . .	2.95
anamold, 1 pli . . . . .	1.90
anamold, 2 plis . . . . .	2.30
anamold, 3 plis . . . . .	2.75
Toiture Amazon extra lourde . . . . .	4.75
Everlastic, (surface ardoise) rouge ou vert . . . . .	3.50
Toiture goudronnée "Red Star" 2 plis . . . . .	2.13
Toiture goudronnée "Red Star" 3 plis . . . . .	2.55

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).	
Neponset Paroid . . . . .	3.20
" " épais . . . . .	3.80
" " extra épais . . . . .	4.40
" enduit d'un seul côté . . . . .	2.55

(Surface ardoise).

rouge ou vert (108" x 36") . . . . .	4.00
rouge ou vert (116" x 18") . . . . .	4.50

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).	
pli . . . . .	2.40
plis . . . . .	2.75
plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli . . . . .	2.30
2 plis . . . . .	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	2.90

Papiers pour construction :

le rouleau	
Neponset noir 36"x500' . . . . .	3.90
Neponset enduit 36"x500' . . . . .	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200" . . . . .	4.40

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés . . . . .	2.50
15 lbs 400 pieds carrés . . . . .	3.75
25 lbs 200 pieds carrés . . . . .	3.18

Peintures :

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

Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
Pinte (2½ lbs) . . . . .	0.80
Chopine (1¼ lbs) . . . . .	0.15
Ciment plastique. Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10

Composé asphalte:

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

Papiers:

Papier à lambris blanc, Marque Imperial, les 100 lbs . . . . .	\$7.75
Papier à lambris gris, Marque Imperial, les 100 lbs . . . . .	\$5.75
Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.10
Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.70
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.45
Fibre surprise. . . . .	1.15
Fibre "Stag" . . . . .	1.15
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal. . . . .	5.35
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau . . . . .	3.55
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 Onces, le quintal. . . . .	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal. . . . .	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal. . . . .	5.10
Fibre d'épINETTE, 36" et 72", le quintal . . . . .	8.75

Produits pour toitures :

Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon. . . . .	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. . . . .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. . . . .	10.50
Coal tar (raffiné), le baril . . . . .	10.25
Coal tar (brut), le baril. . . . .	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	
Ciment à raccomodage "Elastigum" Plastique	
Barils d'environ 600 lbs, la livre . . . . .	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre . . . . .	0.09

Barillets d'environ 100 lbs, la livre . . . . .	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre . . . . .	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, (13 à la caisse), . . . . .	9.50
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	5.50

Ciment à raccomodage "Elastigum"

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

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Barils d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.70
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon. . . . .	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon. . . . .	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	10.60
Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	3.00
Huile à mouches "Creonoid" Baril d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon . . . . .	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon . . . . .	0.80
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	18.00
Réceptacles de 1 gallon (¼ douz. à la caisse) la caisse . . . . .	7.00
Réceptacles de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon . . . . .	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon . . . . .	0.95
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	12.00
Coal tar (raffiné) le baril. . . . .	10.25
Coal tar (brut) le baril. . . . .	9.00

Tôles galvanisées:

Apollo . . . . . 10% 12.00	100 lbs.
28 . . . . .	11.50 —
26 . . . . .	11.00 —
24 . . . . .	10.75 —
Fleur de lis . . . . . 28	13.00 —
26 . . . . .	12.75 —

Tire-Fond (coach screw) . . . . . 35%

Tuyau en fer:

	Noir	Galvanisé	100 pieds
½	6.50	8.50	—
¼	5.07	7.17	—
¾	5.07	7.17	—
½	6.76	8.29	—
¾	8.34	10.41	—
1	12.33	15.39	—
1¼	12.68	20.82	—
1½	19.94	24.89	—
2	26.85	33.49	—
2½	42.41	52.94	—
3	55.46	69.23	—
3½	70.38	86.94	—
4	83.30	103.01	—

**Tuyau de plomb:**

jusqu'à 2 pces . . . . .	100 lbs	12.50
2 pces à 8 pces . . . . .	-	13.50
8 pces . . . . .	-	14.50
de renvois, 1 1/4 à 2 . . . . .	-	13.50
en longueur, 2 à 4 . . . . .	-	13.50

**Vedrouilles :**

	1	8	15
O-Cedar . . . . .	16.00	16.00	10.00 doz.

**Liquide Veneer:**

Senior . . . . .	20.00 doz.
Junior . . . . .	14.00 doz.

**Verre à vitre :**

	Simple	Double
25 pces	11.00	16.40
26 à 40 —	14.00	20.90
41 à 50 —	15.00	23.00
51 à 60 —	18.00	24.00
61 à 70 —	17.00	25.00
71 à 80 —	23.00	27.00
81 à 85 —	-	34.00
86 à 90 —	-	36.50
91 à 94 —	-	37.25
95 à 100 —	-	43.75

Escompte 50%

**Vert de Paris:**

	la livre
Cartons de 1/2 livre . . . . .	0.52
— 1 livre . . . . .	0.50
— 1/2 livre . . . . .	0.54
Boîtes ferblanc, 1 livre . . . . .	0.52
— 25 livres . . . . .	0.48
— 50 livres . . . . .	0.46
— 250 livres . . . . .	0.44 1/2
Barils de 600 livres . . . . .	0.44

**Vis à bois :**

en fer, tête plate . . . . .	72 1/2%
tête ronde . . . . .	70%
en laiton, tête plate . . . . .	60%
tête ronde . . . . .	57 1/2%

**Zinc:**

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

**PEINTURE**

Mercredi 30 mars 1921.

L'huile de lin et la térébenthine sont indiquées cette semaine avec des prix légèrement plus bas, le marché de la graine de lin montrant une faiblesse au commencement de la semaine et la demande du Sud pour la térébenthine étant toujours désappointante. Le blanc de plomb à l'huile et le mastic se maintiennent à leur niveau précédent tandis que le shellac accuse une différence de quelques cents par gallon. Le verre à vitre reste dans le même état, c'est-à-dire, incertain, atteignant même des chiffres plus bas dans ses prix de vente. Les peintures préparées et les vernis sont plus actifs et un manufacturier déclare qu'il travaille à sa pleine capacité. Les commandes sont petites, mais arrivent en assez grand nombre.

**L'HUILE DE LIN EST FERME**

Huile de lin — L'huile de lin reste ferme cette semaine sans changement de prix.

**Nous cotons:**

	Gallon impérial
<b>Huile Brute—</b>	
1 à 2 barils . . . . .	0.96
3 à 4 barils . . . . .	....
<b>Huile bouillie—</b>	
1 à 2 barils . . . . .	0.98
3 à 4 barils . . . . .	....
5 à 10 barils . . . . .	....

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

**LA TERE BENTHINE STABLE**

Térébenthine — La térébenthine semble rester stable au prix coté la semaine dernière et on ne signale aucun changement cette semaine.

**Peintures à l'huile :**

Prix en bidon d'un gallon.	Couleurs régulières	Blanches	Vertes	Rouges
Martin-Senour 100% pure . . . . .	4.10	4.45	4.60	4.75
C.P. Canada Paint . . . . .	4.10	4.45	4.55	4.50
B.H. Brandram-Henderson . . . . .	4.10	4.45	4.50	4.75
Sherwin-Williams . . . . .	4.10	4.45	4.55	
Ramsay, Unicorn ou Bull Dog . . . . .	3.95	4.30	4.35	4.60
Crown Diamond McArthur-Erwin . . . . .	3.85	4.20	4.20	4.40
Canada Ottawa Paint Works . . . . .	4.10	4.45	4.45	4.70
Handy Home Glidden . . . . .	3.40	3.80	3.80	3.80
Hills . . . . .	3.35	3.60	3.85	3.85
Elephant . . . . .	3.85	4.35	4.15	4.30
Family Sherwin-William . . . . .	3.40	3.65	3.55	3.70

Gallon impérial

**Térébenthine—**

l'ar baril simple . . . . .	1.02
Par petits lots . . . . .	1.10

Emballage en sus

**LE BLANC DE PLOMB RESTE FERME**

Blanc de plomb—Le blanc de plomb reste ferme au cours coté la semaine dernière qui comportait une diminution de \$2.00 par tonne, et semble devoir rester quelque temps à ce niveau.

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

	De	Moins
	1 à 5	d'une tonne
Gliddens . . . . .	14.50	\$14.85
Anchor, pur . . . . .	14.50	14.85
Crown Diamond . . . . .	14.50	14.85
Crown, pur . . . . .	14.50	14.85
O.P.W. Dec. pur . . . . .	14.50	14.85
Elephant, véritable . . . . .	14.50	14.85
Red Seal . . . . .	14.50	14.85
Decorators, pur . . . . .	14.50	14.85
O.P.W. anglais . . . . .	14.50	14.85
Green Seal . . . . .	14.50	14.85
Moore, pur . . . . .	14.50	14.85
Ramsay, pur . . . . .	14.50	14.85

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

Tiger, pur . . . . .	14.50	14.85
Decorators, spécial . . . . .	12.00	
Maple Leaf, spécial . . . . .	10.00	

F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

**Blanc de zinc:**

Pur à l'huile . . . . .	21.00 100 lbs
-------------------------	---------------

**LE MASTIC EST STABLE**

Mastic — Le mastic est stable et se maintient.

En barils . . . . .	\$5.60
Par 100 livres . . . . .	6.60
Par 25 livres . . . . .	6.80
Par 12 1/2 livres . . . . .	7.10

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

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

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

**Blanc de céruse:**

moulu . . . . .	2.75 le 100 livres
en motte . . . . .	2.50 le 100 livres

**Gomme Laque:—**

Pure Orange . . . . .	4.
Blanche . . . . .	5.

**CE N'EST QU'UN CROCHET A PULPE**



Mais c'est le petit outil dont la vente est la meilleure que vous ayez jamais vue. Ne pèse que 21 onces. Forgé d'une seule pièce en acier au creuset. Manche en bois dur et exactement de la forme qui convient.

Si vous vendez des accessoires pour les hommes qui s'occupent de la pulpe, pensez-y.

SE DETAILLE A \$1.25.

**Canadian-Warren Axe & Tool Co.**  
ST. CATHARINES. ONT.



# Tenez les Produits avec une Réputation



Fournissez à vos clients les produits bien connus qui garantissent la satisfaction et des ordres répétés :: ::

**McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Canada.**

Succursales à: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N.B. Vancouver.

## Le Marché de l'Alimentation

Montréal, 30 mars 1921.

Il n'y a que peu de changements de prix à signaler sur le marché et encore ceux-ci sont-ils en général de peu d'importance. La situation continue à montrer une amélioration et la plupart des commodités les plus importantes ont un ton plus ferme avec tendance à la hausse. Les achats, tout en montrant un meilleur mouvement, sont cependant toujours limités à un trafic de la main à la main.

Comme nous l'avons annoncé en dernière heure la semaine dernière, le sucre a subi une augmentation générale de 50 cents par cent livres.

Le marché du thé continue à être ferme; ceci se remarque particulièrement sur toutes les qualités de Ceylan qui ont montré une nouvelle avance sur les marchés d'origine. Les thés Indiens sont cependant un peu plus faciles, spécialement pour la grosse feuille dont on n'emploie en Canada qu'une quantité limitée.

Les céréales se maintiennent en général assez stables, sauf pour l'avoine roulée qui a une tendance plus ferme avec indications d'une légère avance.

Les légumes en conserve occupent une forte position et les cours sont quelque peu plus élevés, principalement sur le marché de Montréal. Les fruits en conserve et les confitures, bien que montrant un meilleur mouvement, font preuve d'une grande irrégularité dans les prix parmi les maisons de gros.

Les noix françaises écalées sont très rares et ne montrent aucun signe prochain d'amélioration, car les importateurs ne les reçoivent pas en grandes quantités. Les prix sont aussi plus élevés sur les marchés d'origine. Les noix Pecan accusent une forte position par suite de la faiblesse de la dernière récolte et les prix tendent de nouveau à la hausse.

Les fèves semblent tendre à une situation plus facile, mais les cours en général ne sont pas changés. Le riz a une tendance plus ferme sur les marchés d'origine et tout indique que les prix vont légèrement augmenter.

Sur le marché des produits alimentaires, le fait le plus intéressant actuellement est la situation des oeufs. Les prix sont maintenant plus bas qu'ils n'ont été depuis 1916 et avec les faibles prévisions pour l'exportation, il y a possibilité que les prix atteignent un niveau beaucoup plus bas.

Les porcs vivants sont plus chers avec une légère augmentation du jambon fumé et du bacon. Le saindoux et le shortening sont cependant relativement moins soutenus.

### LEGERE HAUSSE DU PORC FRAIS

Viandes fraîches — Le porc vivant subit cette semaine un léger mouvement de hausse, qui se traduit par une augmentation de 50 cents les 100 lbs, augmentation qui se répercute sur le prix du porc abattu.

Cotations fournies par la maison  
NOE BOURASSA, LIMITEE,  
en date du 29 mars 1921.

Porcs vivants. . . . . 16.00

#### Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,  
choisi . . . . . 23.00 23.50

#### Porc frais—

Gigot de porc (trimé). . . . .	0.29
Longes (trimées) . . . . .	0.34
Longes (non trimées). . . . .	0.32
Epaules (trimées) . . . . .	0.23½
Saucisse de porc (pure). . . . .	0.23
Saucisse de Boeuf . . . . .	0.18

#### (Steers et Heifers) :

##### Boeuf frais—

Quartiers derrière . . . . .	0.24	0.25
Quartiers devant. . . . .	0.13	0.14
Longes . . . . .	0.31	0.33
Côtes . . . . .	0.21	0.23
Chucks, haut coté. . . . .	0.19	0.14
Hanches . . . . .	0.18	0.19

##### (Vaches)—

Quartier derrière . . . . .	0.21	0.23
Quartiers devant. . . . .	0.12	0.13
Longes . . . . .	0.29	0.30
Côtes . . . . .	0.19	0.21
Chucks . . . . .	0.11	0.13
Hanches . . . . .	0.18	0.19
Veaux (suivant qualité). . . . .	0.10	0.16
Agneaux 35-50 lbs (en-tiers), la lb. . . . .	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1 . . . . .	0.14	0.17

### MARCHE SOUTENU POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Le marché des viandes cuites reste soutenu cette semaine et on ne signale aucun changement dans les prix.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 29 mars 1921.

Langue de porc en gelée. . . . . 0.47

Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . .	0.26½
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.43
Veau et langue. . . . .	0.35
Épaules, rôties . . . . .	0.60
Jambons cuits . . . . .	0.53
Épaules, bouillies. . . . .	0.43
Pâtés de porc (doux.) . . . . .	0.80
Boudin, la lb. . . . .	0.12
Mince meat, la lb . . . . .	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.30
Bologne, la lb . . . . .	0.14 0.23

### LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Marché calme cette semaine pour les viandes en barils dont les prix n'ont pas varié.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 29 mars 1921.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . . . . .	47.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50 . . . . .	45.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	43.00
Boeuf plate. . . . .	26.00
Boeuf mess . . . . .	23.00
Porc engraisé aux pois . . . . .	46.00
Lard gras, épaule . . . . .	47.00

### MARCHE PLUS FAIBLE POUR LE JAMBON

Viandes fumées — Le marché des viandes fumées est un peu plus faible cette semaine et on constate une légère diminution du jambon de poids léger.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

Jambons fumés Maple Leaf	
8/12 . . . . .	0.37
Jambons fumés, marque Gunns, . . . . .	8/12 0.37
12/16 . . . . .	0.37
16/20 . . . . .	0.36
20/25 . . . . .	0.34
25/30 . . . . .	0.32
30/35 et plus . . . . .	0.30

### Bacon :

Déjeuner Maple Leaf. . . . .	0.50
Déjeuner, Marque Gunns. . . . .	0.42
Jambons Cottage . . . . .	0.34
— Picnic . . . . .	0.24
— bouillis . . . . .	0.52
— rôtis . . . . .	0.59
— Sandwich . . . . .	0.60

### LE SHORTENING RESTE STATIONNAIRE

Shortening — Marché calme pour l

shortening dont les prix restent stationnaires cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

### Shortening Easifirst :

Tierces . . . . .	400 lbs 0.14
Tinettes . . . . .	60 — 0.14½
Seaux. . . . .	20 — 0.15
Seaux . . . . .	10 — 0.15
Seaux . . . . .	5 — 0.15
Seaux . . . . .	3 — 0.16
Blocs . . . . .	0.16

### Shortening Picrus :

Tierces . . . . .	400 lbs 0.16
Tinettes . . . . .	60 — 0.16½
Seaux . . . . .	20 — 0.17

### LEGERE BAISSÉ DU SAINDOUX

Saindoux — Marché plus calme cette semaine pour le saindoux qui accuse une nouvelle diminution de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

### Saindoux Maple Leaf :

Tierces . . . . .	400 lbs.0.18
Tinettes. . . . .	60 — 0.18½
Seaux. . . . .	20 — 0.19
Seaux. . . . .	10 — 0.19½
Seaux. . . . .	5 — 0.19½
Seaux. . . . .	0.20
Blocs. . . . .	0.20½

### LES OEUFS SANS CHANGEMENT

Oeufs — Le marché des oeufs est stationnaire et maintient les cours de la semaine dernière.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

Frais pondus . . . . . 0.40

### LA MARGARINE SE MAINTIENT

Margarine — Le marché de la margarine est calme et les prix restent les mêmes que la semaine dernière.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

Tip Top, blocs . . . . .	0.30
— Tinettes . . . . .	0.29

National, blocs. . . . .	0.28
— tinettes . . . . .	0.27
Humber, blocs. . . . .	0.24
— tinettes. . . . .	0.23

### LE BEURRE EST MOINS SOUTENU

Beurre — Le marché du beurre est moins soutenu et accuse une diminution de 1 à 2 cents par livre.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 29 mars 1921.

Beurre crèmerie No 1. . . . .	0.56
Beurre crèmerie, bloc 1 lb. . . . .	0.57
Beurre crèmerie No 2. . . . .	0.55
Laiterie . . . . .	0.45

### LE FROMAGE EST SOUTENU

Fromage — Marché soutenu pour le fromage cette semaine. Aucun changement à signaler dans les prix.

Double, la lb. . . . .	0.32
Triple, la lb. . . . .	0.29
Stilton, la lb. . . . .	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb. . . . .	0.35
Doux . . . . .	0.32

### LA VOLAILLE EST FERME

Volaille — Le marché de la volaille est ferme cette semaine. Aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 29 mars 1921.

Poule. . . . .	0.32	0.38
Poulet . . . . .	0.38	0.45
Dindes. . . . .	0.58	
Dindons. . . . .	0.60	
Oies. . . . .	0.38	
Canards domestiques . . . . .	0.42	
Canards du lac Brôme . . . . .	0.48	
Chapons . . . . .	0.60	

### TENDANCE FERME POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson est plus ferme cette semaine et on constate une légère augmentation du haddock.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 29 mars 1921.

Poisson frais	
Haddock. . . . .	0.07

# Abbey's EFFERVESCENT SALT

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY  
rend la vie digne d'être vécue.

Le Sel Effervescent d'Abbey est une bonne preuve que  
la publicité aide le détaillant.

La publicité du Sel Effervescent d'Abbey durant l'année dernière a rapporté de bons résultats aux pharmaciens et aux magasins généraux qui tiennent ce remède populaire pour la migraine, les maux d'estomac, la constipation, le dérangement du foie et les impuretés du sang.

La publicité continue à provoquer une demande constamment croissante.

Maintenant que le Printemps est arrivé et que de plus grandes annonces paraissent dans les journaux et magazines, les détaillants vont constater une demande plus importante et plus de ventes pour le Sel Effervescent d'Abbey.

Si vous avez en stock des spécialités pharmaceutiques, vous pouvez tenir le Sel Effervescent d'Abbey avec avantage pour vos clients et bénéfice pour vous-même. Votre fournisseur de gros peut vous approvisionner.

**The Abbey Effervescent Salt Co.**  
MONTREAL



Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	0.45	0.50
Homards vivants	0.45	
Poisson blanc	0.20	
Flétan	0.30	
Brochet	0.16	
Carpe	0.20	
Perchaude	0.15	
Doré	0.24	
Truite	0.22	0.25

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, X la lb.	0.10	
Filets	0.14	
Bloâters, la boîte 50.	2.50	
Kippers, la boîte 50.	2.50	
Faréng fumé sans arêtes	0.20	
Faréng saurs, la boîte	0.24	

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb.	0.06	0.07
Harengs	0.05	0.06
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.05	0.06
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.12	0.13
Morne en tranches	0.09	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

**Morne**

Morne, grosse, brl, 200 lbs	15.00	
Morne, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00	
Morne No 2, brl de 30 lbs	12.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00	
Morne, sans arêtes, (boîte de 30 lbs), la lb.	0.20	

Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.12	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	12.00	
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00	
Harengs Labrador No 1. 1/2 brls	6.50	
Saumon Labrador No 1 trcs.	35.00	
Maquereau No 1, brls.	25.00	
Saumon Labrador No 1 brls.	25.00	
Truite de mer.	20.00	

**LA FARINE EST STABLE**

Farine — Marché stable pour la farine qui se maintient aux cours précédents comportant la baisse récente.

**Nous cotons:**

**Farines de blé**

Chars straight	10.00	
50,000 lbs. sous le voile, le baril, 28 1/2 (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00	
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.20	
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00	
Farine de blé (baril).	9.70	
2 sacs jute.	9.70	
Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts.	10.50	

**LES GRAINS SONT STABLES**

Foin et grains — Le marché des grains est stable cette semaine et maintient les cours de la semaine passée.

**Cotations fournies par la maison**

**QUINTAL & LYNCH,**

en date du 29 mars 1921.

Foin, paille, grain (prix un gros par lots de chars).

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	24.00	25.00
Bon, No 2.	23.00	24.00
Bon, No 3.	22.00	23.00
Paille.	4.00	
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	0.68	
No 3 C.W.	0.64	
Extra Feed	0.64	
No 2 Feed	0.60	

Comme nous l'avions annoncé en dernière heure le sucre le sucre a subi une baisse de 50 cents de plus. Le prix de base de l'Inde No 2 (Fonds américains) est de 10.00. Le prix de base de l'Inde No 3 (Fonds américains) est de 9.00. Les prix sont en baisse de 10 cents par sac. Les cotations comprennent pas de taxes.

## MARCHÉ FAIBLE POUR LA MELASSE

Mélassé — Le marché de la mélassé est faible et on signale cette semaine une diminution appréciable atteignant jusqu'à 7½ cents.

Sirop de canne (Crystal Diamond):  
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la  
caisse . . . . . 7.50

Mélassé des Barbades, Fancy. Prix  
pour l'île de Montréal:—

tonnes . . . . . 0.77½  
Barils . . . . . 0.80½  
Demi-barils . . . . . 0.82½

LES SIROPS DE BLE D'INDE PLUS  
FERMES

Sirops de blé d'Inde — Le marché est plus ferme pour les sirops de blé d'Inde qui maintiennent leurs cours précédents.

Cotations fournies par la  
CANADA STARCH CO.,  
en date du 29 mars 1921.

## Sirop de blé d'Inde:—

Barils environ 700 livres . . . . . 0.06½  
½ barils . . . . . 0.06½  
¼ barils . . . . . 0.07½  
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz.  
la caisse . . . . . 4.50  
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz.,  
la caisse . . . . . 5.30  
Boîtes de 10 livres, caisse ½  
doz. la caisse . . . . . 5.00  
2 galls, seau 25 lbs., chaque . . . . . 2.25  
3 galls, seau 38½ lbs. chaque . . . . . 3.25  
5 galls, seau 65 lbs., chaque . . . . . 5.20

## Sirop de blé d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la  
caisse . . . . . 5.10  
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la  
caisse, la caisse . . . . . 5.90  
Boîtes de 10 livres, caisse ½  
la caisse . . . . . 5.60

## LASSIES:—

Wagons . . . . . 0.05½  
Barils . . . . . 0.05½  
½ barils . . . . . 0.06  
¼ barils . . . . . 0.06½

## HAUSSE GENERALE DU SUCRE

Sucre — Comme nous l'avions annoncé en dernière heure la semaine passée, le sucre a subi une augmentation générale de 50 cents, ce qui porte le prix de base à \$11.00.

Atlantic, extra granulé . . . . . 11.00  
Acadia, extra granulé . . . . . 11.00  
St. Lawrence, extra granulé . . . . . 11.00  
Canada, extra granulé . . . . . 11.00  
Glace, barils . . . . . 11.20

Glace, (caisses de 25 lbs) . . . . . 11.60  
Glace, (caisses de 0 lbs) . . . . . 11.40  
Jaune No 1 . . . . . 10.60  
Jaune No 2 ou . . . . . 10.50  
Jaune No 2: . . . . . 10.50  
Jaune No 4 . . . . . . . . . .  
En poudre, barils . . . . . 11.10  
En poudre, 50s . . . . . 11.30  
En poudre, 25s . . . . . 11.50  
Cubes et dés, 100 lbs . . . . . 11.70  
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . . 11.80  
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . . 12.50  
Cubes, paquets de 2 lbs . . . . . 13.50  
En morceau, Paris, barils . . . . . 11.60  
En morceau, 100 lbs . . . . . 11.60  
En morceau, boîtes de 50 lbs . . . . . 11.70  
En morceau, boîtes de 25 lbs . . . . . 12.00  
En morceau, boîtes de 5 lbs . . . . . 11.75  
En morceau, boîtes de 2 lbs . . . . . 13.50  
En morceau, boîtes de 25 lbs . . . . . 12.00  
Crystal diamond, barils . . . . . 11.60  
" " boîtes, 100 lbs . . . . . 11.70  
" " boîtes, 50 lbs . . . . . 11.80  
" " boîtes, 25 lbs . . . . . 12.00  
" " caisses de 20  
cartons . . . . . 12.75

## LES CONSERVES S'AFFERMISSENT

Conserves — Les conserves s'affermissent avec tendance à la hausse pour le blé d'Inde, les tomates au contraire semblent montrer une légère diminution.

## CONSERVES DE LEGUMES—

Aperges (américaines ver-  
tes), doz. 2½s . . . . . 4.50 4.55  
Fèves, Golden Wax . . . . . 2.15 2.20  
Aperges importées, 2½s. . . . . 5.50 5.55  
Fèves, Refuges . . . . . 2.15 2.20  
Blé d'Inde (2s) . . . . . 1.60 1.70  
Betteraves, 2 lbs. . . . . . . . . . 1.35  
Carottes (tranchées). 2s. . . . . 1.45 1.75  
Blé d'Inde (en épis) gal. . . . . 7.00 7.50  
Epinards, 2s. . . . . 2.55 2.80  
Epinards, Can. (2s) . . . . . . . . . 1.80  
Epinards Californie, 2s. . . . . 3.15 3.50  
Tomates, 1s. . . . . . . . . . . . . .  
Tomates, 2s . . . . . . . . . . 1.40  
Tomates, 2½s. . . . . 1.52½ 1.60  
Tomates, 3s . . . . . . . . . . . . . .  
Tomates, gallons . . . . . 5.70 5.75  
Citrouille, 2½s. (doz.) . . . . . 1.50 1.55  
Citrouille, gallon (doz.) . . . . . 4.00  
Pois, standards. . . . . 1.85 1.90  
Pois, early June . . . . . 2.05 2.10  
Pois, très fins, 20 oz. . . . . 2.25  
Pois, 2s., 20 oz. . . . . 2.10

## Pois importés—

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

## CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz. . . . . 1.90 2.00  
Pommes, gall., doz. . . . . 5.25 5.75  
Blueberries, 2s . . . . . . . . . . 2.25  
Groseilles, noires, 2s doz. . . . . 4.00 4.05  
Cerises, rouges, sans  
noyau, sirop épais, la  
doz. . . . . 4.80 5.15

MARCHÉ TRANQUILLE POUR LES  
NOIX

Noix et amandes — Le marché de

noix est tranquille. On ne signale aucune variation dans les prix.

## Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb. . . . . 0.29  
Amandes Tarragone, lb. . . . . 0.29  
Amandes (écailées) . . . . . 0.45 0.53  
Amandes (Jordan) . . . . . 0.75  
Chataignes (canadiennes) . . . . . 0.37  
Avelines (Sicile), la lb. . . . . 0.18 0.16  
Noix Hickory grosses et  
petites) . . . . . 0.16 0.15  
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . . 0.26

## Peanuts (rôties)—

Jumbo . . . . . 0.17  
Salées espagnoles, la lb. . . . . 0.29 0.29  
Écailées No 1, Espagnoles. . . . . 0.24 0.25  
Écailées No 1. . . . . 0.16½ 0.20  
Écailées No 2. . . . . 0.24

## Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb. . . . . 0.29  
Fancy cassées, la lb. . . . . 0.29  
Pecans (nouvelles Jumbo)  
la lb. . . . . 0.23 0.25  
Pecans, grosses, No 2, po-  
lice . . . . . 0.20 0.25  
Pecans, Nouvelle-Orléans,  
No 2. . . . . 0.21 0.24  
Pecans, "Paper shell", très  
grosses Jumbo. . . . . 0.75  
Pecans, écailées . . . . . 1.60 1.70  
Noix (Grenoble) . . . . . 0.26

MARCHÉ CALME POUR LES  
LEGUMES

Légumes — Marché calme cette semaine pour les légumes. Aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison  
CHARBONNEAU & FRERES,  
en date du 29 mars 1921.

Betteraves nouvelles, sac  
(Montréal) . . . . . 1.00 1.25  
Chou-fleur canadien, doz. dou-  
ble caisse . . . . . 3.75 4.00  
Chou (Montréal) baril . . . . . 1.25  
Carottes (sac) . . . . . 1.25  
Ail, lb . . . . . 0.25  
Laitue, Canada, doz. . . . . 2.20  
Poireaux, doz. . . . . 0.75  
Oignons rouges, 75 lbs . . . . . 1.50  
Oignons espagnols, caisse . . . . . 5.50  
Persil (canadien) . . . . . 1.00  
Panais, sac . . . . . 1.50  
Pommes de terre Montréal . . . . .  
sac de 80 lbs. . . . . 1.15 1.25  
Pommes de terre sucrées,  
manne . . . . . 2.50  
Navets, (Québec) sac . . . . . 1.25  
Navets (Montréal) . . . . . 0.75  
Cresson (doz.) . . . . . . . . . .  
Atacas . . . . . 23.00  
Céleri Californie, doz. . . . . 2.00  
Céleri Californie, caisse . . . . . 10.00  
Tomates Floride, caisse . . . . . 10.00  
Céleri, Floride, doz., \$1.25 à . . . . . 1.50  
Céleri Floride, caisse . . . . . 4.50

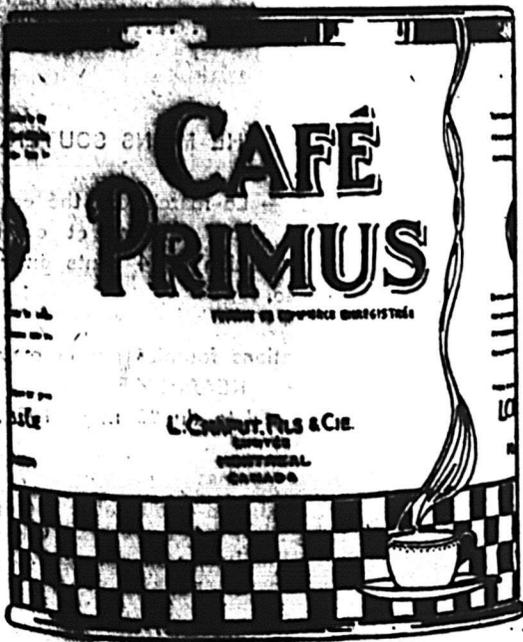
## LES EPICES SONT STABLES

Epices — Le marché des épices est

ETABLIE EN 1842

**CAFE**

**CAFE**



**MARQUE PRIMUS**

Nous faisons une spécialité de cette ligne.

Nos cafés sont importés, rôtis et moulus dans nos entrepôts.

**LES MEILLEURS, ET LES PLUS PURS.**

Ferblancs 1 lb. caisses 30 lbs. 50c lb.  
 " 2 " " 30 " 49c "

**AUSSI CAFÉS EN VRAC**

"O W L" BLEND	Rôtis, moulus ou en grains.	
EXTRA FANCY .....	50c	lb
A.1. ....	42c	"
No 10 .....	40c	"
Café Noir, No 1 .....	40c	"
No 30 .....	38c	"
No 40 (composé) moulu seulement ..	30c	"
Café noir, No 2 .....	33c	"
AVA, (composé) moulu seulement. ..	30c	"
RIO .....	25c	"

En ferblancs de 5, 10, 15, 25 et 50 lbs, et en cartons.

Fret payé en quantités de 200 lbs. d'une sorte ou assorties.

Essayez-les et vous serez satisfaits.

**ESCOMPTE SPECIAL AUX MARCHANDS DE GROS.**

Notre devise: **SATISFACTION TOUJOURS.**



**MARQUE "RAJAH"**

Cartons 1 lb. caisses 2 1/2 lbs. 40c lb.

**L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE**

DISTRIBUTEURS

IMPORTATEURS, EPICIERS EN GROS ET MANUFACTURIERS, MONTREAL.

assez stable cette semaine. Les prix se maintiennent et on ne signale aucune variation dans les prix.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 29 mars 1921.

Table listing various spices and their prices, including Allspice, Cassia, Cannelle, Bouleaux, Pure moulue, Clous, Crème de tartre, Chicorée canadienne, Gingembre, Macis, Epices mélangées, Muscade, Poivre noir/blanc, Cayenne, Turmeric, Acide tartrique, Graine de cardemome, Carvi, Cannelle Chine, Graine de moutarde, Graine de céleri, Clous ronds, and Pimento.

LES FRUITS SONT STABLES

Fruits — Le marché des fruits est stable cette semaine et il n'y a aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison HART & TUCKWELL en date du 29 mars 1921.

Table listing various fruits and their prices, including Ben Davis, Spies, Pommes en caisses, Pamplemousse Floride, Citrons de Californie, Oranges de Californie, Bananes, Ananas, and Dattes nouvelles.

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour

les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution sur les corinthes épépinés.

Nous cotons:

Table listing various dried fruits and their prices, including Abricots fancy, Abricots de choix, Abricots slabs, Pommes évaporées, Pêches fancy, and Poires de choix.

Pelures séchées:

Table listing various dried peels and their prices, including De choix, Ex. fancy, Limon, Citron, and Pelures mélangées et tranchées.

Raisin:

Table listing various raisins and their prices, including En vrac, Muscatels, Sans pepins de Calif., Corinthes, Epepiné, Dattes, Farcies, En paquets seulement, and Figs (Figs Fancy Malaga, Pruneaux).

TENDANCE FAIBLE DU CAFE

Café — Le marché du café est plus faible cette semaine et on constate une réduction de 4 à 5 cents sur différentes qualités.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 29 mars 1921.

Table listing various coffee types and their prices, including Rio, Mexique, Jamaïque, Bogota, and Mocha.

Table listing various coffee types and their prices, including Mocha, Santos Bourbon, Santos No 1, Santos No 2, and Maracaho.

LE THE MOINS SOUTENU

Thé — Le marché du thé est moins soutenu cette semaine et on signale une diminution de 4 cents environ sur le Pekeo.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 29 mars 1921.

Nous cotons:

Table listing various tea types and their prices, including Thés Japon, Early Picking, Meilleures variétés, and Ceylan et Indes.

Gunpowder Tea—

Table listing various Gunpowder Tea types and their prices, including Imperial, Pinhead, and Pea leaf.

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

LES CEREALES RESTENT STABLES

Céréales — Les céréales restent stables aux prix précédemment cotés.

Céréales—

Table listing various cereals and their prices, including Cornmeal, Orge perlé, Farine de sarrasin, Orge mondé, Hominy gruau, Hominy perlé, Graham, Oatmeal, and Avoine roulée.

PEAUX VERTES ET LAINES

Table listing various types of skins and wool and their prices, including Peaux de cheval, Peaux de mouton, Peaux de boeuf, Peaux de veau, and Laine lavée/non lavée.

**LES POIS ET LES FEVES**

**Pois—**

Blanc, le minot . . . . .	4.50
Bleus, le minot . . . . .	3.60
Cassés, récolte nouvelle 98 lbs	5.50
Pour bouillir, le boisseau . . .	3.50
Japonais, verts, la lb . . . . .	0.06

**Fèves—**

Fèves canadiennes, triées	
à la main, le minot . . . . .	3.50
Japonaises, le minot . . . . .	3.25
Lima japonaises, la lb., suivant	
la qualité . . . . .	0.10
Lima, Californie, la lb . . . . .	0.12

**PARAFFINE**

Cotations fourmes par la compagnie  
**IMPERIAL OIL LIMITED**  
en date du 22 mars 1921.

118-20 M.P. cire paraffine, lb.	\$ 9.30
123-25 M.P. cire paraffine, lb	9.80
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	11.30
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	13.05

**MARCHE CALME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS**

Produits en paquets — Marché calme pour les produits en paquets qui restent fermes aux cours de la semaine dernière.

**Nous cotons:**

Breakfast food, caisse 18 . . . .	3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb., . . . . lb	0.52
" Bakers, bte ½ lb. . . . .	0.52
" Lawneys, bte ¼ lb., . . . .	0.54
Flocons maïs, caisse 3 douz., . . .	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s . . . . .	5.40
Avoine roulée, 20s . . . . .	5.60
Avoine roulée, 18s . . . . .	2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, . . .	
caisse . . . . .	6.00
Riz puffé . . . . .	5.70
Blé puffé . . . . .	4.40
Farine, caisse . . . . .	3.25
Hominy, perle ou grain, 3 douz. . .	3.65
Health bran, (20 paquets) . . . . .	
caisse . . . . .	2.85
Orge perlé écossais, caisse . . . . .	2.70
Farine à crêpe, caisse . . . . .	3.70
Farine à crêpe, préparée, douz. . . .	1.90
Wheat food, 18-1½ . . . . .	3.25
Farine de sarrazin, csse, 3 dz. . . .	8.15
Flocons de blé, caisse 2 douz.. . . .	2.75
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts . . . . .	6.00
Blé à porridge, 36s caisse. . . . .	6.40
Blé à porridge, 20s caisse . . . . .	6.00
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz. . . . .	2.95
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz. . . . .	5.80
Corn Starch (préparé) . . . . .	0.10½
Farine de pomme de terre . . . . .	0.12½
Benson Corn Starch, 1s. lb.. . . .	0.10½
Canada Corn Starch, 1s. lb.. . . .	0.09
Canada Laundry Starch, lb. . . . .	0.08½
Flour tapioca . . . . .	0.10 0.12

**FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE**

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	\$2.90
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.70
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	2.85
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.60
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	2.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.50
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . . .	1.50

**PRODUITS PURITAS**

**Poudre à pâte.**

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

Casse assortie { 2 dz. 4 onces } la casse 9.40  
                  { 1 dz. 12 onces }  
                  { 1 dz. 16 onces }

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

Poudre à Pâte Puritas.  
moyen . . . . . 4.55 4.75

**GEELE DE TABLE**

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.	
La douzaine. . . . .	1.35
La grosse. . . . .	16.20

**GELATINE CRYSTAL**

(Non aromatisée)

Casse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun. . . . la dz. \$1.90

**SODA A PATE**

100% pur.

Casse de 6 dz. de 10 on., la casse \$3.25

**PROMPT TAPIOCA**

Caisse de 4 douzaines, la douz. \$1.50

**LUSTRINE (Poudre de Savon)**

Caisse de 100 paquets de 8 onces	\$6.30
— 48 — 16 —	6.30
— 24 — 3 lbs.	7.55
Demi-caisse 12 — 3 lbs.	3.85

**NETTOYEUR PURITAS**

Caisse de 4 douzaines . . . . . \$3.95

**EMPOIS ORIENTAL**

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. . . . . \$6.00

**POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"**

la douzaine

Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse). . . . .	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse). . . . .	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse). . . . .	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par caisse). . . . .	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

**MARCHE FAIBLE POUR LES ENGRAIS**

Engrais — Les engrais sont toujours moins soutenus et continuent à montrer une sensible tendance à la baisse.

Son, wagons mélangés . . . . .	35.50
Short, wagons mélangés. . . . .	35.50
Moulée d'avoine . . . . .	45.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . .	2.50

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de . . . \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEKLE  
Président et gérant général  
O. S. WAINWRIGHT, Secrétaire  
Succursale de Montréal:  
71, RUE SAINT-PIERRE  
ROBT. BICKERDIKE, gérant.



## 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**

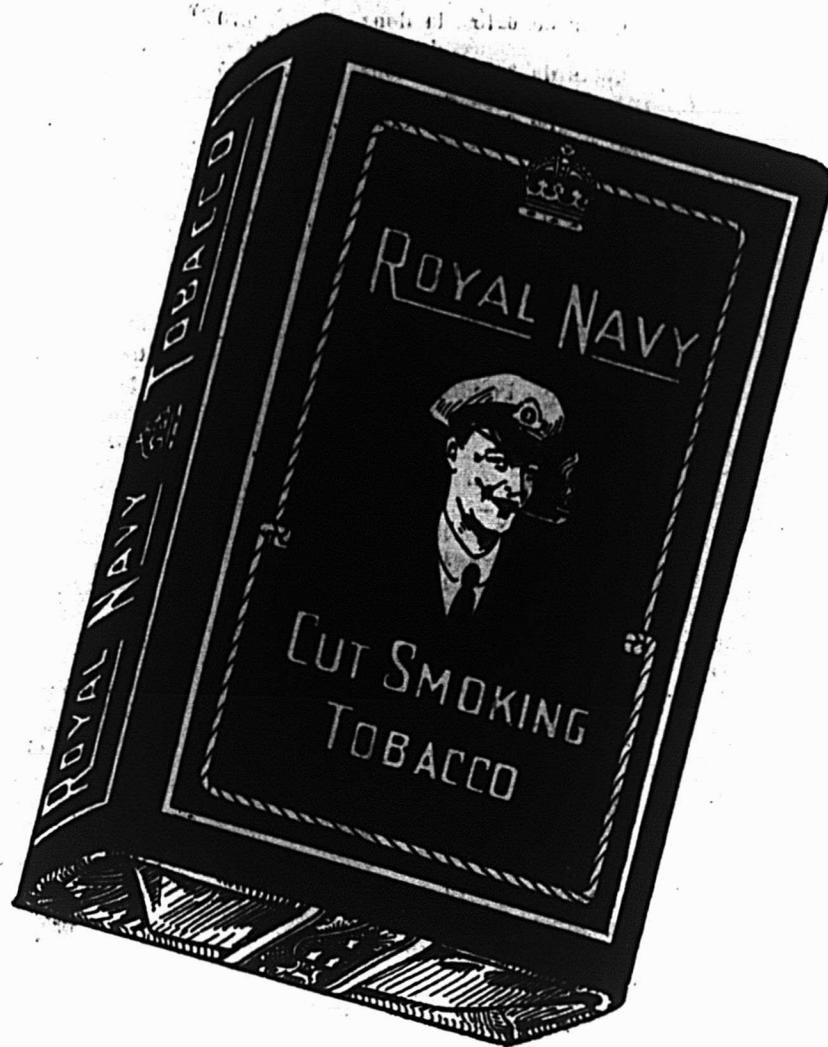
**COTE & LAPOINTE Enr.**  
287 rue Adam, MAISONNEUVE

Mettez votre Marque de Commerce sur vos Marchandises

## TRANSFERT DECALQUE

FABRICATION CANADIENNE  
PERMANENCE — BELLE APPARENCE  
ÉCHANTILLONS SUR DEMANDE

CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.  
364-370 RICHMOND ST WEST TORONTO, CANADA



C'est un tabac haché [Cut Plug]  
d'une valeur extraordinaire et  
d'une qualité remarquable.

En boîtes métalliques 80 cents  
d'une  $\frac{1}{2}$  lb.

En paquets de 15 cents  
 $\frac{1}{11}$  lb.

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS.**

# Cigares, Cigarettes et Tabacs

## LA CROISADE CONTRE LE TABAC.

Le règlement émis par le chancelier James L. Day de l'Université de Syracuse, contre l'usage du tabac à fumer sous toute forme par les étudiants de l'institution, aux destinées de laquelle il préside, sur le terrain de l'Université ou dans les bâtisses de l'Université, a servi à diriger l'attention sur le fait que la campagne nationale américaine contre l'usage du tabac bat son plein.

Le "Middle West" américain semble avoir été choisi pour le lancement du mouvement, mais les rapports du Sud et de l'extrême-Ouest indiquent que l'agitation se manifeste aussi dans ces régions. Seuls, les États de l'Est semblent s'être peu souciés du dernier mouvement de réformé, dit le *New-York Herald*.

La lettre ouverte du chancelier Day informera sans doute beaucoup de gens pour la première fois que des efforts sont faits à présent pour abolir, par la loi, la plus ancienne des coutumes américaines.

De toutes les places où des efforts sont faits pour prohiber l'usage du tabac, dans une seule, le Tennessee, on a rencontré une opposition à cette campagne. Le Tennessee a eu pendant un certain nombre d'années une loi prohibant l'usage des cigarettes, mais celle fut mal mise en vigueur et les violations ouvertes à cette loi furent incalculables. Pendant la dernière session de la législature d'État, une loi fut passée faisant le rappel de l'ancienne qui avait été placée dans les statuts avec beaucoup d'efforts et après de longs débats. La loi rappelant la précédente fut adoptée par une majorité constitutionnelle d'un vote. Les fumeurs de l'état triomphaient, mais leur triomphe ne devait être que momentané. Des plans sont déjà dressés pour une reprise de la campagne par les anti-fumeurs et la lutte au lieu de prendre fin, ne fait que commencer.

Dans le Nebraska, la Législature a adopté une loi, il y a deux ans, plaçant une licence spéciale et des règlements sur la vente et l'usage des cigarettes dans cet état.

Inutile de dire que les légistes sauront bientôt pourquoi l'usage des cigarettes est préjudiciable à la santé, à la morale et à la mentalité du peuple, et pourquoi aussi les cigarettes sont nécessaires pour maintenir l'équilibre mental, le calme et la robustesse de la nation.

Dans l'Utah, le bill anti-cigarette a déjà été passé en loi. À plusieurs points de vue, cette loi est intéressante. Elle prévient la vente, donnant ou fournissant des cigarettes et papiers à cigarettes, mais elle manque, intentionnellement, de mentionner l'usage de ces articles. La loi implique clairement qu'on peut se procurer ces articles

en dehors de l'état, sans entrave. Les mineurs sont privés de l'usage du tabac sous toutes ses formes. La loi d'Utah conclut par la défense de fumer dans tout café, salon de coiffure, ascenseur ou autres lieux publics. L'amende n'est que de \$5.00 à \$25.00.

L'Utah avait eu son habituelle période politique avant que le bill anti-cigarette fut signé par son gouverneur. Le gouverneur Mabey donna son approbation officielle à cette mesure, il y a à peu près trois semaines. Le bill devient en vigueur quatre-vingt-dix jours après le 8 mars.

Le North Dakota a adopté une loi qui prohibe la fumée dans les salles à manger, les cafés et autres lieux publics où se réunissent hommes et femmes.

Les autres états d'Amérique qui ont déjà prohibé l'usage des cigarettes sont le Kansas et l'Arkansas. Une mesure anti-fumée a déjà été introduite dans le Minnesota et une autre sera bientôt présentée dans l'Iowa.

Par contre, des rapports de Chicago déclarent que la Ligue Anti-cigarette est pratiquement éteinte, en autant que son activité dans ce champ d'action est concernée, mais cela ne veut pas indiquer une cessation permanente de son effort.

Ainsi donc la guerre est déclarée et la fumée de la bataille et de la cigarette est dans l'air. Il y aura lutte ardente, à n'en pas douter, et il est peu probable qu'on en arrive à priver les gens de l'usage du tabac, malgré tous les efforts tentés.

## L'INDUSTRIE DES TABACS

### Les demandes formulées par les planteurs envoyés en délégation à Ottawa.

Comme suite à la conférence des délégués des planteurs de tabac de Québec et d'Ontario à Ottawa, il a été résolu de demander au gouvernement fédéral d'imposer:

1° Un droit de 60 cents par livre, en sus de celui de 40 cents déjà en vigueur, sur les tabacs étrangers non écotés, et un droit de \$1.50 par livre sur les tabacs écotés.

2° De supprimer le droit d'accise actuel de 5 cents par livre sur le tabac en feuilles.

3° D'établir un droit d'accise uniforme sur tous les tabacs manufacturés.

4° De prohiber l'usage des nervures de feuilles de tabac dans la fabrication de tabac à pipe et à priser.

5° De modifier la loi actuelle de façon à permettre à tout producteur de pouvoir couper et préparer une quantité de 30 livres de tabac pour son usage personnel.

# MACDONALD'S

## Achetez-vous de la clientèle ?

La partie importante d'une vente n'est pas l'échange de valeurs — monnaie et marchandise. C'est "la clientèle" que vous avez acquise par la transaction. Car si vous voulez vendre de la marchandise, il faut que vous achetiez de la clientèle.

Depuis 1858 les tabacs Macdonald ont obtenu la confiance des fumeurs Canadiens. Indiscutable comme qualité, de valeur insurpassable, le Macdonald vous arrive avec une foule d'amis dont la "clientèle" a été conquise depuis longtemps par le tabac avec un coeur.

Vous trouverez qu'il est facile de vendre le Macdonald. Vous trouverez qu'il est facile d'acheter de la "clientèle" avec le Macdonald. Par dessus tout, vous trouverez qu'il est immensément profitable de pousser le Macdonald.

*Le Tabac avec un coeur*



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

6°. De limiter à deux ans la période durant laquelle il sera permis aux manufacturiers de garder du tabac en entrepôts (in bond).

Un comité de voies et moyens a été constitué comme suit: MM. J.-A. Piette, O. Desrochers, F. Perreault, Damase Forest, Joseph Picard et J.-H. Lavoie, chef du service d'horticulture de la province, représentants du Québec, et MM. William Coghill, H.-N. Sweetman, W. Bancroft et M. McDonald, représentants de l'Ontario.

La délégation des planteurs comprenait des représentants des comtés d'Essex, de Kent, Middlesex, East et West Elgin, Norfolk, Lambton, pour la province d'Ontario, et de Joliette, Montcalm, L'Assomption et Berthier, pour la province de Québec. Les délégués étaient accompagnés de cinq députés: A.-B. McCoig, Kent; Dr J.-W. Brien, South Essex; J.-E. Armstrong, Est-Lambton; J.-J. Denis, P.-A. Séguin, L'Assomption-Montcalm.

Parmi les délégués de la province de Québec, se trouvaient MM. O.-J. Desrochers, président de l'Association des planteurs; Damase Forest, secrétaire; Jos.-Alexis Piette, A. Dupuis, O. Corbin, F. Perreault, D. Lachapelle, G. Thibaudeau, L. Lachapelle, Nap. Allard, A. Bourgeois, A. Brisson, A. Dalpé, W. Ricard, A. Ducharme et L. Lavallée.

Sir Henry Drayton, ministre des finances, et son sous-ministre ont fait un bienveillant accueil à la délégation.

---

## LES PLANTEURS DE TABAC S'ORGANISENT A SAINT-HYACINTHE

Le samedi, 19 mars, à deux heures de l'après-midi, dans la salle de l'hôtel de ville de Saint-Hyacinthe, les planteurs de tabac du comté de St-Hyacinthe ont tenu leur première assemblée, sous la présidence conjointe de MM. Louis Lavallée, président du conseil d'agriculture de la province de Québec, et Domina Bachand, président de la société d'agriculture locale.

Deux conférenciers, MM. Etienne Paradis, du ministère de l'agriculture, de Québec, et J.-E. Montreuil, surintendant de la station expérimentale de tabac, de Farnham, ont parlé de la production et de la vente du tabac.

M. Paradis a annoncé que le ministre de l'agriculture à Québec a décidé d'établir, cette année, un champ de démonstration à Saint-Hyacinthe, pour la culture du tabac. Ce champ sera établi sur la ferme de M. Domina Bachand, qui en aura la surveillance.

C'est une aubaine pour les planteurs de la région qui verront ainsi la mise en pratique des meilleures méthodes, par une culture rémunératrice.

M. Paradis a fait voir les avantages nombreux que procurera aux planteurs de la vallée de l'Yamaska, l'association qu'ils viennent de former; avantage au point de vue pécuniaire, à cause de l'octroi du gouvernement pro-

vincial se montant à une somme égale à celle recueillie des membres de l'association jusqu'à concurrence de \$400; avantage encore résultant de la plus grande influence exercée par l'association en revendiquant ses droits au nom de tous les planteurs de la région.

M. Paradis a insisté fortement pour que les planteurs agissent coopérativement dans l'achat de leurs graines de semence, des engrais et de la vente de leur récolte.

M. Montreuil est un fervent des coopératives.

Il insiste pour que des variétés pures de tabac soient exclusivement cultivées. Les variétés mélangées n'ont aucune chance de rapporter un bon prix. Il explique longuement la préparation des couches et la préparation du sol. Il donne des conseils très pratiques concernant l'ouvrage et la manière de faire la récolte et le séchage.

M. A.-T. Charron, chimiste et directeur de l'école de laiterie de Saint-Hyacinthe, a clos la séance en remerciant les conférenciers et en faisant ressortir leur grande compétence dans la culture du tabac.

Il a parlé de la qualité du sol requis pour cultiver le meilleur tabac du marché. C'est dans un sol léger et bien engraisé qu'on obtient le tabac le plus recherché par les marchands. Il est vrai que les terres fortes produisent une abondante récolte; mais le tabac récolté sur ces terres est grossier et de qualité très inférieure.

Le choix d'un engrais convenable est aussi d'une importance primordiale. Tout engrais contenant du chlore doit être évité avec le plus grand soin, puisqu'il a pour effet de rendre le tabac incombustible et de nulle valeur.

M. Charron a très aimablement offert d'analyser gratuitement les engrais achetés par les planteurs, afin de leur éviter des déceptions.

M. Domina Bachand, avant de déclarer l'assemblée close, a annoncé que le conseil de comté vient de voter un montant pour s'assurer les services d'un agronome officiel dans le comté de Saint-Hyacinthe.

Cette nouvelle a été accueillie avec enthousiasme par l'assistance. Enfin, Saint-Hyacinthe aura bientôt l'avantage d'avoir à sa disposition, un expert en agriculture qui consacrera sa science et son intelligence à l'amélioration de l'agriculture de la région.

---

## LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE DE STRATFORD EXPLOITE SON COMMERCE A PERTE

Le second rapport trimestriel de la Stratford Cooperative Society Ltd montre une perte nette de \$4,056.51. Cette perte est attribuée au manque de support par ses membres et à la surcharge d'achat sur un marché en baisse d'un gérant précédent. Le chiffre d'affaires total pour la période de six mois fut de \$32,574.88.

Les dépenses d'exploitation s'élevèrent à \$5,613.79 et les profits bruts à \$1,557.28. En calculant en pourcentage, ceci montre que le coût de tenue de ce commerce fut, pendant cette période, de \$17.32 1-3 pour 100 contre

une marge brute de profit de 4.78 2-3 pour cent seulement.

Le rapport se lit, en partie, comme suit: "De l'avis du Bureau de direction, sous la gérance précédente, des achats ont été faits en quantités beaucoup au-dessus des besoins raisonnables et courants. En effet, depuis que le gérant actuel a été nommé, les directeurs se sont vus forcés d'annuler des commandes antérieures, et ont dû, croit-on, donner inutilement la valeur de \$5,438.65. Ce sérieux sur-achat a malheureusement été suivi par une chute générale des prix.

"La seconde cause à laquelle la perte est attribuée est le petit volume des ventes, en d'autres termes le manque de fidélité à leur propre institution des gens possesseurs de ce commerce. On notera que les ventes pour les six mois ont été de \$32,574.88, soit une moyenne de \$1,252.88 par semaine. La société a approximativement 800 membres. Les ventes hebdomadaires ne montrent donc qu'une moyenne de \$1.56 par membre ce qui est ridiculement disproportionné. Ceci indique que la société n'a pas reçu l'encouragement auquel elle était en droit de s'attendre de ses membres lorsqu'ils souscrivirent à son capital-actions.

Et ceci nous prouve une fois de plus que les sociétés coopératives ne sont pas des institutions désirables car elles causent du tort au commerce régulier sans profits pour leurs propres membres.

## DESINFECTION DES SEMIS DE TABAC

Bien qu'en année normale, d'une manière générale, les dégâts causés par les maladies sur les plantations de tabac de la Province de Québec soient peu importants, on a pu constater, fin juillet 1920, surtout dans les comtés [Nord (Joliette, Montcalm, L'Assomption, etc.) et sur quelques terres un peu fortes du secteur Sud (région de Rouville) un grand nombre de plantations atteintes par la maladie de la pourriture des racines.

Cette maladie est causée par une moisissure dont les germes s'attaquent aux parties jeunes des racines, diminuant l'activité de la nutrition et par suite empêchant le développement normal des plantes. La température assez froide des mois de juin et juillet 1920 semble avoir favorisé le développement de la pourriture des racines plus que d'habitude et l'on pouvait constater un très grand nombre de plantations sur lesquelles la croissance des plantes semblait complètement arrêtée. A l'examen les plantes extraites montraient des racines noircies, sans chevelu, durcies, presque incapable de fonctionner et, sans la température vraiment favorable du mois d'août qui a contribué puissamment au rétablissement des plantes atteintes, il n'y aurait peut-être eu qu'une demi récolte de tabac dans les Comtés Nord.

Il est difficile de combattre la maladie sur les plan-

tations. Seules des conditions de croissance très favorables peuvent aider la plante à résister contre les attaques des organismes qui causent la pourriture des racines. Heureusement les variétés de tabac cultivées dans la Province de Québec sont, pour la plupart, assez résistantes à la maladie, ce qui permet d'obtenir des récoltes là où d'autres variétés plus susceptibles, comme le White Burley par exemple, échoueraient complètement; ceci a pu faire passer inaperçue l'existence de la maladie sur bien des terres à tabac de la province de Québec, mais il n'est pas douteux qu'il y a beaucoup de terres infestées à l'heure actuelle.

Dans Québec bien peu de planteurs disposent d'une chaudière à vapeur assez forte pour qu'on puisse recommander la désinfection des terreaux par la vapeur mais on peut assainir ces derniers efficacement au moyen d'une solution de formaline.

La manière d'opérer est la suivante:

On mélange 1 gallon de formaline de commerce à 50 gallons d'eau. Cette solution est employée en arrosage sur les couches prêtes à semer, à raison de  $\frac{1}{2}$  gallon par pied carré de couche. On arrête l'arrosage quand on juge que les 5 à 6 pouces de terreau ont été saturés et l'on recouvre d'une toile à tissu serré pendant vingt-quatre heures au moins afin que les vapeurs de formaline ne se dégagent pas et puissent agir sur le terreau à désinfecter. Quand la couche est ressuyée on épand ce qui reste de la solution et l'on couvre à nouveau pendant 24 heures. Il est nécessaire de faire l'opération en deux fois sinon le terreau serait rendu trop humide.

Après que les vapeurs de formaline ont agi on procède à l'aération de la couche. Les vapeurs de formaline se dégagent rapidement si l'on porte la couche à une température suffisante au moyen de châssis vitrés, ce qui est facile par les journées ensoleillées. Les châssis sont disposés de manière qu'un courant d'air s'établisse au-dessous d'eux et que les vapeurs de formaline soient expulsées au fur et à mesure qu'elles se dégagent. Nous avons semé, sans inconvénient, quatre jours après la dernière application de formaline mais il vaut mieux pouvoir attendre plus longtemps afin d'être certain que toute la formaline a été évaporée. S'il restait de la formaline dans la couche, cette dernière pourrait agir défavorablement sur la germination.

La désinfection des terreaux à la formaline les débarrasse des germes de moisissure mais ne met pas la couche à l'abri des avaries que peut causer une trop grande densité du plant.

L'occasion se présente ici de rappeler qu'il est nécessaire de semer clair et de donner aux couches le plus d'aération possible.

Indépendamment des organismes nuisibles qui peuvent se trouver dans les terreaux, les causes du plus grand nombre d'insuccès sont: trop de graines sur des couches trop petites, et pas assez d'aération.

C. CHARLAN,

Chef du Service des Tabacs.

# Des Profits avec le **BOWSER**

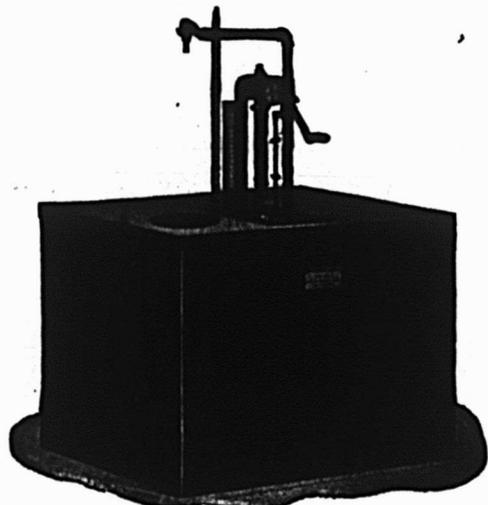


Fig. 19

## INSTALLATION POUR LE PETROLE

Ce modèle No 19 répond parfaitement à vos besoins. La pompe mesure par gallon, demi-gallon ou quart. Ce genre d'appareil est un standard depuis des années et a prouvé maintes fois son incombustibilité et ses qualités de producteur de bénéfices.

*Demandez-nous notre brochure No 20—Ecrivez tandis que vous y pensez.*

## S. F. BOWSER & COMPANY, Limited

66-68 Avenue Fraser, TORONTO.

*Bureaux de vente dans tous les centres. — Représentants partout.*

Le système Bowser d'emmagasinage de l'huile vous aidera à retirer un bon profit de votre département d'huile.

Il évite la perte, la détérioration de l'huile et la contamination d'un stock précieux.

Il épargne le temps de votre personnel de vente et procure un meilleur service à vos clients.

Il supprime les planchers trempés d'huile et écarte le danger d'incendie.

Le système Bowser est construit pour fournir du service—il est durable et permanent. Il mesure un gallon exactement d'un coup et montre d'une façon précise le montant à faire payer pour chaque quantité distribuée.

## Sans le Bowser, le Profit sur l'Huile est impossible.



Fig. 241

La pompe à gasoline (fig. 241) représentée ci-dessus est bien connue et bien vue des automobilistes de partout. Elle pompe par gallon, demi-gallon, quart ou chopine. Construite avec ou sans lumière électrique. Se ferme à clef. Compte, filtre et mesure la gasoline en la versant directement dans les automobiles. S'emploie avec un réservoir dans le sous-sol.

## Mèches torses

# MORROW

Il y a toute une différence dans la façon dont les mèches (drills) sont faites. La dureté est forgée dans les mèches Morrow.

Nous sommes également fabricants de vis de pression, vis à bouchon et de limes P/H et marque "Imperial".

*Veuillez prendre note de notre nouvelle adresse à Montreal*

**John Morrow Screw & Nut Co., Ltd.**  
489 RUE ST-PAUL OUEST, Tel. Main 8418

Commandez par le nom MORROW.  
Essayez d'abord chez votre courtier.

Usines à

# INGERSOLL

Canada.

*Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier (1).*

MITES

PUNAISES

POUX



## LES INSECTICIDES

# SAPHO

Coquerelles

Mouches

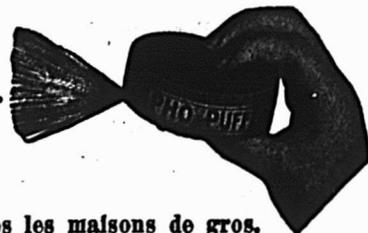
## PAYENT BIEN

## LE MARCHAND D'EN TENIR

EN AVEZ-VOUS ASSEZ POUR LE PRINTEMPS ?

SAPHO PUFFERS

\$1.25 la Doz. 3 Doz.  
par caisse.



En vente dans toutes les maisons de gros.

## THE KENNEDY MANUFACTURING CO.

588 AVENUE HENRI-JULIEN, - - MONTREAL.

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

## Renseignements de Québec

### BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

Testament—Philippe Côté.  
 Déclaration—Dme Vve Ph. Côté-Moreau, 1 ind. 698, 23 Beauport.  
 Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Ph. Côté, 1 ind. 698 23, Beauport.  
 Vente—Dme Ph. Côté-Moreau à Maurice Gosselin, 698 23 Beauport.  
 Vente—W. Laframboise à Jos Elz. Martel, 3 52 N. D. des Anges.  
 Mariage—Jos M. J. Boiré à Dlle M. T. J. Sylvestre.  
 Vente—Le Séminaire de Québec à Jos. Julien, 1085 St-Sauveur.  
 Quittance Sub. et main-levée—Isidore Belleau & al à The North Shore Realty Co. Ltd, 203 et al St-Roch Nord.  
 Vente—Jos J. Séguin à J. N. Tremblay, 509-417-418 St-Roch Nord.  
 Déclaration—J. M. Johnston à Régistrateur, 2543 St-Louis.  
 Accord—J. R. Young à Isaac Dorion, 2543 St-Louis.  
 Vente—Quebec High School à J. R. Young.  
 Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Pierre Jobin, 1 ind. 68h 25 N. D. de Québec.  
 Quittance—Perc. du Rev. à Dme Alf. Boutin Allard, 1 ind. 115 St-Roch Nord.  
 Quittance—F. H. Mahony à Frs Ouellet.  
 Sub.—Dme Léger Gelly à Jos Gagnon, 456 St-Roch.  
 Quittance—H. D. Barry à Gaud. Paradis.  
 Transfert—Dme J. G. Rooney à Succ. Edouard H. Walling, 98, 156, 157 N. D. de Québec.  
 Testament—Félix C. Turcotte.  
 Déclaration—Henri Paul Turcotte 98, 196B, 197B 198C N. D. de Québec, St-Roch 4381B A 3775 2 Montcalm, 2301, 81, 366, 1601 St-Sauveur, 2585 St-Louis, 2008A 2175, 2176 St-Pierre, 252 251 250A St-Sauveur, 5p Beauport.  
 Vente—The Nor. oMunt Realty Co. Ltd à Fred Bradely, 428 105, 151, 157, 158, 159 St-Roch Nord.  
 Don. en juit.—Jos Thibault & al à Denis Drolet, p. 566 Ave Lorette.  
 Bail et prom. de vente—Léon Gaboury à Alf. J. Pinsonnault, 4094 Montcalm.  
 Quittance—Jos Thibault & al à Denis Drolet.  
 Quittance—Léon Garneau esqte à The Frontenac Realty Co. Limited.  
 Obligation—Arth. Coulombe à Frs Morency, 2098 36 St-Sauveur.  
 Vente—Edo. Vallières à Jacob et Daniel Assh, 1953 St-Pierre.  
 Quittance—O. N. Shink à Alf. Minguy & al.  
 Rétrocession—Pierre Icart à Paul Bacque 509 125 St-Roch N.  
 Vente—Dme Vve Pierre Lachance à Adél. Boivin, 511 156 St-Roch Nord.  
 Rad. d'usufruit—Alb. Jos. Rolland.  
 Quittance—Pierre Lachance à Dme Pierre Lachance.  
 Vente—Alb. Faucher à Dme Ant. Villeneuve, p. 2341c 2670 et pass. St-Sauveur.  
 Vente—Henri Jobin à Alb. Faucher, 1343 20 St-Sauveur.  
 Vente—Jos Barbeau à Dme J. Ulric Bisson 278 St-Sauveur.  
 Vente à rém.—Dme J. Ulric Bisson à Dme Vve Nap. Mercier, 278 St-Sauveur.  
 Testament—Eugène Julien.  
 Déclaration—Dme Vve Eug. Julien 2285 St-Sauveur.  
 Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Eug. Julien, 2283 St-Sauveur.  
 Quittance—Emile Bergeron à Henri Jobin.  
 Quittance—Frs Bouchard à Dme J. Ulric Bisson.  
 Vente—Jos Bédard à Ernest Gagnon, 963 Charlesbourg.  
 Quittance et main-levée—Marie Paradis et al à Alp. Paradis.  
 Vente—Dme Vve Jules Bélanger à J. O. Od. Giroux, p. 505 Beauport.  
 Mariage—Alp. Latouche fils à Dlle Eug. Laliève.  
 Vente—Léo. Deblois à Jos. Dupuis, p. 320 Beauport.  
 Vente—David Mailloux et ux à Isid. Mailloux, 788, 1097, 1387 Beauport.  
 Obligation—Louis Binet sr et al David Mailloux, p. 749, p. 768 Beauport.  
 Vente—Ph. Maheux à Art. Jobin, p. 528 Beauport.  
 Transport—Siméon Grenier à A. Villeneuve, p. 468 Beauport.  
 Déclaration—Jos. Gagnon et uxor p. 547, 573, 576, 579, 575 Beauport.

Vente—Eul. Dassylva dit Portugais à Dav. Racine, 976 965 964 966 St-Roch.  
 Main-levée—Dlle E. Dassylva dit Portugais à Dav. Racine.  
 Quittance—Jos. Marier à Ant. Paradis.  
 Quittance—Succ. Ch. Brochu à Dlle E. Dassylva dit Portugais.  
 Bail—B. Ortenberg à Geo. Evin, 1505A J.-Cartier.  
 Vente—J. C. Dohan à M. L. Dohan 1 ind. 3033 Palais.  
 Avis—Victor Côté à Régist. 48-193-194-195 N. D. de Québec.  
 Main-levée—Ed. Picher.  
 Vente—Art. Jas Craig à C. H. Jackson & Co. Regd, rang 3, p. 1, Stoneham.  
 Quittance—Dme W. A. Brown Banks à Edwin J. Dynes.  
 Vente—Ant. Paradis à Geo. Gervais, 86 St-Roch N.  
 Concession—L'Hôtel-Dieu de Québec à Dme Fort. Côté, 9-99 et 98 N. D. de Québec.  
 Gar. hyp.—Léon Parent à O. Chalifour Inc., 508-551 St-Roch Nord.  
 Donation—Eug. Marcoux à A. Marcoux, 3529 St-Jean.  
 Quittance—Dme Vve Art. Drolet et al à Art. Coulombe.  
 Obligation—Les Goudreau à Jacques Jobin 466-5 465-7 466-4-2 465-16-18 Beauport.  
 Quittance—Dme Vve Léo Caron à Ed. Blais.  
 Hyp.—Art. Audet à Alp. Breton, 717 St-Roch 505 218 St-Roch Nord.  
 Vente—Esd. Julien à Jos. Gagnon dit Paquet, 3425 p. E. 3434 St-Jean.  
 Obligation—Jos Gagnon dit Paquet à Jules Vézina, esqte 3425 St-Jean.  
 Vente—C. J. Lockwell à Jos. Coulombe, 21-48 N. D. Québec.  
 Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à A. Dumaine, 2421-197 198 199 St-Sauveur.  
 Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à Jules Jobidon, 566, 211 St-Roch Nord.  
 Vente—The Quebec Land Co. à Bertrand & Guillet 508-1105, 1104 St-Roch Nord.  
 Vente—The Nor. Mount Realty Co. Ltd à F. X. Giguère, 509 1 G. 154 et 155 St-Roch Nord.  
 Quittance part.—François Gagnon à Zep. Roy.  
 Quittance—Jos. Ed. Plamondon à Thos. H. Mullins.  
 Quittance part.—Hon. Picard à Wilf. Harvey.  
 Quittance—Dlle Joseph Villeneuve à Edr. Julien.  
 Vente—Jos. Tardif à Ern. Roy 1971 St-Sauveur.  
 Vente—Chs Mathieu à Gaud. Bédard p. 128 Beauport.  
 Déclaration et renonc.—Dlle Elm. Beaucage Burque.

## Renseignements de Sherbrooke

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

pendant la semaine finissant le 19 mars 1921.

#### ACTES DE VENTE

Archélas Giroux à Honoré Vézina, lots 1535-26 & 27 quartier Sud. Prix \$5,500 payés.  
 Comté de Sherbrooke à Dame Sévère Dubé, lot 28e rang 1, Ascot. Prix \$73.66 payés.  
 Comté de Sherbrooke à Wm. C. Clark, lot 16a rang 1, Compton. Prix \$62.04 payés.  
 Louis Echenberg et al à J. A. Prescott, part lot 889 quartier Est. Prix \$1,500 payés.  
 A. A. & M. W. Price à William Ramsay, lot 738 quartier Est. Prix \$7,750; \$4,000 payés.  
 Ubald Bergeron à Dame T. C. Cabana et al. part lot 518 Orford. Prix \$1,000 payés.  
 Sherbrooke Real Estate Co. à Simon Fontaine, lot 1494-198 quartier Sud. Prix \$500 payés.  
 John Muldoon à Charles Joachim lot 334 quartier Nord. Prix \$3,500 payés.  
 J. O. Dufour et al à Léon Dufour, part lot 476 quartier Est. Prix \$16,000; \$3,950 payés.  
 Lilles Marie & Céline Laroche à Office Requirements Ltd, lot 1305 quartier Sud. Prix \$28,000; \$7,000 payés.  
 Sherbrooke Real Estate Co. à J. P. Lefebvre, lot 7-154 quartier Sud. Prix \$550 payés.

(Suite à la page 56)

*« Sauvez la surface et vous  
sauvez tout (Peinture et Vitrif.) »*

Registered  
**Floglaze**

LE FINI QUI RESISTE.

## TEINTES POUR LA MAISON ET LA FERME

Procurant plus grand écoulement, plus grand bénéfice

**Floglaze**

Le Floglaze (teintes pour la maison et la ferme) peut être employé pratiquement sur tout ce qui se trouve dans la maison et la ferme — pour finir tous les objets intérieurs et extérieurs qu'ils soient en bois ou en métal. Donne un beau lustre brillant et une surface de longue durée.



**Floglaze**

Le Floglaze (teintes pour la maison et la ferme) offre à votre rayon de peinture une ligne condensée et complète de finis "Supérieurs à la Peinture". Ceci vous permet de réaliser le maximum de bénéfices avec un minimum de capital engagé.

L'utilité universelle augmente l'écoulement du détaillant et produit de plus grands bénéfices.

Avec une forte confiance en Floglaze pour la maison et la ferme et un grand enthousiasme à son égard, vous pouvez vous apprêter à une abondante moisson de ventes en 1921. Mettez-vous sur les rangs pour encaisser avec cette proposition.

Nous vous conseillons de nous demander notre brochure: "A Guide to larger profits" (Un guide vers les plus grands bénéfices) qui montre comment on peut réaliser de plus grands bénéfices avec Floglaze — le fini qui résiste.

**THE IMPERIAL VARNISH & COLOR CO. LIMITED**  
HEAD OFFICE TORONTO CANADA

Seuls distributeurs pour Manitoba, Saskatchewan et Alberta.

Distributeurs pour la Colombie Britannique:  
**The Callander Shore Co. Ltd.**  
155 Pender St. W.,  
VANCOUVER, C. B.

**MILLER-MORSE HARDWARE CO.**  
"THE BIG WINNIPEG HOUSE"

Distributeurs pour l'Est:  
**Paint & Varnish Limited,**  
243 Côte du Beaver Hall,  
MONTREAL, P. Q.

## Renseignements de Sherbrooke

(Suite de la page 54)

- Charles Maillé à O. E. Roy, lot 93a quartier Est. Prix, \$1,200; \$100 payés.  
 A. R. Bourbeau à Honoré Gauthier, lot 1494-57 quartier Sud. Prix \$7,000; \$3,000 payés.  
 Dame Michel Paré à La Corporation Episcopale Catholique romaine de Sherbrooke, lot 1275 quartier Sud. Prix \$4,500.  
 Delle M. A. Vézina à Dame Omer Marceau, moitié indivise du lot 1537-47 quartier Sud. Prix \$1.00 payé.

### HYPOTHEQUES

- Eugène Laroche à Elzéar Inkel pour \$2,300 affectant 1 Ouest lots 1b, 1a, lots 2a, 2b rang 4, Compton.  
 Laurent Thibault à Delle Médéric Papineau pour \$300 affectant lots 899-14 & 15 quartier Est.  
 Léon Dufour à Delle E. C. Têtu et al. pour \$5,500 affectant parts lot 476 quartier Est.  
 William Thibaudeau à Modeste Boire pour \$550 affectant lot 1c et part 1b rang 7, Compton.

### DECHARGES

- Dame Fortunat Dion, ès-qual. à Eugène Laroche de l'hypothèque du 2 décembre 1911.  
 Séminaire St-Charles Borromée à Archélas Giroux de l'hypothèque du 12 août 1920.  
 Arthur M. Edwards à Louis Echenberg et al. de l'hypothèque du 12 août 1912.  
 L. A. Dubois à A. C. Demers de l'hypothèque du 13 juin 1918.  
 John Edwards à Delles Marie & Céline Larochelle de l'hypothèque du 4 mai 1918.  
 Dame Stanislas Bachand à William Thibodeau de l'hypothèque du 21 février 1918.  
 Louis Turgeon à George Beaulieu de l'hypothèque du 21 octobre 1912.  
 Ludger Forest à J. B. T. Martel de l'hypothèque du 19 mars 1917.  
 Albert Gadbois à Joseph Fleury de l'hypothèque du 18 mars 1920.

### DIVERS

- Abandon judiciaire de propriété par St. Pierre Limited à Robert Schurman, fideicommissis.  
 Testament de feu Paul Dupuis, avec transmission affectant tous ses droits au bail conditionnel affectant lot 22b rang 6, Ascot, légués à sa femme Dame Léocadie Breton. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu Paul Dupuis.  
 Avis d'adjudication par le Comté de Sherbrooke à Walter Dubé et transfert par Walter Dubé à Dame Sévère Dubé des droits au lot 28e rang 1, Ascot.  
 Avis d'adjudication par le comté de Sherbrooke à Wm. C. Clark, affectant lot 16a rang 1, Compton.  
 Association par Horace Plourde et Siloes Plourde sous le nom de "Plourde & Plourde".

## Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT  
 CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 22 au 29 Mars.

- Vente—Thomas L. Pidgeon & al., à Sévère J. Lamy.  
 Vente—Thomas L. Pidgeon et al à Walter Isabelle.  
 Vente—Cléophas Bussières à Hormisdas Gélinas.  
 Vente—Ephrem Gélinas à J. Wellie Gélinas.  
 Vente—Ludger Matteau à Norbert Blais.  
 Vente—Arthur Gélinas à Sam. Melançon.  
 Vente—Sam. Melançon à Raoul Bellemare.  
 Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Gédéon Melançon.

- Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Marguerite Gélinas.  
 Quittance—Rév. Dionis Gélinas à Ths L. Pidgeon & al.  
 Vente—Joséphine Dupont à Maxime Houle.  
 Vente—Corporation des Trois-Rivières à Narcisse Dubé, Sr.  
 Vente—F. X. Vanasse à Ubald Bourassa.  
 Vente—Arsène Chainé à Raoul Gélinas.  
 Vente—Dme Laura Jolin à Dominicaines du Rosaire.  
 Vente—Philias Bellerive à Donat Ricard.  
 Vente—W. H. Dean à Napoléon Blais.  
 Vente—Adonias Diamond à Ovide L. Villemure.  
 Vente—Conseil Comté St-Maurice à Euch. Lafrenière.  
 Vente—J. Eugène Morin à Arthur Beaulieu.  
 Vente—Hormisdas Benoît à Arthur Doucet.  
 Vente—F. X. Vanasse à Joseph Manseau.  
 Vente—Napoléon Caron à L. D. Ouellette.  
 Vente—Guillaume Courtois à Ernest Boisvert.  
 Obligation—Joseph Hamel à Dme L. N. Gagnon.  
 Obligation—Joseph L. Vadeboncoeur à Caisse Populaire des Trois-Rivières.  
 Obligation—J. H. Choquette à Alex. St-Onge & Alf. Thel-land.  
 Obligation—J. H. Choquette à Aug. Papillon.  
 Obligation—Emile Brière à Omer Marchand.  
 Obligation—Joseph Chauvette à Joseph Villeneuve.  
 Obligation—Donat Ricard à Philippe Cartier.  
 Obligation—F. X. Vanasse à Ferdinand Nolin.  
 Quittance—Joseph Gélinas à Moras Diamond.  
 Quittance—Dme L. N. Gagnon à Geo. McLeod.  
 Quittance—J. R. Dugal esq. à Léon Bergeron.  
 Quittance—L. T. Désaulniers & al., à Alfred Chauvette.  
 Quittance—Phi. A. Héroux à M. Louise Lelaidier.  
 Quittance—Flavie Labarre à David Collins.  
 Quittance—Anna Ricard & al., à Wilbur Beupré.  
 Quittance—Joseph Carle à Cyprien Beupré.  
 Quittance—Vve Nap. Dufresne à J. N. Godin & Cie.  
 Déclaration sociale: Aucher & Gagné enregistré.  
 Main-levée—Aug. Bellefeuille à F. X. Vanasse.  
 Main-levée—Séminaire Trois-Rivières à Eudore Deshaies.  
 Vente—Succ. Emile Lamy à Joseph Lamy.  
 Vente—Joseph Lamy à Mastai Boisvert.  
 Vente—Joseph Dubois à Omer Marchand.  
 Vente—Méréde Bredette à Joseph Fredette.  
 Obligation—F. X. Vanasse à Ben. Bourgeois & B. Grandmont.

- Obligation—Isaac Dupont à Euch. Massé.  
 Quittance—Benj. Bourgeois à F. X. Vanasse.  
 Quittance—Emile Panneton à C. H. Moineau.  
 Quittance—P. J. Héroux à C. H. Moineau.  
 Quittance—A. E. Paquette esq., à Ephrem Juneau.  
 Quittance—Arthur Pronovost à Sévère Rizzoli.  
 Quittance—Dme Cécile Turcotte à Jos. Gélinas & al.  
 Quittance—Omer Marchand à Joseph Dubois.  
 Quittance—Geo. Lacombe à Thadée Ricard & al.  
 Cession—Rose-Anna Garceau & al., à Léopold Garceau.  
 Main-levée—J. F. Bellefeuille à C. H. Moineau.  
 Trust-Deed—Hôtel Canada Ltée à The Sun Trust Co.

### JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

- Joseph Louis Durand vs J.-Bte Lahaie & al., Cap de la Madeleine, \$246.00.

### JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

- The Chamberlain Medicine Co. Ltd vs J. R. Lamy, St-Boniface de Shawinigan, \$15.00.  
 A. Normandin vs Adam Lessard, Trois-Rivières, \$13.33.  
 Ludger Rivard vs Arthur Lord, Trois-Rivières, \$56.93.

## Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe

### Déposant

Boisclair, George,  
 Faucher, J. H.,  
 Maisonneuve, Arthur,  
 Pilon, Victor,  
 Sauriol, Eugène,  
 Smith, W. H.

### Patron

Kingsbury Footwear Co.  
 J. A. Gosselin Limitée.  
 Ekers Brewery, Drummondville.  
 Montreal Tramway Co.  
 Laurin & Leitch Eng. Const. Co. Ltd.  
 J. N. Sullivan.

# Northern Electric

## Fusées Renouvelables Shawmut



Approuvées par le Bureau des "Fire Underwriters" et la Commission du Pouvoir Hydro-Electrique de l'Ontario.

Trente années d'études par des spécialistes des problèmes des fusées ont produit une fusée renouvelable et parfaite dans toutes ses parties. Aucun détail de construction n'a été négligé.

Le manchon est en épaisse fibre de corne, renforcé aux extrémités pour éviter les dommages en cas d'explosion — forts bouchons métalliques soigneusement tournés — rondelles de friction solides et serrées et tous les fils de métal à métal. Parties supportant le courant en cuivre — capacité, en ampères inscrite lisiblement sur la douille — tube noir, toutes caractéristiques assurant garantie absolue et commodité.

Aucun outil n'est nécessaire pour renouveler la fusée à douille, pour le modèle lame de couteau, un tournevis suffit.

En vente dans toutes nos maisons.

# Northern Electric Company

LIMITED

Montreal    Quebec    Toronto    London    Regina    Edmonton  
Halifax    Ottawa    Hamilton    Windsor    Winnipeg    Calgary    Vancouver

## Ventes par les Shérifs de la Province

### BEAUHARNOIS

René Godin vs Herménégilde Godin et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Clément, en la ville de Beauharnois, le 9 avril 1921 à 4 heures de l'après-midi.

Charles L. T. Marshall vs George Robert Stone. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Edouard de Knowlton, au village de Knowlton, le 9 avril 191 à 1 heure de l'après-midi.

### GASPE

Eugène Hecht et al. vs Emery Comeau. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Georges de Malbaie le 7 avril prochain à 3 heures de l'après-midi.

### HULL

The Laurentian Club Limited vs J. E. Vallée. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Grégoire de Naziance, à Buckingham, le 26 avril 1921 à 10 heures du matin.

### MONTMAGNY

Charles Frenette vs Arthur Bérubé. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Perpétue, le 28 avril 1921 à 10 heures du matin.

### MONTREAL

E. P. Cole vs Norbert Silverman. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 10 heures du matin.

La Cité de Montréal vs Joseph Tremblay. Vente au bureau du shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 11 heures du matin.

Les Commissaires d'Ecoles vs Emile Desjardins. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à midi.

La Cité de Montréal vs Frank Duder. Vente au bureau du shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 2 heures de l'après-midi.

Michael Minogue vs The Montreal Southern Realties Ltd. Vente à la porte de l'église de la paroisse de La Prairie le 7 avril 1921 à 11 heures de l'après-midi.

Dame Eugénie Morin vs Jean Antoine Emile Gauvin et Antonin Prévost, curateur au délaissement. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 7 avril 1921 à 10 heures du matin.

Léon Léonard fils vs Montréal-Est End Realty Limited. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 7 avril 1921 à 2 heures de l'après-midi.

Isaïe Forest vs Joseph Edmond Poulin. Vente au bureau du shérif de Montréal le 7 avril 1921 à midi.

La Cité de Verdun vs Wedgewood Park Company Ltd. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de Ste-Marthe le 8 avril 1921 à 11 heures du matin.

### QUEBEC

La Cité de Québec vs Ulric Gauvin. Vente au bureau du shérif de Québec le 29 avril 1921 à 10 heures du matin.

Joseph Trottier et al vs Les Héritiers de feu J. Raymond Croteau. Vente à la porte de l'église paroissiale de Macasnie, le 29 avril 1921 à 10 heures du matin.

Pierre Lavertu vs Emile Couture. Vente à la porte de l'église de Ste-Hélène de Breakeyville, le 15 avril 1921 à 10 heures du matin.

### ST-FRANÇOIS

Barthélemy Bélanger vs Théodore H. Mailhot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Praxède de Brompton (Bromptonville) le 26 avril 1921 à 4 heures de l'après-midi.

### TROIS-RIVIERES

The Belgo Canadian Pulp and Paper Company Limited vs Dame Marie-Anna Béland et vir. Vente à la porte de l'église de St-Marc de Shawinigan, en la ville de Shawinigan Falls, le 27 avril 1921 à 10 heures du matin (heure solaire).

## Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 21 au 26 mars 1921.

- Vente—Alfred Fréchette à Ovila Lacharité, 26b, 4e rang, Stanfold, \$200.—payées.
- Vente—Mme Belzémire Bouchard à Félix Bergeron, 937, Warwick, \$400.—dues.
- Transport — Joseph Baker à Octave Boucher, sur Henri Houle, \$650.
- Vente—Laurent Pépin à Corporation Scolaire St-Médard de Warwick, p. 16, Tingwick, \$50.—payées.
- Vente—Eusèbe Hamel à Joseph Paul Tourigny, p. e. 493-2, Ste-Victoire, \$6000.—\$500, a/c.
- Testament—Mme Déméris Lamontagne à Joseph Tardif, 1/2 ind. 102, Tingwick et autres.
- Transport—Honoré Gauthier à Aug. Roméo Bourbeau, sur Joseph Bilodeau, \$4300.
- Vente—Donat Smith à Albéric Smith, 1/3 o. 172, Bulstrode, \$2300.—dues.
- Vente—Mme Emélie Lavigne à Auguste Bourbeau, p. 453, Ste-Victoire, \$200.—payées.
- Obligation—Albert Levasseur à Gédéon Lavigne, 1/2 est 392, Bulstrode, \$350.
- Résiliation—Ludger Guillemette et Léopold Leclerc, 327, Ste-Hélène.
- Obligation—Onésime Fleury à Alphonse Moreau, p. 140 et p. 66, Arthabaskaville, \$500.
- Vente—Mme Emma J. Bélanger à Mlle Marie-Jeanne Paris, p. 146, Arthabaskaville, \$250.—payées.
- Vente—Mme Emma J. Blanger à Mlle Florence Paris, 246L et autres, Arthabaskaville, \$250.—payées.
- Obligation—Edmond Rivard à Emile Rivard, 472 et 11/3 o. 421, Bulstrode, \$1100.
- Vente—Victor Trottier à Emile Trottier, 16a et p. 15d, 9e rang, Stanfold, \$3600.—dues.
- Rétrocession—Ludger Guillemette à Joseph Binette, 327, Ste-Hélène.
- Testament—Frédéric Paris à Mme Philomène Nadeau, p. 285, Arthabaskaville.
- Bail à rente—Philius Gusteau à Auguste Denoncour, p. 247, Arthabaskaville.

Tél. Lasalle 1663

**JOS. LAURIN**

CHAUSSURES DE HAUTE QUALITE

**2516 Rue Ste-Catherine Est, MONTREAL.**

Tél.: LaSalle 706  
Rés. 3508

**GARAGE FORTIER**

Réparations d'automobiles en tous genres.  
Accessoires d'automobiles.  
Automobile à louer.

**3099 Rue Notre-Dame Est, - MONTREAL.**

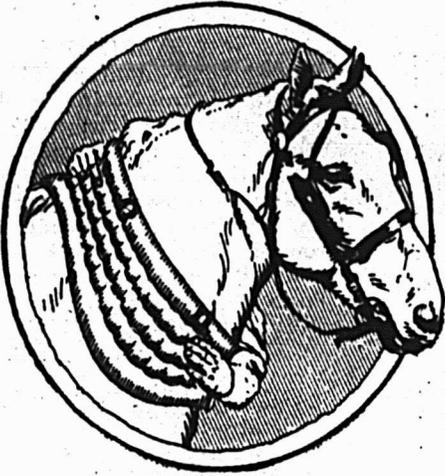
Tél. Bell 72

**P. E. ARCHAMBAULT**

EPICERIE DE CHOIX

**137 Rue St-Jean-Baptiste, Pte-aux-Trembles**

# TAPATCO BRAND



## Bourrures de Collier

**"Une once de prévention vaut une livre de Remède"**

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

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

**LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"**

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

**Conservent les chevaux en bon état.**

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

Ecrivez pour avoir le catalogue.

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

## La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

## La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once . . . . . \$2.50  
— 2 onces . . . . . \$4.50  
plus 15 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

**La Renardicide, Mistassini,**  
**Lac St-Jean, P. Q.**

## Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

## STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

# LA CONSTRUCTION

## CAP DE LA MADELEINE

Garage détruit par un incendie. Propriétaire: La Cie d'Express, rue Massicotte. Locataire: J. W. Pelchat. Va reconstruire immédiatement. Pertes: \$5,000.

Résidence \$5,000 rue Rocheleau. Propriétaire: Philippe Comeau, aux soins de Geo. Rocheleau. Travaux à faire à la journée. Contrat à accorder pour maçonnerie. Electricité: N. Montplaisir, Cap de la Madeleine.

Agrandissement de magasin et résidence \$5,000, rue Notre-Dame et Pont St-Maurice. Propriétaire et constructeur: A. Grégoire. Electricité: P. Lacroix, rue Rochefort, Pont St-Maurice.

Magasin et logements \$12,000, rues St-Joseph & Notre-Dame. Propriétaire: Isaïe de Grandmont, rue Notre-Dame. Brique: J. Gailloux, 9 rue St-Louis, Trois-Rivières.

Résidence \$6,000, rue St-Maurice. Propriétaire et constructeur: Jean Landry, lot 116-114 rue St-Maurice. Brique: J. Gailloux, 9 rue St-Louis, Trois-Rivières. Maçonnerie: Geo. Guenard, Cap de la Madeleine.

Résidence \$5,000 rue Bellerive. Propriétaire: Geo. Rouffe. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Blocs de ciment: Trottier, Villeneuve et Lacroix, rue Lejeune, Trois-Rivières.

Résidence \$6,000, rue Dorval. Propriétaire: Dame Vve Damase Petit. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie.

Couvent \$80,000. Propriétaires: Rév. Filles de Jésus. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: U. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Maçonnerie: Geo. Guenard. Charpente par l'entrepreneur général.

Résidence \$5,000, rue St-Laurent. Propriétaire et entrepreneur général: J. E. Marchand, rue St-Laurent. Contrats à accorder pour électricité et plomberie. Electricité: P. Lacroix, Cap de la Madeleine. Plomberie: A. Grégoire, Cap de la Madeleine.

Atelier de plomberie et salle publique \$10,000, rues Notre-Dame et St-Georges. Propriétaires: H. Massicotte & Frères Inc. Ciment: J. H. Bellefeuille, Cap de la Madeleine.

Résidence \$8,000, rues St-Joseph et Lavanger. Propriétaire: Ed. Leblanc. Entrepreneur général: Isaïe de Grandmont. Contrats à accorder par l'entrepreneur général pour maçonnerie, électricité et plomberie. Entrepreneur général demande prix pour tous matériaux.

## LES CEDRES

Agrandissement d'une usine de force motrice \$80,000. Propriétaire: Montreal Light Heat & Power, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Ingénieur en chef: M. Wilson, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Acier: MacKinnon Steel Co. Ltd, Chemin Drummond, Sherbrooke.

## DRUMMONDVILLE

Agrandissement de fabrique \$300,000. Propriétaire: Butterfly Hosiery Co. Architecte non encore désigné. Les travaux doivent commencer cette année.

## GRAND'MERE

Vestiaire \$8,000. Propriétaire: Laurentide Co. Ltd. Gérant: Geo. Cahoon Sr. Architecte: H. C. Perran, 44 rue St-Pierre, Trois-Rivières. Le bâtiment doit contenir des douches, 150 armoires en acier au premier étage, le second étage doit être utilisé comme dortoir.

## LACHINE

Cottage. Propriétaire: H. R. Pettersson, 138, 51ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 20 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: Donald Sutherland, 101, 56ème avenue, Lachine.

3 magasins \$5,000 rue Notre-Dame. Propriétaires: J. & M. Schechter, 36 rue Notre-Dame. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Chauffage: D. Coursol, 4 rue St-Louis.

## LA TUQUE

Maison de Club \$30,000. Propriétaire: Brown Corporation. Entrepreneur général: E. M. G. Cape & Co. Limited.

## LONGUEUIL

Résidence \$6,000 rue Labonté. Propriétaire et constructeur: M. Phaneuf. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

## MONTREAL

7 cottages de \$10,000 chacun avenue Hingston, N. D. G. Propriétaire: Léon Payette de Payette & Frères, 227 rue St-Paul Est. Résidence 385 rue Villeneuve Ouest. Le propriétaire a l'intention de construire ces cottages au printemps et accordera probablement des sous-contrats.

Magasins, avenue Mont-Royal. Propriétaire et constructeur: Wilfrid Lefebvre, 186 rue Marquette. Propriétaire demande prix pour tous matériaux. Pourra accorder contrat pour plomberie et chauffage.

Chambre des machines \$7,000 rue Notre-Dame Est. Propriétaire: Molson Brewery, rue Notre-Dame Est. Entrepreneurs généraux: Church & Ross, 10 rue Cathcart. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

## OUTREMONT

3 flats. Propriétaire: N. Pigeon, 27 Chemin Ste-Catherine. Propriétaire reçoit soumissions pour tous sous-contrats. Travaux à commencer sous peu.

Résidence \$10,000 rue Davaar. Propriétaire et constructeur: John Graham, 550 rue Davaar. Architecte: D. Favreau, 1801 rue Orléans, Montréal. Les travaux commenceront probablement le mois prochain.

Maison à appartements, rue Bernard. Architecte: J. Perrault, 2100 avenue du Parc. L'architecte demandera des soumissions d'ici quelques jours.

Résidence (3 flats) \$15,000 avenue Outremont. Propriétaire: J. Limoges, 580D rue Rivard. Entrepreneur général: T. Valiquette, 995 avenue Verdun, Verdun. Les travaux seront probablement entrepris en avril. Propriétaire demande prix pour tous matériaux.

## QUEBEC

Réparations à bâtiment \$7,000, 68 rue St-Louis. Propriétaire: Jos. Gale. Entrepreneur général: Alex. Fackney, 107 rue St-Joachim.

## STE-ANGELE DE LAVAL

Résidence \$5,000, Chemin National. Propriétaire: Omer Leblanc. Maçonnerie: Trottier, Villeneuve & Lacroix, Inc., rue Lejeune, Trois-Rivières.

## STE-CROIX DE LOTBINIERE

Fonderie détruite par un incendie. Propriétaire: Siméon Auger. Pertes \$8,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.

## ST-HYACINTHE

Magasin et restaurant \$30,000 rue Principale. Propriétaire: A. J. Long. Construction en brique solide. Tous travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence \$8,000. Propriétaire et constructeur: E. A. St-Jean. Architecte: R. Richer, 240 rue Girouard. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Poste de pompiers à l'étude. Propriétaire: Conseil municipal. Maire: T. D. Bouchard. Architecte: R. Richer, 240 rue Girouard.

Résidence \$4,500 rue Ste-Hélène. Propriétaire et constructeur: J. H. Lafrenaye, 281 rue Ste-Hélène. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Fabrique de Biscuits. Propriétaire: A. T. St-Germain, 307 rue Girouard. Le propriétaire se propose d'ériger ladite fabrique pour remplacer celle qui a été détruite par un incendie.

Magasin et bureau, rue Cascade. Propriétaires: Bourgeois et fils, rue Cascade. Travaux à commencer sous peu.

## ST-LAMBERT

Résidence \$3,600 rue Logan. Propriétaire: Garlande Winter, 1870 rue Jacques Hertel, Montréal. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: B. T. Lewis, 8 avenue Oxford, Montréal. L'entrepreneur général pourra accorder sous-contrats et demande prix pour tous matériaux.

Agrandissement d'un garage \$1000, rue St-Denis. Propriétaire et constructeur: J. Moïse Ste-Marie, rue St-Denis. Propriétaire fera faire les travaux à la journée. Permis accordé. Propriétaire demande prix pour matériaux.

## STE-SCHOLASTIQUE

Garage public et résidence. Propriétaire: Josephat Fortier. Bâtiment totalement détruit par un incendie. Pertes: \$7,000.

Résidence détruite par un incendie. Propriétaire: Dame M. Laframboise. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Pertes: \$4,000.

## SAULT AU RECOLLET

2 résidences \$6,000. Propriétaire: L. Clermont, 2518A avenue Chateaubriand.

## SHERBROOKE

Agrandissement de résidence \$3,000. Propriétaire: Ernest Conley, 11 rue Mugor. Pas de sous-contrats à accorder.

Agrandissement d'une succursale de banque \$10,000, 164 rue King Ouest. Propriétaire: Banque Canadienne du Commerce, 23 rue King Ouest, Toronto. Architecte: Dominion Realty Co., 23 rue King Ouest, Toronto.

Résidence \$15,000 rue Montcalm. Propriétaire: J. C. Côté, 63 rue Frontenac. Contremaître: O. Marceau, Hôtel Grand Union. Bâtiment lambrissé à deux étages. Toiture en asphalte.

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

Couverture  
caoutchoutée  
Everlastic.

Ciment liquide  
à toiture  
Everlastic.

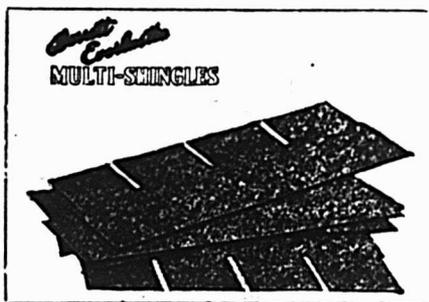
Peinture élastique  
au carbone  
Everjet.

Elastigum  
Ciment plastique  
à rapécer.

## Présentation des bardeaux multiples Everlastic (4 bardeaux en un seul)

LA "Barrett Company, Limited", qui, depuis 75 ans a été reconnue pour sa supériorité dans la fabrication des toitures et matériaux à toitures, manufacture maintenant les bardeaux multiples à surface d'ardoise Everlastic — la dernière nouveauté en fait de toitures.

Tout propriétaire de maison désire un toit qui soit joli, durable et peu coûteux. Les Bardeaux Multiples ont été établis pour répondre à cette demande. Une fois posés, ils ressemblent exactement aux bardeaux simples et font une toiture digne des plus beaux bâtiments.



Chaque bande de Bardeaux Multiples Everlastic a 32 1/4 pouces de long sur 10 pouces de haut. Les encoches sont à intervalle égal de 8 pouces et ont 4 pouces de profondeur sur 1/2 de largeur.

Ils arrivent en paquets solides contenant assez de bardeaux pour un demi-

Les nuances douces de rouge ou vert ardoise naturelle, fournissent à la toiture la couleur et la texture et en même temps lui donnent une résistance exceptionnelle au feu et évitent la peinture. Aucune coloration artificielle n'est employée.

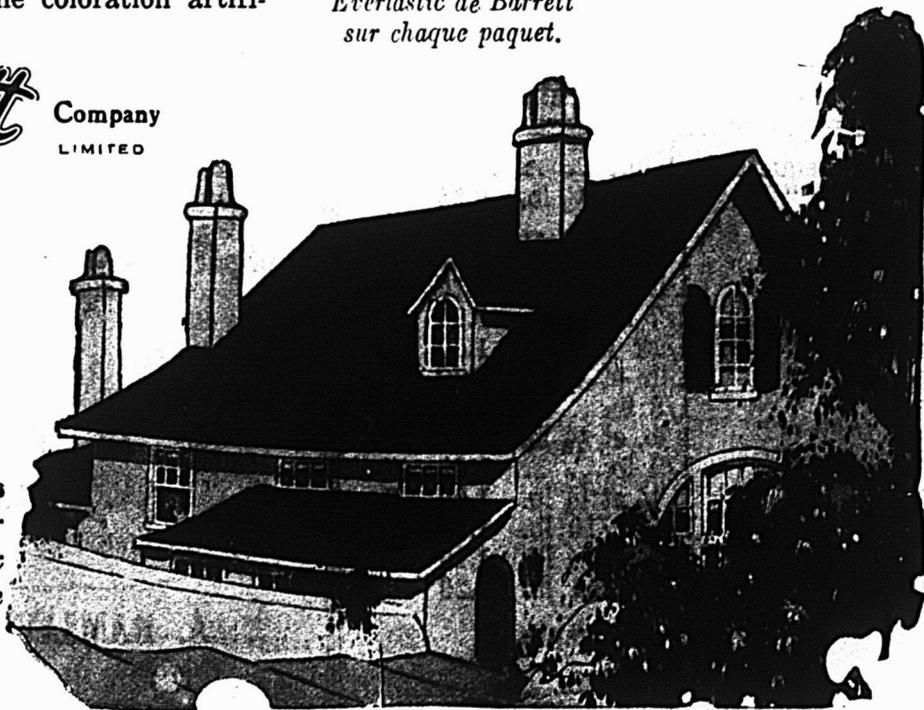
carré — 50 pieds carrés. Chaque couleur emballée séparément. Poids du paquet, prêt à l'expédition, 90 livres.

Assurez-vous de trouver la marque de fabrication Everlastic de Barrett sur chaque paquet.

The **Barrett** Company  
LIMITED

MONTREAL, TORONTO,  
WINNIPEG, VANCOUVER,  
ST. JOHN, N. B.  
HALIFAX, N. E.

Maison moderne montrant l'effet obtenu par l'emploi des Bardeaux multiples Everlastic de Barrett.



## LA SECURITE DU VOYAGEUR

### Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol. Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établit votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française  
**LA BANQUE NATIONALE**

—Fondée en 1860—  
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
310 Succursales et Agences au Canada.  
Actif: plus de \$68,000,000.00.  
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

## FEUTRE ET PAPIER

### N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
**"BLACK DIAMOND"**

**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**  
Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL  
Manufacture de Feutre pour Toiture:  
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL  
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

## LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

### J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	.. . .	\$0.62	la lb.
No 30,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.65	"
No 30,	" 1/6 lb. .. . .	0.75	"
No 35,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.67	"
No 40,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.75	"
No 40,	" 1/7 lb. .. . .	0.90	"
No 40,	" 1/12 lb. .. . .	1.00	"
No 50,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.80	"
No 50,	" 1/8 lb. .. . .	0.97	"
No 60,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.85	"
No 60,	" 1/9 lb. .. . .	1.05	"
No 80,	" 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.00	"
No 80,	" 1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	" 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.10	"
No 100,	" 1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.

## BANQUE PROVINCIALE

### DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .. . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYE ET SURPLUS .. . . . 4,000,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de .. . . . 40,000,000.00

110 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. PÉRODEAU, 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. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

"Savoir la surface et vous  
savez tout" *Peinture et Vernis*

### Concentrez

vos achats sur des produits qui ont subi l'épreuve du temps.

### Rendez-vous compte

que votre client exige 100% d'efficacité des Peintures qu'il achète et que c'est en les lui donnant que vous en ferez un client fidèle.

### Spécialisez-vous donc dans la

## PEINTURE de

# RAMSAY

"La Peinture appropriée pour peindre convenablement."

**A. RAMSAY & SON COMPANY,**

Fabricants de Peinture et Vernis depuis 1842.

MONTREAL

Toronto

Winnipeg

Vancouver

(1)

## FINANCES

### LA SITUATION ECONOMIQUE DE NOS CAMPAGNES

Il y a quelque chose de changé sous le soleil. "L'habitant" de nos campagnes qui faisait le dur métier de laboureur, a disparu. Grâce aux campagnes d'éducation des journaux agricoles, grâce au travail intelligent de nos agronomes, grâce à la propagande de coopératives agricoles, grâce aux campagnes éducatives faites, inconsciemment peut-être, par les voyageurs des grandes maisons de vente de machines aratoires, l'habitant s'est transformé en chef d'entreprises agricoles et la ferme est aujourd'hui munie d'outillage moderne, de moteurs à gazoline, de tracteurs, etc., et est administrée avec la même méthode que les entreprises industrielles ou commerciales.

Nos cultivateurs ont gagné des sommes considérables depuis 1914. Comme ils avaient de bonnes réserves en banque ils n'ont pas hésité à acheter des machineries agricoles modernes et même des pianos et des graphophones.

Aujourd'hui ils ont pris l'habitude de faire de la culture intensive, et il n'est pas douteux qu'ils continueront à produire intensément. Bien qu'ils ne recevront pas pour leurs produits des prix aussiorbitants que durant la guerre et durant l'année qui l'a immédiatement suivie, ils n'en continueront pas moins à faire des profits considérables. Or comment emploieront-ils leurs économies? Comment les feront-ils fructifier?

Leur placement favori jusqu'à tout récemment a été le prêt hypothécaire et les prêts hypothécaires sont devenus impossibles dans la plupart des cas. Comme on a dit des affaires d'or en campagne depuis quelques années on n'a plus le soin d'emprunter, la plupart des débiteurs se sont libérés. Demandez à n'importe quel *registreur* et il vous dira que les main-levées hypothécaires sont très nombreuses et les inscriptions nouvelles très rares.

Les divers emprunts de guerre ont eu pour effet de faire l'éducation de nos populations rurales sur

une nouvelle forme de placement: l'obligation.

Après avoir été friand de l'obligation du gouvernement, le cultivateur a reporté son attention aux obligations provinciales, municipales et scolaires. Malheureusement, à l'heure actuelle, la demande pour ce genre de placement excède l'offre.

Il faudra nécessairement que le cultivateur apprenne à connaître l'obligation des services d'utilité publique, l'obligation industrielle. Mais cette forme de placement comporte plus d'éléments de risque que les formes d'obligation qu'il a jusqu'à présent achetées. Les notaires des districts ruraux devront exercer la plus grande prudence dans le choix des obligations industrielles qu'ils recommanderont à leurs clients.

Il est, fort naturellement, des valeurs de tout premier ordre parmi les obligations de services d'utilité publique et d'industries, mais il en est d'autres, hélas fort nombreuses, qui sont placées par des gens peu scrupuleux qui sont de véritables ravageurs de l'épargne, dont le seul but semble d'être de vider les bas de laine à leur profit personnel.

Ces aigrefins se servent du patriotisme comme prétexte pour vendre les valeurs (?) d'une affaire lancée par des Canadiens-français ou tout au moins établie dans notre province.

Le notaire de campagne doit se renseigner à une source désintéressée sur les valeurs qu'on le prie de vendre moyennant une commission. Il doit savoir si les obligations qu'on veut lui faire vendre ne sont pas offertes à un cours trop élevé, si elles sont de négociation difficile. Il est nombre de valeurs qu'on peut toujours acheter mais qu'il est pratiquement impossible de vendre.

Et si quelqu'un s'est fait prendre au piège et a acheté une valeur sur laquelle il a des soupçons, qu'il frappe le fer pendant qu'il est chaud, qu'il s'efforce de la revendre, même à perte, à ceux desquels il l'a achetée, c'est-à-dire lorsque les lanceurs de l'émission ont encore intérêt de ne pas faire trop crier leurs victimes.

M. AUGUSTE LAPORTE a été élu président de la Chambre de Commerce de St-Jacques l'Achigan. Les vice-présidents sont MM. H. E. Marion, N. P., et C. Forest.

## LA VILLE DE QUEBEC

### Et les usines du chemin de fer du Gouvernement.

La persistance du *Board of Trade* auprès des autorités, pour obtenir le plus tôt possible la construction des usines du chemin de fer du Gouvernement, a eu déjà d'heureux résultats, ces usines possédant des machines qui emploient aujourd'hui plus de 800 hommes.

Mais les efforts du *Board of Trade* ne s'arrêteront pas là, car l'entente, passée en 1910, entre le Gouvernement et la ville était que ces usines devaient être complétées. Or, il reste encore à bâtir les ateliers de construction pour les voitures, les fonderies pour le cuivre et le fer et la rotonde.

Lorsque ces usines seront en pleine activité, elles pourront employer plus de 2,000 hommes, ce qui sera évidemment une aubaine pour la ville de Québec.

### L'ACHAT DU MARK ALLEMAND

Nous mettons nos lecteurs en garde contre la valeur actuelle et probable du mark.

Depuis un certain nombre d'années, il existe chez nous une mentalité qu'on pourrait appeler spéculative au sujet des placements d'argent. On comprend de plus en plus qu'il ne suffit pas d'accumuler des épargnes, mais qu'il importe surtout de les faire fructifier.

Il y en a qui ont acheté du franc, d'autres achètent du mark, c'est leur affaire. Mais nous croyons rendre service à nos lecteurs en leur faisant remarquer à propos du mark que l'époque où il redeviendra au pair est encore trop éloignée pour lui donner la préférence. Sans compter qu'il n'offre pas plus de sécurité que toutes les autres promesses allemandes, son achat nécessite, pour une période indéfinie, le placement d'argent qui pourrait rapporter ailleurs des profits plus immédiats.

Si, comme nous le savons, il importe de faire fructifier nos économies, il ne faut pas oublier que leur placement doit être sûr et leur rendement le moins éloigné possible.

M. A. R. CLEMENTS vient d'être nommé gérant de succursale de la firme L. G. Beaubien & Cie, à Trois-Rivières.

## Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920  
**AUGUSTE COUILLARD**  
 IMPORTATEUR DE  
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à  
 Vitre, Peintures, etc.  
 Spécialité: Poêles de toutes sortes.  
 111-117 Rue St-Paul Est  
 Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes. Toutes les commandes reçues par maille ou par téléphone, Main 590 auront, comme toujours, notre meilleure attention. Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

**P. A. GAGNON, C.A.**  
 COMPTABLE LICENCIÉ  
 (CHARTERED ACCOUNTANT)

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

**Assurance Mont-Royal**  
 Compagnie Indépendante (Incendie)  
 17 rue St-Jean, Montréal  
 l'hon. H.-B. Rainville, Président,  
 P.-J. Perrin, Gérant général.

**Arthur Brodeur**  
 MANUFACTURIER  
 D'EAUX GAZEUSES

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
 LABALLE 266

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes  
 et vos Oeufs Frais pendus.  
 PROMPTE REMISE TOUJOURS.  
**P. Poulin & Cie, Limitée**  
 89 MARCHE BONNECOURS,  
 Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**  
 Banquiers et Courtiers  
 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**L.-R. MONTBRIAND**  
 Architecte et Mesureur,  
 300 rue St-André, - MONTREAL

**L'Assurance Collective**

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

**CANADA LIFE**  
 ASSURANCE COMPANY  
 Siège social - - - TORONTO

**HOTEL VICTORIA**  
 QUEBEC  
 H. FONTAINE, Propriétaire  
 COTE DU PALAIS  
 Plan Américain \$3.00, \$3.50 et \$4.00  
 par jour.

LA FORCE D'UNE HACHE  
 RESIDE DANS SON MANCHE.

**STILL**

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

La vente des  
**Manches de Still**  
 surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.  
 Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.  
 Cela paie de vendre les Still

**J. H. STILL MFG. CO.,**  
 ST THOMAS - - - ONTARIO

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**

**BRITISH COLONIAL**  
 FIRE INSURANCE COMPANY  
 MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE  
 AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
 DES ASSUREURS.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.**  
 LIMITED

MANUFACTURIERS  
 ACIER en BARRES MARCHEAND, MACHINERIE A  
 ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRESSE  
 POUTRE, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,  
 RAILS en "T" de 12, 15, 20 et 40 livres à la verge,  
 ROUES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE  
 FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon  
 Haute-Fourneaux, Four à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.  
 Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New  
 Glasgow, N.-E.

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

## ASSURANCES

### LES PERTES PAR LE FEU, AU CANADA, PENDANT LES DIX DERNIERES ANNEES SE SONT ELEVEES AU FORMIDABLE TOTAL DE \$230,000,000.

Le plus inexcusable gaspillage du Canada, qui détruit du même coup non seulement nos ressources naturelles, mais le produit de l'effort intellectuel et physique de l'homme, a pour cause le feu.

Lorsqu'on saura que l'on peut attribuer au moins 90 pour cent du total de cette perte à la négligence, tout Canadien qui a le moindre amour de son pays, devrait rougir à la pensée que la nation reste indifférente devant un tel état de choses.

Au cours des dix dernières années, 1911-1920, les pertes causées par le feu, en destruction de propriétés bâties seulement, se sont élevées à environ \$230,000,000 répartis comme suit:

1911 . . . . .	\$21,459,575
1912 . . . . .	21,083,819
1913 . . . . .	23,305,408
1914 . . . . .	21,583,118
1915 . . . . .	19,022,332
1916 . . . . .	20,487,509
1917 . . . . .	20,086,085
1918 . . . . .	31,815,844
1919 . . . . .	23,207,647
1920 . . . . .	27,800,000

La valeur sus-mentionnée a été détruite sans compensation aucune. Pour se garantir contre le feu, la population a versé en primes aux compagnies d'assurances environ \$311,500,000, dont celles-ci ont remboursé aux assurés environ \$161,100,000.

Pendant l'année 1920, les pertes subies par le Canada en propriétés bâties détruites par le feu se sont élevées à \$27,800,000; à ce chiffre il faut ajouter \$26,000,000 en primes d'assurance en plus du montant remboursé aux détenteurs de polices.

Mais ce n'est pas tout. L'intérêt et les dépenses d'entretien de service d'eau pour protection contre l'incendie représentent une dépense annuelle de \$6,200,000; le service de protection par les pompiers, y compris l'intérêt sur le capital engagé en équipement, en

entretien, etc., réclame encore \$7,640,000 par année.

La protection contre le feu par des particuliers, nouvelle forme d'assurance contre les pertes causées par cet élément, exige encore une dépense annuelle de \$6,350,000, payée en grande partie par les maisons d'affaires.

Vu cette dépense totale de \$73,990,000 en protection contre le feu, l'apathie du peuple à l'égard des mesures préventives est absolument incompréhensible. Si l'on porte la population à \$8,000,000, nous voyons que le Canada paie une taxe de \$9.25 par tête, ou une moyenne de \$46.50 par famille. Cette taxe est perçue sous diverses formes; elle est imposée sur les vivres, l'habillement, les amusements, etc. Mais quelle que soit la méthode de paiement, il faut l'acquitter.

L'année dernière, Ontario a dépensé \$6,664,989 en construction de chemins publics. Le monde s'y est intéressé et le travail mérite appréciation. Mais, l'an dernier, les 9,221 feux qui ont éclaté dans Ontario, ont causé une perte de \$10,883,000, et cependant la population de la province n'y a porté que peu d'attention.

Au cours d'une récente élection municipale dans une grande ville d'Ontario, une des principales questions discutées, fut l'addition d'un certain nombre de pompiers au service de l'incendie, mais nulle proposition ne fut présentée en vue d'un effort collectif pour prévenir les incendies.

Ce qu'il y a de plus regrettable, c'est le nombre de pertes de vies humaines en ces feux. Pendant cette période de dix années sus-mentionnées, plus de 2,500 personnes ont été victimes de cet élément destructeur. L'année dernière, 224 personnes ont été brûlées, et dire que rien ne semble être fait pour améliorer une telle situation!

Le seul moyen de réveiller l'apathie du public, en ce qui regarde les pertes causées par le feu, serait de rendre les sinistrés responsables et de mettre rigoureusement en vigueur les lois protectrices.

### La nécessité de l'assurance-vie

S'il est nécessaire pour tous de posséder une police d'assurance dont le montant équivaut à peu près au revenu annuel, il est très important de s'assurer en bas âge,

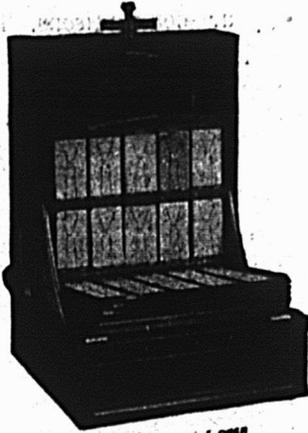
et cela pour deux raisons. Tout d'abord, parce que la prime est moins élevée; ensuite parce que l'expérience nous montre que l'habitude de l'épargne doit être formée et pratiquée pendant la jeunesse. Attendre trop tard, c'est courir le risque de ne plus pouvoir s'assurer. Sans compter que la santé peut faire défaut. Sait-on qu'à quarante ans, 97% des hommes ont eu des revers de fortune? A quarante-cinq, la même proportion ont tout perdu. A cinquante, Un HOMME sur 5,000 refait sa position. A soixante, 95% sont obligés de travailler pour vivre ou sont à la charge de leurs enfants ou des institutions de charité. Enfin, à 65 ans, 3 hommes sur 100 se suffisent à eux-mêmes.

Si un si petit nombre parvient au succès à cet âge avancé pendant lequel tout le monde devrait avoir droit au repos, quel sera le sort de ceux qui comptent sur nous pour vivre, si un malheur nous arrive? Quelles provisions systématiques faisons-nous pour nos vieux jours?

Ces réflexions doivent être de nature à stimuler tout jeune homme qui envisage l'avenir sérieusement et qui ne veut pas être toute sa vie un *fil à papa*. Nous croyons d'ailleurs que l'exemple des parents qui assurent la vie de leurs enfants dès leur naissance devrait être suivi par tous. En faisant ainsi, petit à petit on inocule, pour ainsi dire, à l'enfant le goût de l'épargne, et lorsque survient l'époque de l'adolescence où les jeunes gagnent généralement quelque argent, ils trouveront tout naturel, d'avoir à continuer le paiement des primes et seront même anxieux d'augmenter le montant de leur police. Ils comprendront qu'il vaut mieux mettre quelque chose de côté et songer à l'avenir quand on est jeune que de regretter le passé quand on est vieux. Ils n'ont d'ailleurs pour s'encourager qu'à écouter les propos de ceux qui sont parvenus à un certain âge; ah! si j'avais été plus prévoyant, j'aurais devant moi un certain capital, tandis que j'en suis encore à attendre mon salaire pour vivre.

Le proverbe qui dit: Si jeunesse savait, si vieillesse pouvait..., trouve ici son application.

Si jeunesse savait..., elle peut savoir, si elle le veut, en interrogeant ses devanciers qui avouent leur impuissance.



"McCaskey" ouvert  
"McCaskey" ouvert

## REGISTRE DE CREDIT DE SURETE EN METAL

Protection des comptes contre le feu.

### Le Système McCaskey fait toute la comptabilité --- sans livres.

Comme le montant de chaque achat est rapporté sur le feuillet de vente, vous vous épargnez tout le travail de la tenue de livres, vous augmentez votre collection d'au moins 25%, vous évitez les oublis et les erreurs.

Vous pouvez contrôler et réduire vos crédits, ayant devant vous à chaque instant du jour ce que chaque client vous doit.

Si vous vendez à crédit, car ce système s'adapte à vous et non vous au système, écrivez-nous et nous enverrons un de nos représentants vous expliquer ce système.

**McCASKEY SYSTEMS, Limited - - GALT, Ont.**

J.-E. BEDARD, Gérant Provincial,

21 Rue Cherrier, Montréal, P. Q.

## Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

**THOS. PINK CO., Limited**

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO



FABRIQUES AU CANADA

## Joseph E. Seagram & Sons, Limited

FABRICANTS DES

"White Wheat"

"Seagram's V. 0"

"No. 83"

*Peuvent être obtenus chez tous les détaillants*

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



AHM  
System

## Vendez-vous du millage ?

Autrefois les automobilistes se contentaient d'accepter n'importe quel pneu d'un nom connu, sans aucune pensée ni aucun souci au sujet du service.

Aujourd'hui les mêmes hommes achètent du millage pour chaque cent dépensée.

Les détaillants observateurs attribuent à ce fait la raison de la demande persistante et croissante pour les "Semelles d'Autos" Ames Holden, qui sont de beaucoup meilleures comme performance que les pneus ordinaires.

De combien de milles sont-elles meilleures? Ceci peut être établi par le fait que la majorité des ventes proviennent des districts où l'état des routes est le pire — où une performance de 10,000 milles semble incroyable.

Puis la garantie de la "Semelle d'Auto" Ames Holden plaît aux acheteurs de millage. C'est une protection absolue contre les défauts de matériel ou de fabrication. Elle permet les arrangements sans discussion ni paperasserie.

Dans l'ensemble il y a des centaines de raisons pour lesquelles vous devriez vendre les "Semelles d'Autos" Ames Holden — vendre du millage. La meilleure à votre point de vue est certes la méthode généreuse qui soutient très largement vos intérêts. Laissez-nous vous en parler. Ecrivez-nous.

**SEMELLES D'AUTOS**  
**- - AMES HOLDEN - -**

PNEUS CORD ET FABRIC DANS TOUTES  
LES DIMENSIONS COURANTES.

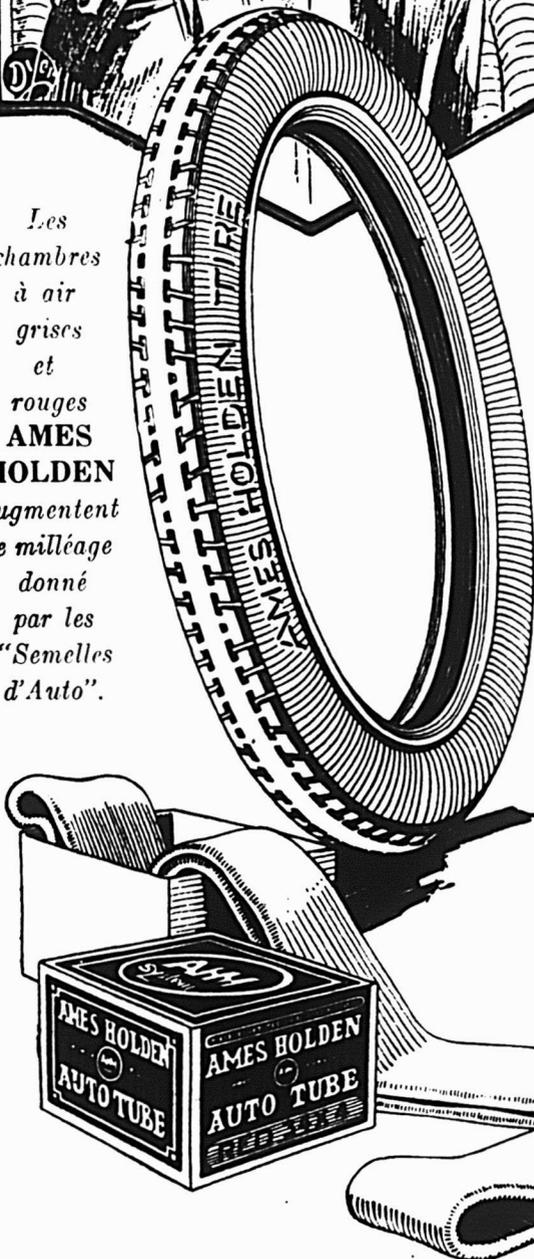
**AMES HOLDEN McCREADY LIMITED**

HALIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, LONDON,  
WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, VANCOUVER.

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



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



---

# Le 4 Avril est le Jour

Où commence la campagne de publicité la plus puissante et la plus impressionnante qui ait jamais été tentée pour les Bas en Canada.

Surveillez les grandes annonces frappantes et attrayantes des Bas "Little Darling" et "Little Daisy" dans les principaux journaux et publications agricoles.

Joignez-vous à cette campagne. Suivez l'extraordinaire pouvoir d'attraction de ces annonces énergiques. Une forte demande profitable est assurée.

Faites rentrer votre stock **IMMEDIATEMENT.**--Il n'y a pas de temps à perdre.

**"LITTLE DARLING"**  
**"LITTLE DAISY"**



---

The Chipman-Holton Knitting Company Limited, Hamilton, Ontario  
*Usines à Hamilton et Welland, Ontario.*

---