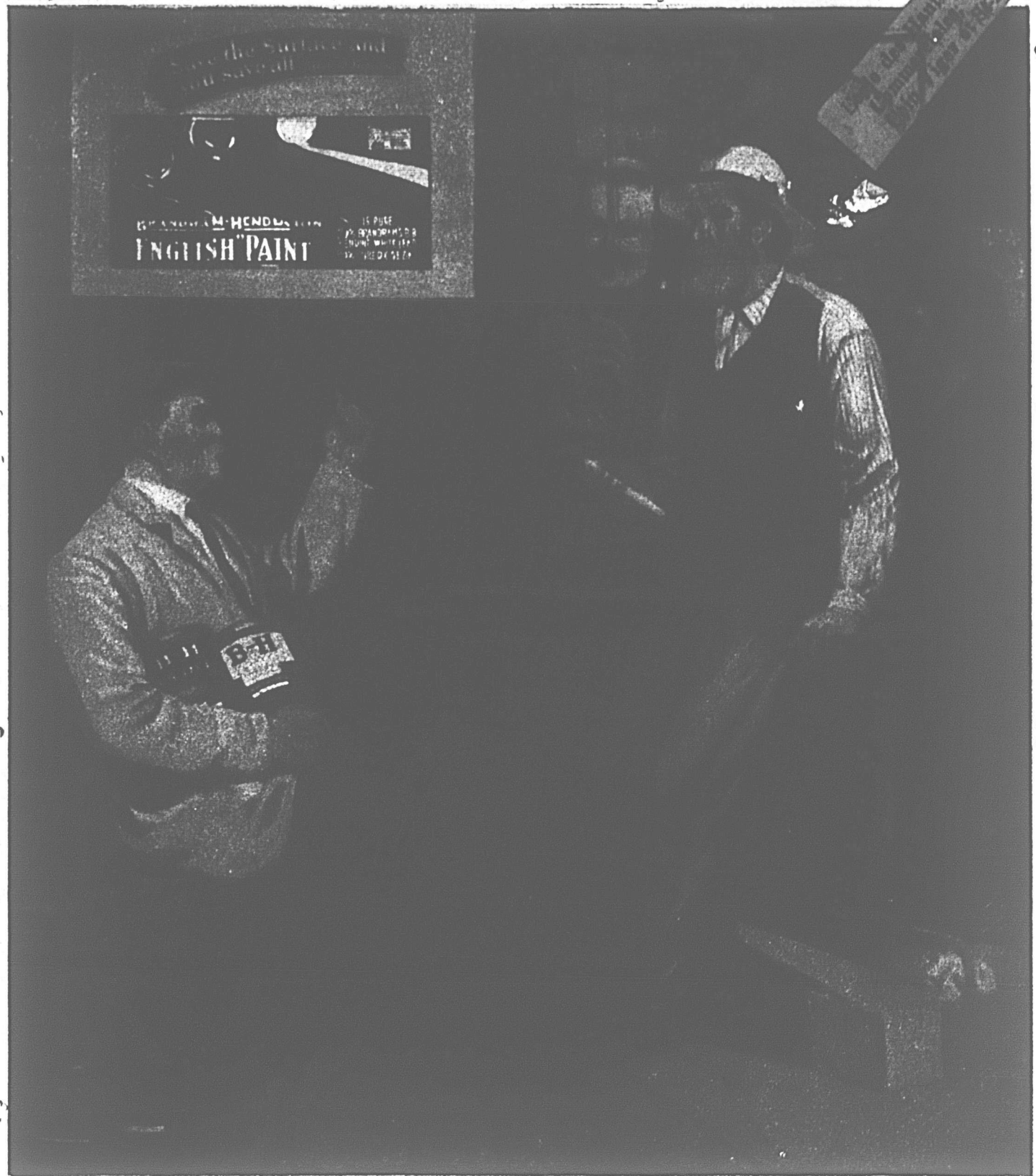


PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

Les Ventes de
Peinture et Vernis
de la Grande-Bretagne

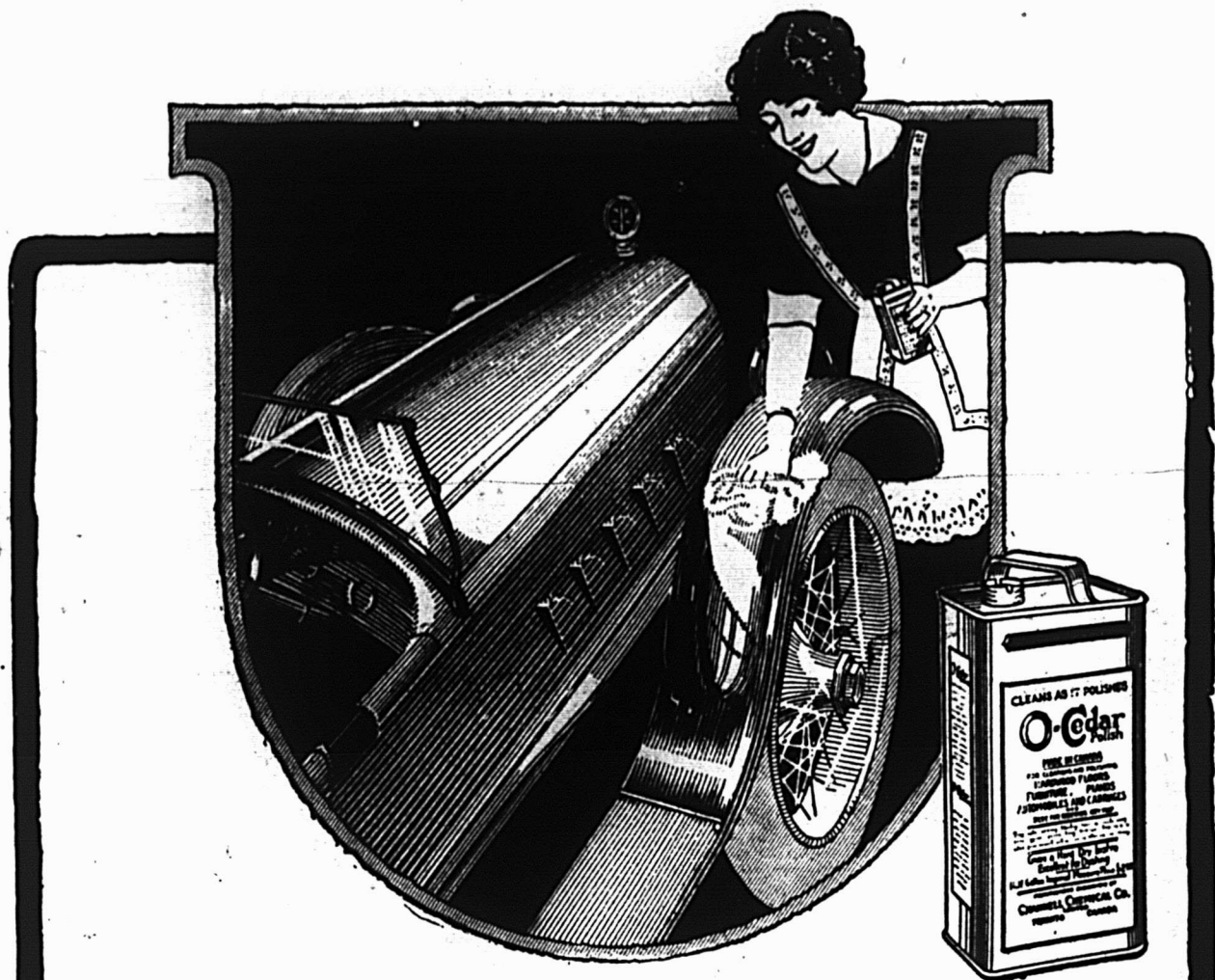


"Sauvez la surface et vous sauvez tout." Peinture et Vernis.

Demandez les renseignements complets sur notre offre d'agence

BRANDRAM-HENDERSON Limited

Montréal, Halifax, St. John, Toronto, Winnipeg, Medicine Hat, Calgary, Edmonton, Vancouver.



PRIX — QUALITE — SERVICE et SATISFACTION

UN MAGASIN de détail peut faire un succès en apportant une attention spéciale à une ou plusieurs des considérations ci-dessus.

Mais pour qu'un produit manufacturé obtienne un succès véritable, il doit les posséder toutes.

Les produits O-CEDAR ont toujours donné satisfaction depuis qu'ils ont été lancés. Permettez-nous d'examiner quelle est la base de cette satisfaction.

Premièrement ils sont vendus au public à un prix raisonnable et populaire.

Deuxièmement ils possèdent une qualité qui saute aux yeux de tous ceux qui en font usage.

Troisièmement ils accomplissent un service qui les rend inappréciables à la ménagère.

Ces trois caractéristiques des produits O-CEDAR se complètent pour atteindre ce qui est le but ultime du fabricant: La Satisfaction.

La preuve que les produits O-Cedar possèdent ces caractéristiques réside dans l'augmentation constante de la demande du consommateur pour ces produits.

Ils donnent satisfaction, comme le montre la façon dont les gens continuent à les acheter après en avoir fait l'essai.

Ils ont aujourd'hui le prestige que peut seulement obtenir un produit qui donne satisfaction.

Un marchand peut augmenter son prestige en joignant sa publicité locale à la publicité générale de O-Cedar par tout le pays.

Il y a augmentation de prestige et de bénéfice du magasin pour le marchand qui s'applique à la vente des produits O-Cedar.

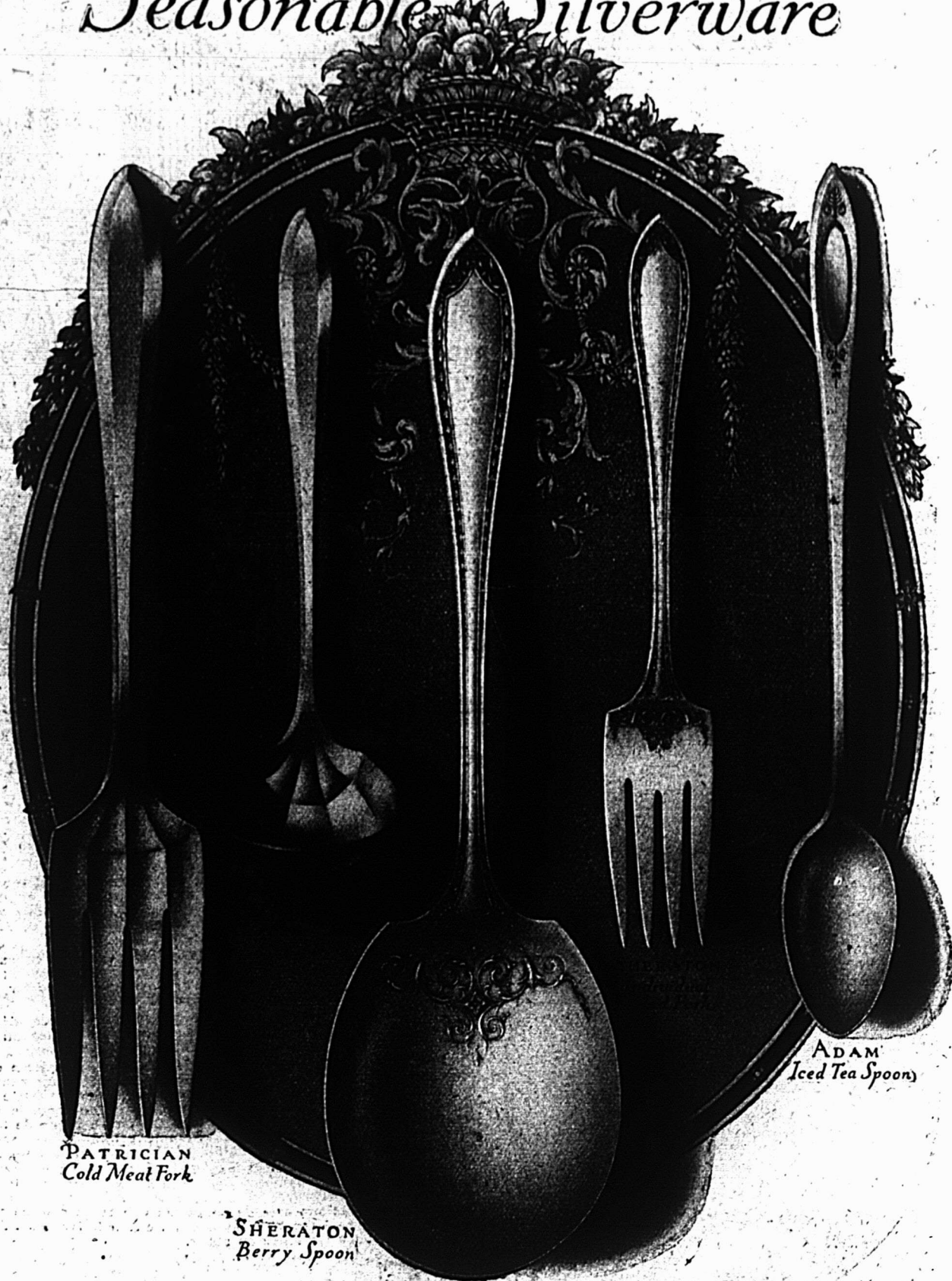
CHANNELL CHEMICAL COMPANY, Limited

Toronto,

O-Cedar Polish

COMMUNITY PLATE

Seasonable Silverware



PATRICIAN
Cold Meat Fork

SHERATON
Berry Spoon

ADAM
Iced Tea Spoon

Les premiers signes du printemps apportent avec eux une demande augmentant continuellement pour l'Argenterie de cette saison. Il n'est pas trop tôt actuellement pour examiner votre stock et vous préparer pour le commerce du printemps et de l'été.

Parmi les nombreuses pièces de saison populaires, fournies dans tous les modèles de l'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE, on trouvera :

Fourchettes à salade
Cullères à thé glacé
Fourchettes à viande froide
Grandes cullères (servers) à tomates.

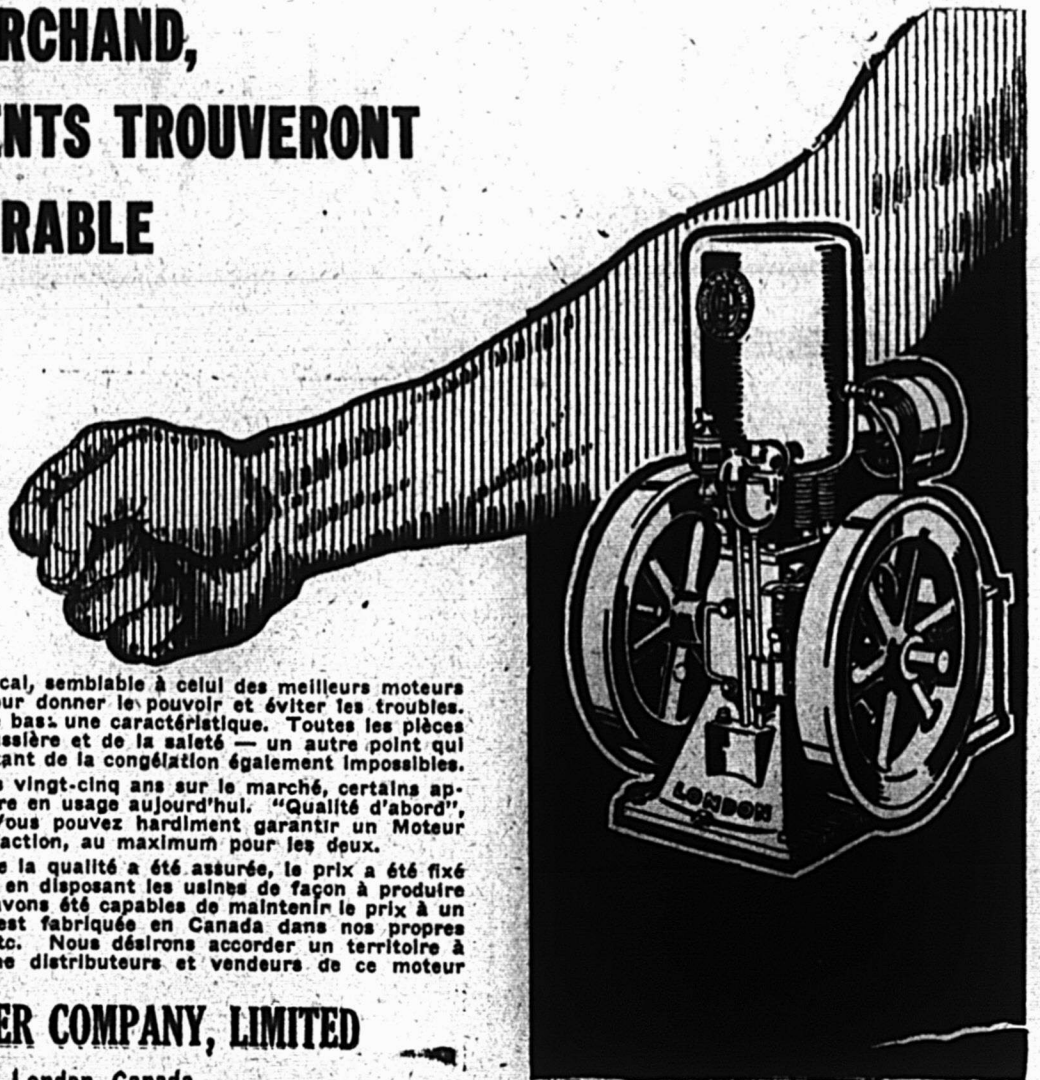
Grandes cullères (crème) à mayonnaise
Cullères à baies
Grandes cullères à gelée
Fourchettes à marinades.

ONEIDA COMMUNITY, Limited

Niagara Falls, Ontario.

VOILA, M. LE MARCHAND, CE QUE VOS CLIENTS TROUVERONT DANS L'INCOMPARABLE

MOTEUR LONDON



MECANISME PARFAIT — Type vertical, semblable à celui des meilleurs moteurs d'automobiles. La meilleure forme pour donner le pouvoir et éviter les troubles. Approvisionnement de gazoline dans le bas, une caractéristique. Toutes les pièces mobiles recouvertes, à l'abri de la poussière et de la saleté — un autre point qui facilite la vente. Les dommages résultant de la congélation également impossibles.

LA MEILLEURE QUALITE — Depuis vingt-cinq ans sur le marché, certains appareils de la première heure sont encore en usage aujourd'hui. "Qualité d'abord", telle est la devise de notre usine. Vous pouvez hardiment garantir un Moteur LONDON, il donnera service et satisfaction, au maximum pour les deux.

PRIX RAISONNABLE — Une fois que la qualité a été assurée, le prix a été fixé et en spécialisant chaque opération et en disposant les usines de façon à produire un courant continu de moteurs, nous avons été capables de maintenir le prix à un taux modéré. Chacune des parties est fabriquée en Canada dans nos propres usines comprenant: fonderie, forge, etc. Nous désirons accorder un territoire à des agents sérieux, énergiques comme distributeurs et vendeurs de ce moteur attrayant. Ecrivez ou télégraphiez.

LONDON GAS POWER COMPANY, LIMITED

31 York St., London, Canada.

Le Crampon Tapatco donne une prise solide et tient en place les agrafes, longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usage.



Le Pourquoi des Bourrures de Collier — et la raison pour laquelle vous devriez prendre en stock cette marque particulière.

L'EPAULE d'un cheval, charnue et tendre au printemps, malgrit rapidement sous l'effet du travail dur dans le champ. Le cou devient trop petit pour le collier et à moins que vous ne le munissiez d'une bourrure appropriée, une irritation et des blessures en résulteront.

Plutôt que de risquer cela, et le repos forcé qui s'en suit pour le cheval, sans compter la perte d'argent qui résulte du retard dans le labourage, les cultivateurs prévoyants font porter à leurs chevaux les **BOURRURES DE COLLIERS TAPATCO**.

Ces bourrures ont une souplesse qui en fait l'article idéal pour protéger le cou d'un cheval. Elles donnent au collier un si bon ajustement qu'il n'irrite pas et ne cause pas de blessure.

Une caractéristique de la Bourrure Tapatco, appréciée de tous ceux qui l'emploient, c'est notre crampon breveté (aux Etats-Unis le 1er décembre 1914, et au Canada le 6 avril 1915). Cette agrafe ou crampon est faite de broche, renforcé par une rondelle en feutre, qui tient solidement en place le crampon au corps de la bourrure, de sorte qu'il est encore solidement fixé même lorsque le tissu lui-même est devenu affaibli par la sueur et le long service.

Les cultivateurs ne sont pas lents à apprécier les avantages exceptionnels de ces bourrures — vous pouvez faire un bon commerce avec ces bourrures et un commerce très profitable encore. De plus notre publicité crée de nouveaux acheteurs chaque semaine pour cette ligne — des acheteurs qui iront acheter ces bourrures chez vous si vous les tenez en stock.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

BOURRURES

à Colliers de Chevaux

**The American Pad &
Textile Co.,
Chatham, Ont.**

GANTS TAPATCO.
Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.
Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.
Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.
MATERIEL — bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

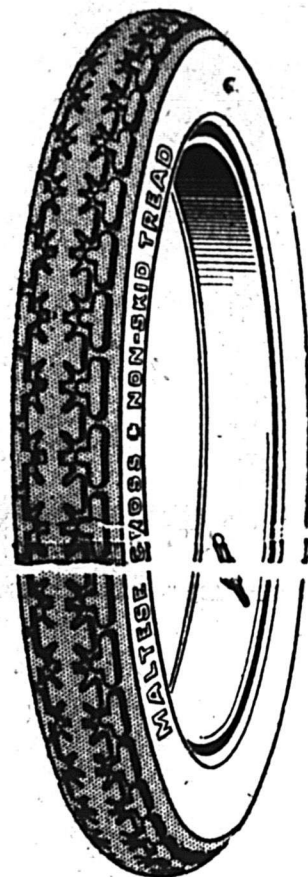
La saison de la "Mise en Etat" est proche

Le mois de mars va voir l'automobiliste tourner autour de son char pour le mettre en état pour la saison prochaine.

Les pneumatiques, les chambres à air seront en grande demande. Vous pouvez faire **BEAUCOUP D'ARGENT** en vous occupant de ce genre de ventes. Arrangez *dès maintenant* un étalage de pneus et d'accessoires Gutta Percha. Suggérez différents articles à l'automobiliste lorsqu'il vient --- cela vous donnera de jolis bénéfices.

LES PNEUS GUTTA PERCHA

sont des favoris universels. Vos clients qui les ont essayés **SAVENT** que ce sont vraiment "Les Pneus qui donnent satisfaction." Voyez à ce que votre stock soit complet pour la saison de mise en état.



"Les pneus qui donnent satisfaction"

Gutta Percha and Rubber, Limited

Siège social et usine : Toronto, Ont.

SUCCURSALES :

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

VOTRE GUIDE VERS DE MEILLEURS PROFITS



HINMAN

La Machine à traire les vaches
qui sert de modèle au Canada

Il est facile de vendre l'appareil à traire de Hinman, parce qu'il est simplement hérissé de bons arguments.

C'est d'abord sa simplicité — il est bien moins compliqué qu'aucun autre. C'est son prix minima — il coûte moitié moins que les autres.

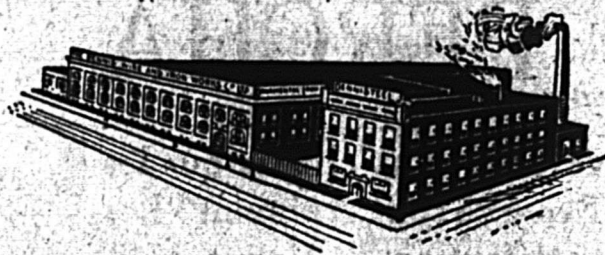
C'est sa facilité d'emploi — n'importe quel gargon ou n'importe quelle fille peut bien travailler avec un Hinman. C'est le nombre de ces appareils qui sont en usage — plus de 50,000 dont un grand nombre sont employés chaque jour sur des vaches de prix.

La situation du fermier-éleveur dans ce pays est telle qu'il lui FAUT en venir aux appareils à traire s'il veut suivre le mouvement et gagner de l'argent. Et cette situation est votre chance. Vendez des Hinman et faites beaucoup d'argent sans avoir à le regretter. Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir des détails.

H. F. BAILEY & SON

FABRICANTS

GALT, Ontario, Canada.



DEUX grandes usines, une armée d'ouvriers experts et l'expérience appréciable d'un quart de siècle sont à votre service lorsque vous vous adressez aux Etablissements Dennis pour n'importe quel article en

FER ET BRONZE ORNEMENTAL, OUVRAGES EN BROCHE DE TOUTE SORTE, FERRONNERIE GENERALE POUR CONSTRUCTION, TIROIRS, TABLETTES, CABINETS, CLOISONS, Etc., En ACIER.

Demandez les prospectus

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

HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, HAMILTON, WINNIPEG, CALGARY, VANCOUVER.

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

La peinture qui se répète

Il est souvent facile de faire une première vente, mais les premières ventes ne sont pas les plus profitables. Vous trouverez votre plus grand bénéfice dans les ventes qui se répètent — les affaires qui viennent à vous sans effort — le résultat de bonnes marchandises qui ont donné satisfaction.

C'est justement ce genre de ventes renouvelées si profitables que procure la réputation de Glidden. Tout en vous faisant vendre des articles de peintures, elles vous fait vendre en même temps d'autres produits. La réputation de Glidden sera d'une aide réelle pour votre commerce.

Si vous étiez en affaires pour un mois ou deux, n'importe quel genre de peinture pourrait suffire. Mais vous êtes en affaires pour y rester. Nous aussi. Joignons donc nos efforts et tenons bien en mains le commerce de peinture dans votre district.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir nos prix et plans.

THE GLIDDEN COMPANY, Limited

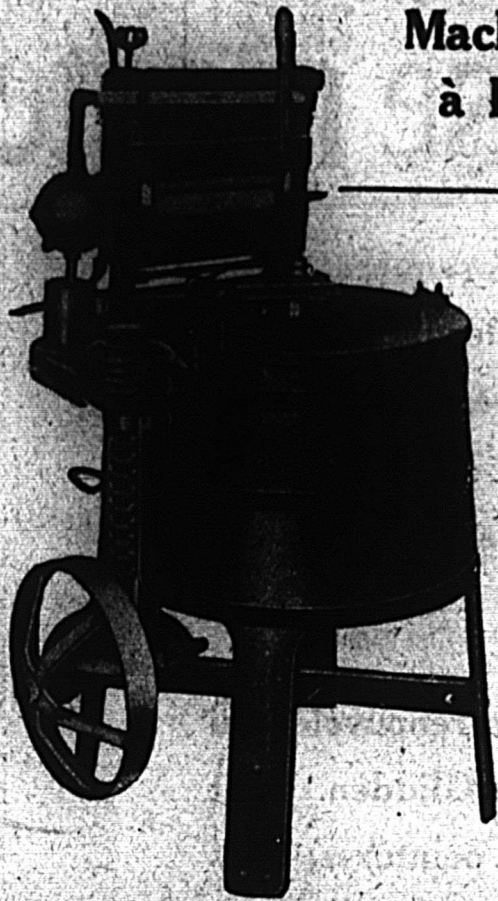
Toronto, Ontario

SUCCESSALES à Montréal et Winnipeg.



Machines
à Laver

CONNOR



NE LAISSEZ PAS PASSER NOTRE OFFRE

Chaque année voit une demande de plus en plus considérable pour les Machines à laver "Connor". Cela prouve la véracité de nos affirmations quant à la supériorité de leur construction et du service qui permet au marchand de faire des ventes rapidement et de jolis profits.

Les Machines à laver "Connor" sont sans contredit les plus modernes et les plus recommandables actuellement sur le marché. Votre clientèle ne tardera pas à s'en rendre compte — de plus, le nom "Connor" est favorablement connu partout. Nous voulons que vous nous écriviez, si vous n'êtes pas un vendeur "Connor". Notre proposition est très intéressante pour vous — et un grand nombre de marchands prennent leur part de cette demande sans cesse croissante. Ne différez pas — écrivez — immédiatement pendant que cette offre vous est faite! Une carte postale nous fera faire connaissance.

Les machines "Connor" sont faites pour marcher à l'électricité, à la gazoline, à l'eau ou à la main. Aussi essoreuses, planches à repasser et à pâtisserie, barattes, etc.

J. H. Connor & Son, Ltd. Ottawa, Ont.



L'AMELIORATION DES CLOTURES

Les produits de la ferme sont une partie des ressources naturelles du pays — ils méritent protection. Les cultivateurs ne peuvent pas et ne doivent pas risquer de perdre une partie de leurs récoltes quand l'univers manque de vivres. Volontiers, on reconnaît que leurs clôtures sont en grande partie responsables de leurs succès ou de leurs pertes.

LA CLOTURE INVINCIBLE

fabriquée

D'ACIER OBTENU AU REVERBERE

La demande est actuellement pour les marchandises de qualité supérieure. Ceci concorde avec l'augmentation dans la vente des clôtures et barrières invincibles. Pourrez-vous fournir à vos clients une clôture durable, forte, de qualité supérieure? Notre agence est offerte aux négociants responsables dans les territoires libres. Les clôtures et barrières invincibles sont vendues dans toutes les parties du Canada par les meilleurs négociants. Catalogue et détails complets sur demande.

THE
STEEL COMPANY
OF CANADA LIMITED
MONTREAL

FAIT AU CANADA

La Marque

CONNU DU MONDE ENTIER

Vol. 1 — No 1

Mars, 1920

Montréal, Canada



Qui représente
votre
Territoire ?

M. D. P. Cotter, gérant des ventes de la Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited, annonce que les représentants suivants représentent les divers districts de ventes :

- J. H. McRae, représentant pour la Colombie Anglaise et l'Île de Vancouver.
- P. C. Shaver, représentant pour l'Alberta et la Saskatchewan.
- C. H. Edick, représentant pour le Manitoba et la Saskatchewan.
- Frank W. Lunan, représentant pour l'ouest et le centre de l'Ontario ainsi que la péninsule de Niagara.
- F. C. Ritchie, représentant pour l'est et le nord de l'Ontario.
- J. Beauvais, représentant pour la province de Québec et la division d'Ottawa.
- J. H. Ward, représentant pour les provinces maritimes et Terre-Neuve.

La petite vignette fait voir l'ardeur qui animait nos représentants après qu'ils eurent assisté à la Conférence de Boston, et au cours à la fabrique de Montréal pour les vendeurs. Ils ont adopté la devise du Prince de Galles: — "JE SERS".

Perspectives des affaires pour 1920

A cette époque où on ne peut dire ce que vaut un dollar, les valeurs sont basées de plus en plus sur leur relation aux nécessités absolues de la vie.

Aussi, où un Rasoir de Sécurité Gillette valait habituellement 5 ou plus de minots de blé, le prix d'un Gillette aujourd'hui est une bagatelle au-dessus de 2 minots de blé dur No 1. Tout le monde peut s'acheter un Gillette.

Il y a une raison pour laquelle l'an dernier a établi un record pour les ventes et pourquoi celui de cette année le dépassera. Avec comparativement peu de travail, le marchand peut se faire d'excellents profits. De là les nouvelles additions de nos fabriques.

Attendez le "Big Fellow!"

Étiez-vous à la convention de Hamilton? Ce fut l'événement le plus remarquable depuis des années. Et du consentement général, la chose la plus importante à la convention fut le "Big Fellow". Si vous y étiez, vous savez ce que nous voulons dire. Si vous n'y étiez pas, attendez l'annonce de ce nouveau membre de la famille Gillette.



DISSTON
SAWS AND TOOLS

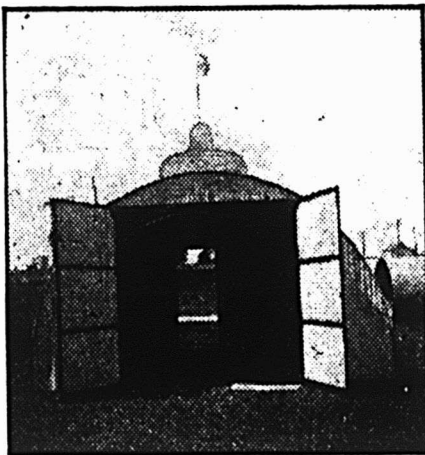
LA FAMEUSE MAISON DE SCIES ET D'OUTILS DE L'AMERIQUE

Tous les bons ouvriers connaissent la renommée universelle des scies Disston — depuis 80 ans la supériorité Disston est l'une des traditions du commerce.

Quant aux outils Disston, il est facile de comprendre pourquoi ils devraient aussi être en aussi grande demande, car la même qualité qui a fait des Scies Disston le modèle du monde se trouve également dans tous les outils Disston

HENRY DISSTON & SONS, LTD.
Toronto, Canada
Succursale à
VANCOUVER, C. A.

VOULEZ-VOUS UN GARAGE PRATIQUE ?



Voici un garage des plus modernes, à l'épreuve du feu, facile à monter et à démonter, et aisément transportable.

Ces garages sont faits sur charpente d'acier avec toiture en tôle galvanisée. Nous en fabriquons de différents modèles et de différentes dimensions.

Nous offrons aux marchands des prix et conditions qui leur donnent certainement un avantage appréciable.

Pour plus amples renseignements écrivez dès aujourd'hui à la

DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO., LIMITED
SAINT-JEAN, Qué.



LES Pneus "Partridge"

Eliminent tout obstacle sur les
grandes distances à cause de leur
admirable endurance

Manufacturés Par *The E.E. Partridge Rubber Company, Limited, Guelph, Ont.*

Représentants pour la Province de Québec,
LAMONTAGNE LIMITÉE, - MONTRÉAL.

L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,
MONTRÉAL.

LE BALAI
"THE BEAUTY"
de SIMMS



est celui que
tiennent à avoir
toutes les ménagères.

Il pèse 6 onces de moins que le balai ordinaire, ce qui veut dire une grande économie d'énergie, à la balayeuse qui se sert du "Little Beauty."

Il est fait pour durer. Il ne répand pas tous ses brins sur le pancher.

Le manche du "Little Beauty" a le fini d'un piano, de sorte qu'il est à l'épreuve de l'humidité, et qu'il ne cause pas d'ampoules.

Le "Little Beauty" est parfaitement proportionné, fait, qui ajouté à sa légèreté, supprime toute la fatigue du balayage.

Il se vendra à vue, comme d'ailleurs, tout le reste de la ligne Simms de

Brosses à poêles.
Brosses à plancher.
Brosses à chaussures.

Balais.
Petits balais.
Pinceaux à peinture.
Blaireaux.

Pour avoir des renseignements ainsi que nos prix, veuillez écrire à notre succursale la plus rapprochée.

T. S. SIMMS & Co.
LIMITED

Fabricants depuis 54 ans des meilleurs balais et brosses

Siège social : ST. JOHN, N. B.

MONTREAL

LONDON

TORONTO

FAITES UNE VENTE DE
CHAQUE DEMANDE DE
RENSEIGNEMENTS.

Les vêtements de la

"Marque Progress"

FAITS D'APRES NOTRE SYSTEME
SUR MESURES

vous permettent de plaire à tous les goûts
et de donner un service rapide.

Ecrivez-nous pour plus de renseignements.

H. VINEBERG & CO., LTD.
1202 BOULEVARD ST-LAURENT
MONTREAL

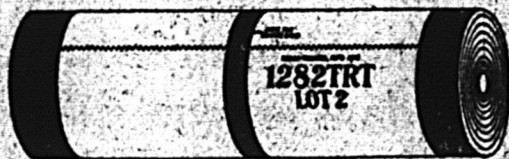
Fabricants des Vêtements "Marque Progress"
Département de la confection sur mesures.

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

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

**Les Papiers "Tout Rognés"
Staunton**



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

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



LA SUPERIORITE EVIDENTE DE LA Marque Livingston

pour l'huile de graine de lin n'a pas été obtenue en un jour ou en une année. Elle est le résultat de plus de 50 ans de travail continu et d'un service honnête. Durant toutes ces années, il n'y a jamais eu une époque où la Marque Livingston n'était pas telle qu'on la proclamait:

TOUT SIMPLEMENT LA MEILLEURE

La science de l'Expression, comme toutes les autres branches du savoir, progresse sans cesse. Des entrepôts mieux construits, un système de chauffage à la vapeur et des machines à sécher rendent possibles des conditions idéales pour faire mûrir les Huiles Livingston.

Ce langage technique ne vous intéresse peut-être pas. Après tout, ce que vous tenez à savoir c'est quels sont les meilleurs produits? Il ne saurait y avoir qu'une réponse à cette question: ceux de

LA MARQUE LIVINGSTON

De la meilleure qualité — très recommandable, garantie toujours.



Ne soyez satisfait que de ce qu'il y a de meilleur.

**THE DOMINION LINSEED OIL CO.,
LIMITED**

BADEN

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

SIMONDS

CANADA SAW CO., LTD.
The Saw Makers
LES FABRICANTS DE SCIES



SCIES GODENDARTS DE SIMONDS

Garanties par 88 ans d'expérience et de perfectionnements dans l'art de la fabrication des scies, les Scies godendarts Crescent-Ground sont les meilleures que l'argent puisse acheter. Les exploitants de bois et autres qui trouvent qu'il est nécessaire de scier vite sont des gens qui se servent en grande quantité des scies Simonds. Les marchands devraient avoir un bon stock de Scies Simonds en mains pour répondre à la demande. Catalogue et prix envoyés sur demande.

SIMONDS CANADA SAW CO., Limited

"Les fabricants de Scies"

Montréal, Qué.

Vancouver, C.A.

St-Jean, N.B.



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons :
glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ou-
vrage, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur
demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout
ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS,

Une spécialité

HOBBS

**MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED**

MONTREAL

TORONTO

LONDON

WINNIPEG

SUPPORTERA L'USAGE LA OU L'USAGE EST LE PLUS DUR

DOUGALL UNIVERNISH

Il est fait pour cela et il remplit son rôle comme le prouvent partout les clients satisfaits de l'Univernish.

Vous ne pouvez mettre en stock un meilleur vernis que DOUGALL UNIVERNISH. Pour l'intérieur, l'extérieur, les boiseries, les meubles, les bateaux, les canots, pour tous les usages où il faut du vernis, Dougall Univernish justifiera sa garantie de résister à l'usage. L'eau ou la vapeur n'affectent pas Univernish --- **IL NE BLANCHIT JAMAIS.**

Se fait en vernis clair ainsi que dans les teintes transparentes de bois:

CHENE CLAIR
ACAJOU

CHENE FONCE
NOYER

CHENE DE MARAIS
VERT

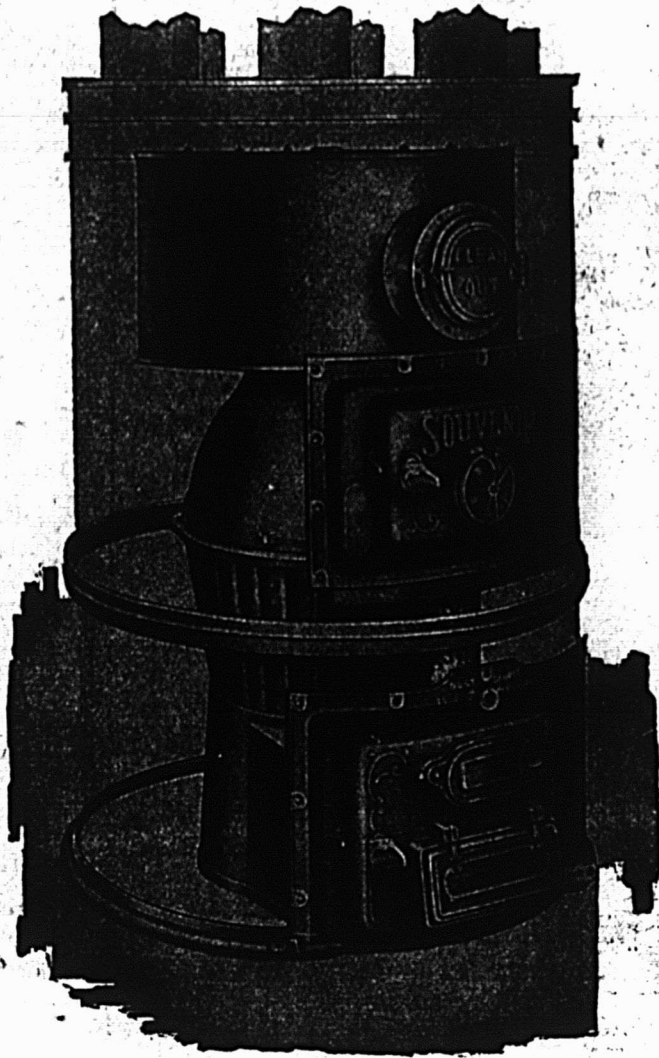
Demandez les détails de notre offre avantageuse pour le marchand d'Univernish

**"Sauvez la surface et vous
sauvez tout"** *Peinture et Vernis*

The Dougall Varnish Co., Ltd.

MONTREAL

Associée avec THE MURPHY VARNISH CO., U. S. A.



LA FOURNAISE A AIR CHAUD

SOUVENIR

brûle du bois ou du charbon

Se fait en deux tailles : 18 et 20 pouces avec foyer d'une seule pièce fortement ondulé et muni du modèle de grille triangulaire Smythe, reconnu comme le meilleur genre de grille à barres triangulaires. On peut retirer ou remplacer l'une ou l'autre de ces barres sans déplacer les autres.

Il y a actuellement une vente extraordinairement grande de cette fournaise parmi les constructeurs, les entrepreneurs et les commissions de logements, en raison de ses dimensions réduites et de son prix minime.

Un marchand déclare : "Lorsque je montre cette fournaise à un constructeur et que je lui en indique le prix, je n'ai plus rien à faire qu'à inscrire sa commande."

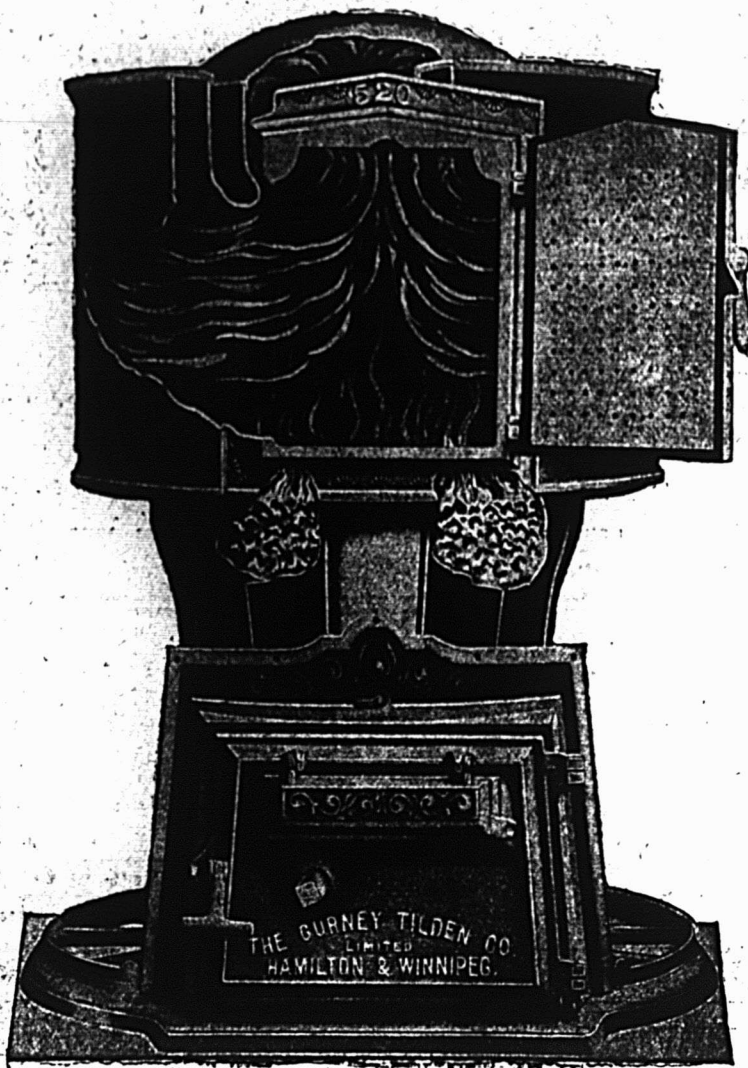
Prenez-vous votre part de cet élan de construction ?

Beaucoup de nos clients font de gros bénéfices en se spécialisant dans la vente de cette fournaise. C'est absolument l'article que les constructeurs recherchent pour installer dans les petites habitations ouvrières que l'on est en train de construire dans toutes les villes et cités d'un bout à l'autre du Dominion.

Plus amples informations et prix fournis avec plaisir sur demande.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
 SUCCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
 VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

"75 années de succès dans la fabrication"



Preuve —

Hensall, Ont.

Chers Messieurs.

J'ai plaisir à vous dire que la fournaise "NEW IDEA" installée dans ma maison il y a 4 ans par votre agent M. Geo. A. Sills, de Seaforth, nous a donné une excellente satisfaction. Nous l'avons essayée avec toutes sortes de combustibles, depuis les souches brutes jusqu'au charbon dur et jamais nous ne l'avons trouvée en défaut. C'est une bonne fournaise qui a été bien installée.

A. C. SMILLIE.

Les meilleurs arguments en faveur de la fournaise "NEW IDEA" ont été écrits par nos amis. De toutes les parties du Canada nous arrivent des lettres vantant la "NEW IDEA". Les uns signalent un point, quelques-uns un autre, mais tous sont satisfaits, parfaitement satisfaits.

Pour chaque lettre que nous publions, nous en avons une centaine d'autres toutes écrites avec le même esprit enthousiaste. The "NEW IDEA" a soutenu sa réputation. Elle a été mise à l'épreuve et lorsque nous présentons ces témoignages de service provenant de ceux qui emploient actuellement cette fournaise, nous pensons donner aux marchands d'excellentes raisons d'examiner plus à fond notre proposition. Cette fournaise n'a jamais manqué de donner satisfaction. N'est-il donc pas absolument certain qu'elle vous donnera satisfaction à vous et à vos clients.

La fournaise à air chaud "NEW IDEA"

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Faite avec un foyer d'une seule pièce et des grilles Duplex. Donnera plus de chaleur avec moins de charbon qu'aucune autre fournaise et est garantie par nous. Nous serions disposés à vous choisir comme notre agent dans votre localité. Ecrivez-nous aujourd'hui pour les prix et plus amples informations. Nous avons une proposition intéressante à vous faire.

VOICI UNE NOUVELLE PREUVE

ON NE PEUT RIEN DESIRER DE MIEUX

Blackstock, Ont.

Messieurs.

La fournaise "NEW IDEA" que j'ai achetée à votre agent, M. W. L. Parrish, de Port Perry, me donne satisfaction parfaite. Elle est facile à employer et fait économiser le combustible. Je ne pourrais pas désirer mieux.

JOHN MARLOW.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

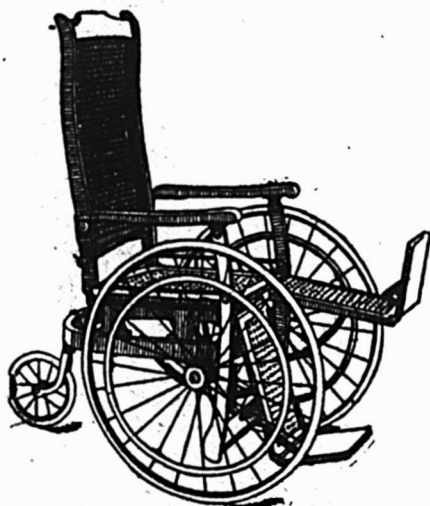
NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

... IMPORTATEURS ...

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL



Chaises Roulantes et Chaises d'Invalide GENDRON

Les blessures de la guerre ont créé une demande spéciale pour ces chaises confortables et faciles à diriger. Construites avec soin jusque dans les petits détails pour assurer le confort ou soulager les souffrances du malade, il n'y a pas de meilleures chaises sur le marché.

C'est une ligne recommandable et facile à vendre que le marchand peut offrir avec l'assurance que chaque vente qu'il fera lui vaudra des commandes répétées.

The Gendron Manufacturing Co., Limited
137 Duchess Street, Toronto, Canada.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1868

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPORÉE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial,
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



CE QUE SIGNIFIE CETTE MARQUE DE COMMERCE

Que les peintures, vernis, teintures, couleurs et émaux Sherwin-Williams sont non seulement employés dans l'univers entier, mais encore que cette marque de fabrique est connue partout où a pénétré la civilisation.

Elle est renommée comme l'emblème de peinture le plus connu. Où elle est étalée, les acheteurs font acquisition de peinture sans discussion, sachant que la réputation seule est le résultat de la qualité et de méthodes d'affaires équitables.

Si vous vendez la ligne Sherwin-Williams, vos clients sauront que vous tenez la meilleure qui soit. En outre la Sherwin-Williams est la mieux annoncée. Depuis des années, nous parlons des mérites de la S. W. P. sur les placards, les affiches peinturées, dans les quotidiens, les magazines, les journaux d'agriculture, etc. Il n'y a pas de peinture qui soit aussi connue — il n'y en a pas d'aussi populaire.

*Vous vendrez plus de peinture si vous vendez la
Sherwin-Williams. Ecrivez-nous au sujet de
l'agence de votre localité.*



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited.



PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.

Aero Manufacturing Co.	21	Canadian Veneering Co.	24	Gutta Percha & Rubber Co.	5	Nova Scotia Steel Co.	26
American Pad & Textile	4	Carnation Milk	75	Hamilton Stove & Heater Co., Ltd.	16-17	Office Specialty	65
Armour Co.	67	Channell Chemical, Couverture		Hébert, L. H.	18	Old City Mfg. Co.	73
Assurance Mt-Royal	80	Couillard, A.	30	Hobbs	14	Onelda Community	3
Banque d'Epargne	78	Cle d'Assurance Mutuelle du Commerce	80	Imperial Tobacco	29	Ottawa Paint Works, Couverture	
Banque Molsons	78	Connor & Son	8	Jonas & Cie, H.	75	Paquet & Bonnier	80
Banque Nationale	78	Connors Bros.	72	King Paper Box	77	Pigeon & Lymburner	64
Banque Provinciale	78	Clark, Wm.	72	Kribs	22	P. Poulin & Cie	64
Barnett	18	Côté & Lapointe	64	Lamontagne Limitée.	11	Ramsay & Son	22
Bailey & Sons	6	Dennis Wire	6	Leslie & Bros.	24	Robinson, C. E.	77
Barrett	23	Disston Saw	10	Lewis Bros.	25	Salada Tea	75
Berry Bros.	24	Dom. Canners Ltd.	69	Liverpool-Manitoba	80	Steel Co.	8
British Colonial Fire	80	Dom. Corrugated Steel Pipe	10	London Bolt	26	Schultz Mfg. Co., Ltd.	26
Brodeur, A.	64	Dom. Linseel Oil	13	London Gaz Power Co.	4	Sherwin-Williams	19
Bowser	65	Dougall Varnish	15	Mathieu (Cie J. L.)	70	Staintons, Ltd.	12
Brodie & Harvie	64	Duffy, J. J., & Co.	70	Maxwells Ltd.	22	Still Mfg. Co.	20
Brandram-Henderson, Couverture		Eddy, E. B., & Co.	68	Montbriand, R.	80	Simonds Saw	14
Burrow Stuart Milne	27	Fairbank, N.-K.	68	McArthur, A.	24	St. Croix Soap	66
Canada Foundries	26	Fontaine, Henri	64	Macdonald	71	Simms	12
Canada Life Assurance Co.	80	Frost Steel	57	McArthur Irwin Couverture		Sun Life (Rap.)	82
Canadian Milk Products	68	Gagnon, P. A.	80	Montreal Biscuits Co.	70	Sun Life of Canada	80
Canadian Nat. Carbon	28	Garand, Terroux & Cie	80	Morrissette, N.	66	Steel Trough & Mch.	24
Canadian Polishes Ltd.	66	Gendron Mfg.	18	Morrow Screw & Nut Co.	20	Trees	55
Can. Postum	61	Gillette Safety Razor	9			Trudel & Guillet	64
Canadian Salt	63	Glidden Varnish	7			Vineberg H. & Co. Ltd.	12-66-70-77
						Western Ass. Co.	80

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

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

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

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

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

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

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - - Ontario

MORROW

**FOREUSES
ECROUS
TARAUDS
LIMES P-H et
IMPERIAL**

Commandez-les chez votre marchand de gros en spécifiant le nom **MORROW** et obtenez les meilleurs

Le commerce est approvisionné par

F. BACON & CO.,

RUE ST-PAUL - MONTREAL

Usines à
INGERSOLL


CANADA

AVIS SPECIAL

A tous les marchands et à tous les gens se servant de câbles ou de cordages :
Un cordage qui ne pourrait pas, ne s'étire pas, à l'épreuve de l'eau et plus fort
que les autres cordages de sa dimension se vend facilement et est plus profi-
table pour le marchand et celui qui s'en sert, n'est-ce pas ?
Et avec cela, s'il se vend meilleur marché que les autres cordages d'égale force,
il est encore plus avantageux, n'est-ce pas ?

Ce Cordage se vend à vue

Nous sommes les seuls fabricants de tels cordages

 (Brevet demandé).

Demandez à votre marchand de gros un échantillon ainsi que les prix des
cordages Aero ou écrivez-nous directement.

AERO MANUFACTURING CO., LIMITED

SUCESSEURS DE LEBARON MANUFACTURING CO., MANUFACTURIERS DE
CORDES, POULIES ET DE PRODUITS DE LA MARQUE AERO.

SHERBROOKE, P. Q.

K

Les Machines Kribs différent Des Autres

K

Leur dessin est l'oeuvre d'hommes ayant une longue expérience dans cette industrie. Le bois qui entre dans leur fabrication est choisi avec le plus grand soin. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont superbement polies et solidement fixées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas. Des appareils de sûreté protègent la personne qui les conduit contre tout accident. Leur marche est facile et leur travail parfait. Si vous ne vendez pas nos machines, vous vous privez d'une excellente source de PROFITS. Ecrivez-nous pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

Modèles actionnés à la main,
par l'eau,
avec moteur à gazoline,
ou à l'électricité.

WILLIAM A. KRIBS, HESPELER, ONTARIO

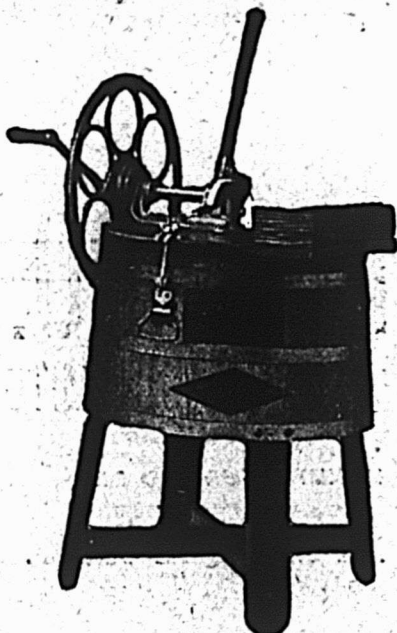
Fabricants de trucs de toutes sortes pour la
manutention des marchandises.

K

K

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



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

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

"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" *Revue et Kribs*

La demande existe...

Accroître le total de vos ventes annuelles
ne consiste qu'à savoir emmagasiner les
lignes d'articles utiles qui sont en demande.
Dans le commerce de la peinture, ce sont les

PEINTURES et VERNIS
de

RAMSAY

qui accroissent les revenus des marchands.
Leur 78 années d'insurpassable valeur est la
preuve de leur popularité.

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

A. RAMSAY & SON COMPANY,
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

**TOITURES, CEMENTS,
PEINTURES INDUSTRIELLES,
ETC.**

Barrett

Toiture en "Caoutchouc" Everlastic *Barrett*

CETTE toiture en rouleaux à prix populaires est la meilleure valeur pour le prix de toutes les toitures préparées existant sur le marché canadien. Elle est facile à poser, absolument imperméable et très durable.

Ne perdez pas de vue le fait que 1920 promet d'être un nouveau record dans la construction. Cela veut dire une demande

sans précédent de matériaux pour toiture. Pour éviter de décevoir vos clients, nous vous conseillons fortement de placer votre commande aussi promptement que possible.

La toiture en "Caoutchouc" Everlastic se fait en rouleaux de 108 pieds carrés à 1, 2 et 3 épaisseurs. Les clous et le ciment se trouvent dans chaque rouleau.



Ciment liquide Everlastic à toitures

Barrett

La grande demande de cette année pour les toitures en "caoutchouc" et les feutres à toitures va faire augmenter le prix de ces articles et les rendre difficiles à obtenir. En conséquence, beaucoup de vieilles toitures seront réparées.

Le Ciment liquide Everlastic pour toitures est sans égal pour restaurer et remettre à neuf toutes sortes de toitures préparées ou "caoutchouc."

Ne manquez pas cette occasion de ventes importantes.



Il se vend en paquets de toute grandeur depuis la boîte d'une chopine (comme celle qui se trouve dans nos rouleaux de toiture Everlastic) jusqu'au baril de 40 gallons.

Ciment Plastique Elastigum

à Rapiécer Barrett

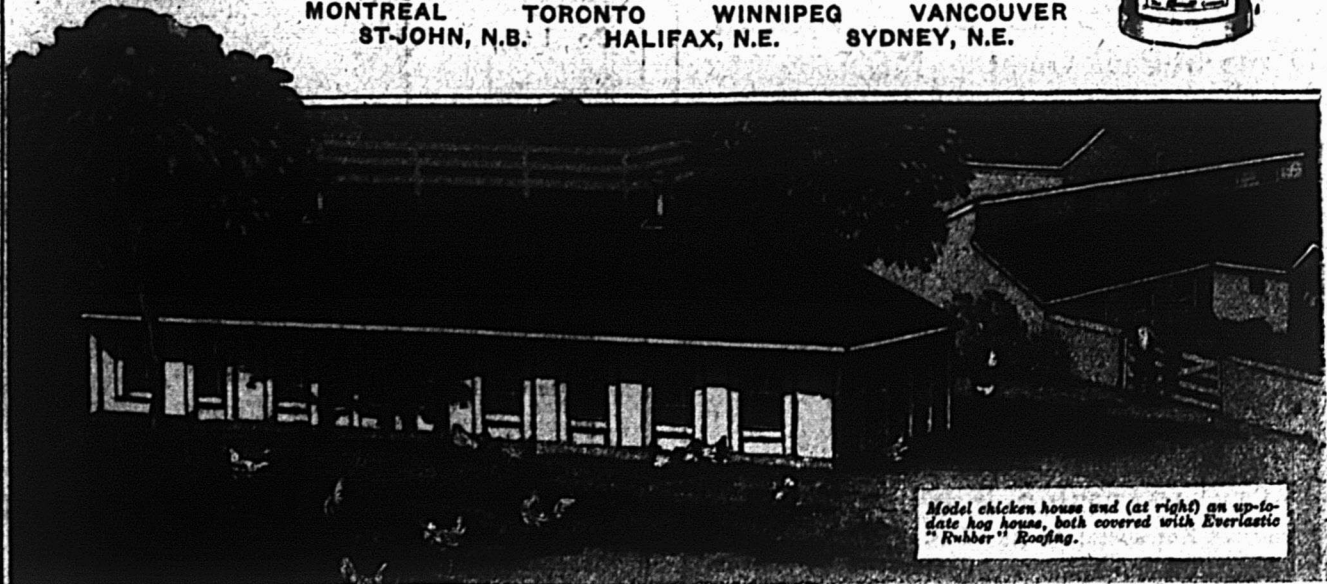
Voici un autre matériel pour la réparation des toitures qui est supérieur dans son genre. Un ciment plastique résistant, élastique, adhésif, imperméable pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, remplir les corniches, etc.

Facile à appliquer, adhère fortement sur une surface sèche ou humide. Il arrive prêt à servir, ne demande ni chauffage ni mélange. Emballé comme suit; boîtes de 1 lb (caisses de 24 boîtes), paquets de 5 lbs, (12 à la caisse), paquets de 25 lbs, paquets de 100 lbs, 1/2 barils d'environ 300 lbs et barils d'environ 600 lbs.



The *Barrett* Company LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER
ST-JOHN, N.B. HALIFAX, N.E. SYDNEY, N.E.



Model chicken house and (at right) an up-to-date hog house, both covered with Everlastic "Rubber" Roofing.



Le peintre Luxeberry dit :

"Finissez en hâte et repentez-vous à loisir."

Un mauvais choix de finis a gâté plus d'un intérieur.

"Lorsque mes clients s'en rapportent à moi, je leur garantis un joli fini durable et j'y réussis toujours en employant les vernis, émaux et couleurs de Berry Brothers."

C'est parce qu'ils sont aimés des peintres, des architectes et des consommateurs que les produits Berry sont classiques et faciles à vendre.

Il y a un vernis Berry Brothers qui convient à chaque usage sous le soleil.

BERRY BROTHERS^{INC}

World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Les plus grands fabricants du monde de vernis et spécialités de peinture.
DETROIT, MICHIGAN. — WELKERVILLE, ONTARIO.
29 RUE LATOUR, MONTREAL, QUE.

Georgia Turpentine Company, distributeurs à Montréal.

TOLES NOIRES EN FEUILLES GLOBE

Incomparables pour le travail

JOHN LYSAGHT Limited.
Fabricants

NEWPORT et MONTREAL

A. C. Leslie & Co., Limited
560 rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

TWEED CLOSET SANITARY ODORLESS CLOSET TWEED



Sans odeur et sanitaire nécessaire dans toute maison n'ayant pas de connection d'égout. Installation facile. Pleine garantie. PRIX BON MARCHÉ. ECRIVEZ-NOUS.

BAIGNOIRE ACIER EMAILLÉ

Corps fait d'acier galvanisé de premier ordre, fini à l'intérieur de trois couches de Pur Email Blanc. Une baignoire très attrayante et durable à un prix modeste.

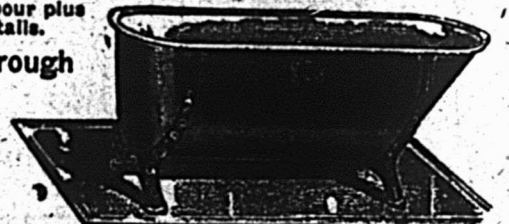
Ecrivez-nous pour plus amples détails.

The Steel Trough

& Machine

Co., Ltd.,

Tweed, (Ont.)



Bains en acier — Haute qualité — bas prix.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

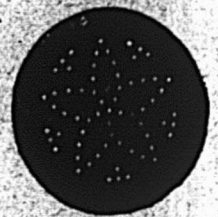
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

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, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

Sièges de chaise — Faits de trois placages Modèles réguliers

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église. Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.

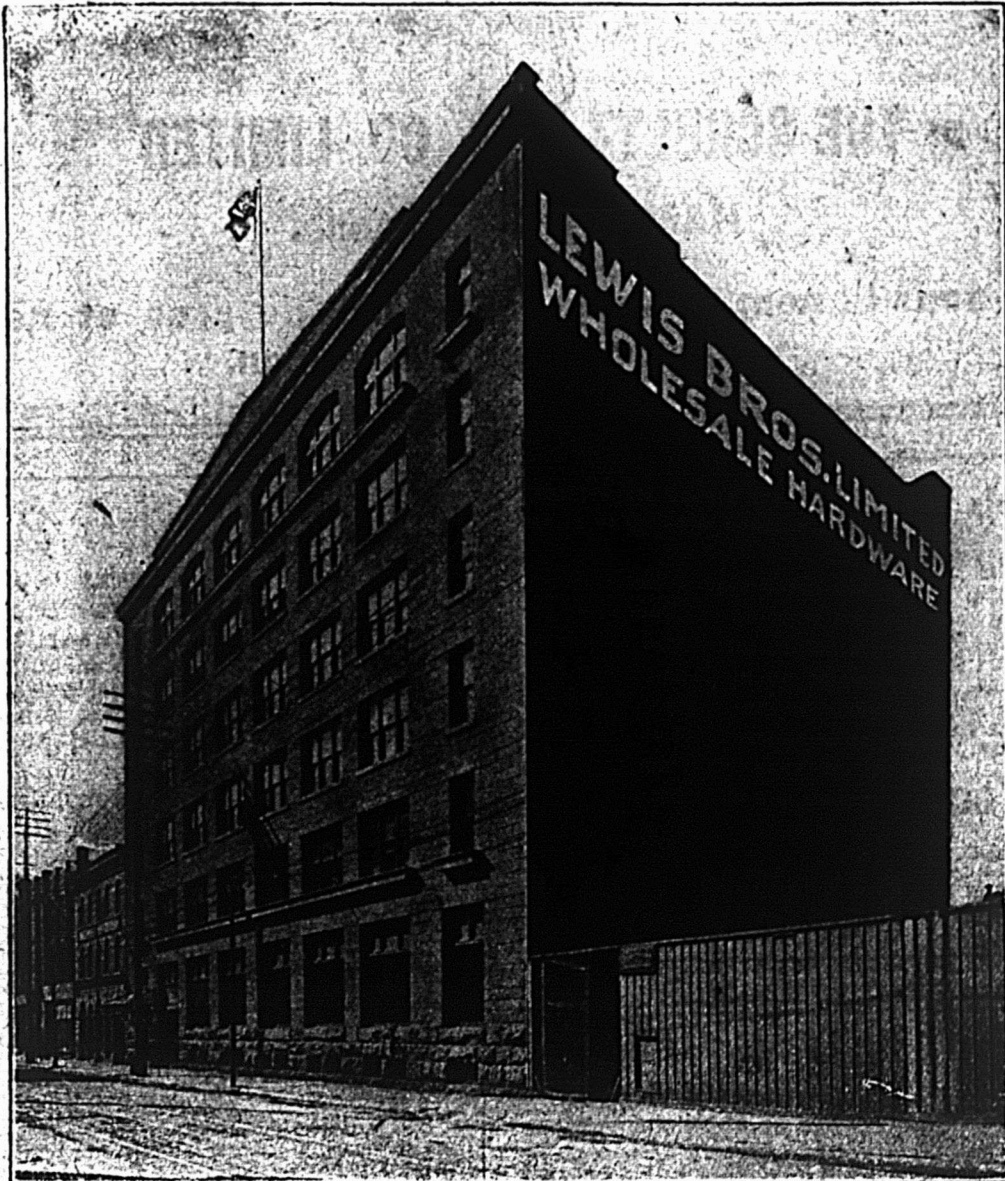
ACTON VALE, QUÉBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue St-Frs-Xavier, Montréal.

NE DIFFEREZ PAS VOS ACHATS

Toutes les marchandises sont difficiles à obtenir, beaucoup sont impossibles à se procurer. Il n'y a pas de doute que la plupart de nos amis sont parfaitement au courant de la situation. Pour ceux qui ne le seraient pas, nous leur conseillons de prévoir leurs besoins pour une période aussi longue que possible et de mettre en stock tous les articles aussi rapidement qu'ils pourront les obtenir, même s'ils devaient les garder en magasin encore six mois. Les prix sont élevés, mais ils augmentent chaque jour et le moment n'est plus loin où certains articles courants ne pourront plus s'obtenir à aucun prix. Ce sont là les conditions qui se présentent toujours après une grande guerre où des millions de producteurs ont été enrôlés dans l'armée et où la majorité de ceux qui sont restés n'ont été employés qu'aux munitions. Si tout le monde travaille, il faudra encore des années avant que la production n'équivale à la demande.

Aussi conseillons-nous à tous de prendre vos marchandises là et où vous pourrez vous les procurer. Nous manquons de beaucoup de lignes, mais nous pensons que notre service est encore meilleur que celui de la plupart de nos concurrents.



Accessoires d'automobiles, tous articles de quincaillerie, fournitures pour entrepreneurs de chemins de fer et plombiers, articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

Nous sollicitons vos commandes par la malle.

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"

(type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez une commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.



Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompté. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité
Mines de Fer—Wabana, Terraneuve.—Mines de charbon.
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines,
N.-E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage
à New-Glasgow (N.-E.).

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

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MORTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

MAGASIN GENERAL A VENDRE

Une veuve de quelques mois désire vendre le commerce de son mari, y compris la bâtisse et toutes les marchandises qu'elle renferme: confections pour hommes et femmes, chaussures, marchandises à la verge ainsi que merceries pour hommes, etc.

La bâtisse mesure 35 x 70 pieds et 45 pieds de hauteur, 2 étages avec sous-bassement bien fini, le tout en brique solide. Cet édifice conviendrait très bien pour une manufacture de confection pour hommes et femmes, etc. La main-d'oeuvre est facile à trouver et les salaires pas élevés. On vendrait la bâtisse seule en se réservant quelque temps pour liquider le stock. Un marchand qui traiterait à réussirait sûrement, car il pourrait y faire facilement pour \$30,000 à \$35,000 d'affaires par année, vu que c'est un bon poste de commerce des Cantons de l'Est faisant affaires avec 23 paroisses. Tous les acheteurs sérieux sont priés de s'adresser au "Prix Courant" pour plus d'informations.

M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit ? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits ?

—Si non, vous ne devriez pas la tenir en magasin. Vous y gagneriez à donner suite à cette annonce.

Champion
Union
240 lbs



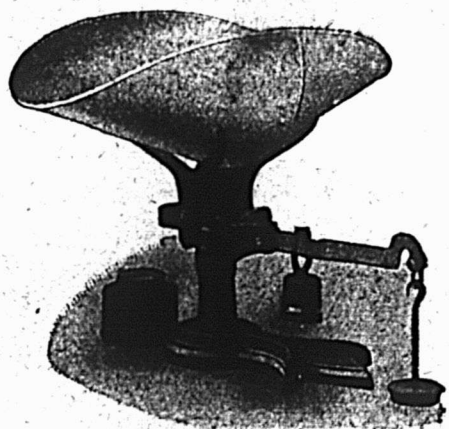
Remarquez le
nouveau genre
de plateau

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

BALANCES IMPERIAL STANDARD & CHAMPION JEWEL

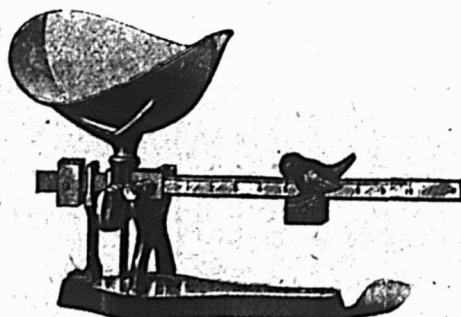
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

THE BURROW, STEWART & MILNE CO., LIMITED.

HAMILTON - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

JOHN R. ANDERSON - - 36 rue Saint-Dizier, Montréal.



Les lecteurs des magazines suivants verront des annonces convaincantes comme celle reproduite ici, pendant mars et avril :

Canadian Boy Builder,
Family Herald and Weekly Star,
Toronto Saturday Night,
Western Home Monthly,
Rod and Gun,
MacLean's Magazine,
Farmers' Advocate,
Farmers' Magazine,
Grain Growers' Guide,
Canadian Countryman,
Canadian Home Journal.

Cette campagne "d'usage domestique" est faite pour le bénéfice de tous les marchands qui coopéreront au plan de travail en équipe de 1920. Ecrivez pour avoir les détails.

AMENEZ A VOTRE PORTE LE PLUS GROS MARCHÉ DE DAYLO

DANS les mois de mars et d'avril, Daylo va être porté avec une force irrésistible à son marché maximum parmi ceux qui ont un intérieur. Ce champ fertile de ventes Daylo sera couvert comme il ne l'a encore jamais été.

Combien y a-t-il d'utilisations du Daylo dans la maison ? Tel est le cri de ralliement. Il doit atteindre des millions de locataires et les faire acheter.

Si vous voulez qu'ils achètent chez vous, si vous voulez prendre part à l'augmentation énorme des ventes Daylo qui bat déjà le record, joignez-vous à l'équipe des travailleurs Eveready 1920.

Et si vous voulez avoir l'assortiment idéal pour ce marché réel, demandez l'as-

sortiment Daylo No 1760 comprenant 47 lampes des 12 types tubulaires d'une vente certaine. Le prix de liste de cet assortiment est de \$94.45. Le prix net est de \$56.67. Votre marchand de gros a maintenant un stock tout prêt de ces assortiments.

Dites-lui simplement sur une carte postale : "Envoyez-moi votre catalogue Daylo 1920 et la circulaire du No 1760", et vous recevrez immédiatement de quoi vous aider à édifier des ventes.

Prochainement : Un autre grand concours Eveready : \$10,000 de prix en argent. Les travailleurs de l'équipe 1920 auront les bénéfices de cette campagne. Soyez-en un.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO.
LIMITED
Toronto, Canada

**EVEREADY
DAYLO**

A2124



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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détailants
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue	\$2.50	} PAR AN.
		Canada	\$2.50	
		Etats-Unis	\$3.00	
		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. A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

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, 12 mars 1920

Vol. XXXIII — No 11

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

Le tribunal du Commerce existe seulement depuis quelques mois, et déjà il s'est acquis la réputation d'être un fiasco. Cet insuccès n'est pas dû au fait que le tribunal du commerce n'a pas une mission à remplir, mais simplement parce que les personnes qui ont été appelées à en faire partie n'avaient pas l'expérience et n'avaient pas les connaissances requises pour accomplir cette tâche utile, mais difficile.

De toutes les parties du pays, de Halifax à Vancouver, les industriels, les marchands de gros, les marchands en détail, et tous ceux qui ont quelque expérience dans le commerce avaient suggéré au gouvernement de nommer sur cette Commission des hommes compétents, et connaissant à fond le problème de la production et de la distribution, et tous autres problèmes s'y rattachant. Malheureusement, pour le public et les consommateurs, le gouvernement n'a pas voulu prendre ces avis en considération. Sir Robert Borden et ses ministres ont préféré faire des nominations politiques avec le résultat que l'on sait.

Le Juge Robson, président du Tribunal du Commerce, dans sa lettre de résignation attribuée à deux causes principales l'insuccès du tribunal du commerce. D'une part, il prétend que le tribunal du commerce ne pouvait pas remplir sa mission à cause de l'inconsistance de la politique du gouvernement qui d'un côté encourage l'exportation des produits canadiens, et de l'autre cherche à diminuer le coût de la vie en limitant les prix des nécessités de la vie et en limitant les profits. Il exprime

aussi l'opinion qu'il est injuste d'adopter cette manière de faire en ce qui concerne les nécessités de la vie, et de ne pas adopter les mêmes mesures en ce qui concerne les articles de luxe. Cette politique consiste à pénaliser ceux qui rendent le plus de services au plus grand nombre des consommateurs, et à laisser les autres libres de faire tous les profits qu'ils peuvent sans être molestés. Ces faits sont sans doute exacts, mais il nous semble que le Juge Robson aurait pu suggérer au gouvernement les moyens à prendre pour remédier à cet état de choses, et s'il a acquis quelque expérience pendant le temps qu'il a été en fonction, il aurait pu convaincre les membres du gouvernement avec preuve en mains que les suggestions qu'il faisait étaient raisonnables et produiraient de bons résultats, mais au lieu de ça, il a préféré abandonner la partie, tout comme un capitaine qui abandonne son vaisseau en détresse.

Nous n'aurions pas à nous plaindre si ce tribunal du commerce n'avait continuellement causé des ennuis au commerce. Les rôles étaient renversés. Au lieu des industriels et des marchands allant au tribunal du commerce pour obtenir des décisions et des avis, les commerçants et les industriels étaient obligés de faire l'éducation commerciale de ces messieurs. Les supposés élèves étaient en quelque sorte obligés de faire la classe aux supposés professeurs.

La Session Fédérale ne fait que commencer, et déjà plusieurs interpellations ont eu lieu en Chambre au sujet du tribunal du Commerce, et tout fait prévoir qu'un débat important aura lieu sous peu à ce sujet.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

Dans le domaine de la feronnerie

ON S'ATTEND A UNE HAUSSE DE PRIX DES COULEURS SECHES

De l'avis de M. John Irwin, vice-président et directeur-gérant de McArthur, Irwin Ltd., Montréal, non seulement toutes les couleurs sèches sont dans une très forte position, mais des hausses sont forcées de se produire.

La situation est aggravée par une rareté des matières premières et par d'autres facteurs.

"La bichlorate de soude, un des principaux ingrédients est très difficile à obtenir", dit M. Irwin, "et, alors qu'ordinairement le prix varie de 17c à 20c, il coûte actuellement 32 et 33 cents la livre. Quelques-unes des usines chimiques produisant les approvisionnements sont closes. La situation du change est également un important facteur. Le change représente environ 17 pour 100 de droits additionnels. Les demandes du commerce ont été très fortes cette année et les affaires pour février ont été beaucoup plus importantes. Les jaunes hausseront de cinq cents la livre, et les autres couleurs monteront également."

ON S'ATTEND A UNE HAUSSE DE DEUX CENTS DANS LES PRIX DU BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Une hausse est imminente pour le blanc de plomb à l'huile; telle est du moins l'opinion de nombreux corrodéurs et déjà cette semaine, il a été enregistré une hausse de 1¼ cent la livre pour le blanc de plomb sec. "On s'attend à ce qu'il y ait une hausse de 1½c à 2c" disait un corrodéur de Montréal, car, encore qu'il n'y ait à présent, que 1¼ cent de hausse sur le plomb sec, ceci fait une hausse de 1¾ cent depuis que le prix du plomb a changé, il y a quelques semaines. Avec l'huile de lin plus chère et la difficulté qu'il y a à en obtenir, il y a tout lieu de s'attendre à ce que le plomb à l'huile monte considérablement et qu'il y ait une hausse de 1½c à 2c la livre.

AGRANDISSEMENT DES USINES DE LA CARTER WHITE LEAD COMPANY

La Carter White Lead Company, Limited est en train d'agrandir ses usines actuelles sur l'avenue Delorimier, Montréal. Lorsque les travaux seront terminés, la capacité des usines se trouvera augmentée de 30 pour 100; les travaux exécutés auront coûté dans le voisinage de \$75,000. Avec l'installation de machines nouvelles, la compagnie espère être en mesure de répondre à l'augmentation de la demande.

LA VENTE DES BICYCLETTES, DANS LES DOUZE DERNIERS MOIS, A BRISE TOUS LES RECORDS PRECEDENTS

D'après les statistiques du commerce de bicyclettes au Canada, le nombre des bicyclettes vendues dans le Dominion, l'an dernier, a dépassé le nombre des ventes de 1899, l'année de l'apogée de ce sport.

Un changement général est cependant à noter, c'est qu'il s'est vendu relativement plus de bicyclettes dans les grandes villes qu'il y a vingt ans. Une raison de ce résultat est que les marchands des villes ont fait application d'efforts de vente intensifiés et organisés et ont été plus persistants dans leurs méthodes publicitaires.

Les prix des bicyclettes au Canada n'ont pas haussé de plus de 50 à 60 pour 100 depuis 1914, bien que presque toutes les commodités aient monté de 100 pour 100. Même aujourd'hui, le prix d'une bonne bicyclette est bien au-dessous de celui d'il y a vingt ou vingt-cinq ans.

L'HUILE DE LIN DEVIENT UN ARTICLE RARE

Les approvisionnements de graine de lin sont devenus tellement rares que la situation du marché canadien est extrêmement difficile. La raréfaction des approvisionnements provoquera bientôt une annulation de commandes plus ou moins temporaire. Cette situation est due à la difficulté d'obtenir des livraisons de graines de lin. Les lignes de chemin de fer sont partout congestionnées, le matériel roulant est peu abondant, les autres graines alimentaires ont la préférence de transport, et il se passera quelque temps avant qu'il y ait amélioration du trafic. La tendance des prix est forte, car il y a une demande pour les quantités nécessaires à pourvoir aux besoins immédiats du commerce. Les manufacturiers de peintures et vernis font rapport qu'ils sont en mesure de continuer à manufacturer, mais quelques-uns manifestent des craintes au sujet de l'huile.

LES MAISONS D'INSECTICIDES SURCHARGEES DE COMMANDES

L'augmentation des commandes pour insecticides cette année a été telle que les manufacturiers et marchands de gros en sont littéralement submergés. Un gros producteur nous disait que les affaires dans cette branche sont tellement fortes qu'il est difficile de satisfaire aux commandes reçues. "Nous ne pouvons obtenir de vitriol en quantité suffisante", continuait-il, "et cette rareté continuera pendant quelque temps encore. Le change est comme un droit supplémentaire en ce qui a trait aux insecticides."

Obtenez-vous votre part de la vente des accessoires d'autos ?

On estime qu'il sera vendu au Canada, cette année, 70,000 nouveaux autos ce qui donnera un total de plus de 400,000 autos en roulement journalier. Opportunités magnifiques pour le marchand de quincaillerie.

Les personnes bien placées pour juger de la situation de l'automobile au Canada estiment qu'au taux actuel des ventes il y aura plus de 400,000 automobiles en circulation quotidienne au Canada d'ici la fin de l'année. Les progrès du commerce d'automobile ont été prodigieusement rapides. En 1907, il y a seulement 13 ans, il n'y avait que 2,100 automobiles en usage. En 1915, l'année qui suivit le début de la guerre, il y en avait 87,675. Dans les cinq dernières années, il s'est vendu à peu près un quart de million d'automobiles qui sont en usage actuellement.

La croissance de ce commerce a valu de véritables profits à de nombreux marchands de quincaillerie qui ont deviné les opportunités de ce commerce nouveau et ont recherché la clientèle des propriétaires d'autos. Quelques-uns ont vu leur département d'accessoires grandir de quelques pneus et clefs qu'il était, jusqu'à devenir l'une des sections les plus importantes de leurs magasins. Aujourd'hui les opportunités qu'offre ce commerce ne sont rien moins que splendides. Tout automobile vendu exige des accessoires et des fournitures. La vente de 70,000 nouveaux autos, cette année signifie qu'il y aura 70,000 opportunités de plus de faire des ventes d'accessoires pour les marchands qui se mettent en situation de répondre aux besoins des propriétaires de machines. Dans 999 cas sur mille, le propriétaire d'automobile est un bon acheteur. Il a de l'argent et si on lui montre quelque chose qui puisse rendre son auto plus confortable, plus facile à entretenir ou qui lui rende service, il ne demande qu'à en faire l'acquisition.

Au point de vue du marchand de quincaillerie, les accessoires d'auto rendent le magasin plus attrayant et servent d'affiche publicitaire pour les autres branches de commerce. La plupart des marchands de quincaillerie reconnaissent que le propriétaire d'auto qui vient au magasin pour acheter des accessoires y revient lorsqu'il veut de la quincaillerie, des peintures pour sa maison ou toutes autres choses.

Il ne se passera guère de temps, semble-t-il, avant qu'il y ait un demi-million d'automobiles en usage quotidien au Canada. Les automobiles sont fabriquées aussi rapidement que les manufactures le peuvent et dans les derniers mois il s'est dépensé, au Canada, \$50,000,000 de nouvelles bâtisses et de machines pour servir à cette fabrication. Et

malgré cela les commandes dépassent de beaucoup la production.

Discutant dans un éditorial des perspectives du commerce d'accessoires d'autos au point de vue du marchand de quincaillerie, "l'American Artisan & Hardware Record" dit:

"Les récents développements montrent clairement que l'industrie de l'automobile se répand rapidement. Les foules-record qui ont envahi le salon de l'automobile tenu à Chicago en sont une preuve concluante. Il s'y est vendu plus d'autos qu'en aucune des années précédentes. Les autos commerciaux ou de plaisance y furent une abondante source d'intérêt. Les ventes y furent bien au-dessus de la moyenne. L'attention s'est portée plus particulièrement sur l'adoption du camion automobile comme aide pour l'augmentation de la production et de la distribution. L'auto commercial s'emploie largement pour le transport du fret. Des rapports provenant d'autres sources disent que les tracteurs se vendent de plus en plus. De fait l'utilisation des autos commerciaux et de plaisance se développe de façon surprenante."

Que cela signifie-t-il pour le marchand de quincaillerie? En premier lieu, que cette augmentation du nombre des autos de toutes sortes accroît considérablement la demande pour les accessoires d'autos. Il y a donc une lutte intelligente engagée entre le tenancier de garage et le marchand de quincaillerie pour déterminer si le premier nommé doit être le seul à vendre tous les accessoires d'automobiles. Il n'y a pas de raison pour octroyer au propriétaire de garage tous les profits à retirer de ce commerce et l'on peut prétendre qu'une partie des ventes d'accessoires devrait être l'apanage du marchand de ferronnerie. Mais ce dernier obtient-il cette part? Cela dépend de l'initiative du marchand individuel.

On peut vite discerner qu'il y a une relation étroite entre la plupart des accessoires d'autos et les lignes courantes de quincaillerie. Les clefs, les limes, les peintures, les écrous, les boulons, même la gazoline — étaient vendus par le marchand de quincaillerie avant que l'automobile fut inventé. Pourquoi n'en serait-il plus de même à présent?

Evidemment, le stock de quincaillerie a besoin d'être agrandi de façon à répondre aux besoins variés d'aujourd'hui. Mais cela ne demande pas une déviation anormale des présentes lignes tenues par le quincaillier. Il n'a pas besoin de sacrifier une partie de son magasin pour le conserver aux accessoires d'automobiles seulement. Pas plus qu'il ne soit obligé de diviser son attention également entre son commerce général et la nouvelle

ligne. Il peut, sans changement radical, mener de front la vente de son stock d'autrefois et les accessoires d'automobiles.

Le marchand de quincaillerie ne doit pas, au demeurant, supposer qu'une fois qu'il a pris en stock un approvisionnement d'accessoires, ceux-ci se vendront d'eux-mêmes. C'est même cette disposition d'esprit de la part de certains marchands qui les a amenés à la conclusion que les accessoires d'autos ne sont pas une ligne profitable à tenir. Le marchand doit considérer qu'il a un concurrent sérieux dans tout tenancier de garage de son voisinage qui porte toute son attention à exploiter ce commerce. Mais ce n'est pas ce qui doit décourager le marchand qui est capable de réussir dans sa propre ligne. En annonçant et en faisant de la sollicitation parmi ses clients actuels, le marchand de quincaillerie peut créer l'impression dans son territoire que le magasin de quincaillerie est l'endroit tout indiqué pour acheter les accessoires d'automobiles. Cela exige du temps et de l'attention, mais c'est le cas de toutes choses qui rapportent des résultats appréciables.

Une autre phase du commerce d'accessoires d'automobiles que le marchand de quincaillerie devrait considérer est l'augmentation de ses affaires générales qui en résulte. Les automobilistes ont besoin aussi de fournitures de quincaillerie. Il leur faut des ustensiles de cuisine, des peintures pour leurs maisons et des systèmes de chauffage à air chaud pour leurs logements.

Bien qu'il ne soit pas nécessaire au marchand de quincaillerie d'être un mécanicien habile, il serait bon pour qu'il fit un succès de la vente des accessoires d'automobiles, qu'il connaisse les règles fondamentales de la construction de l'automobile. Nombre de marchands de quincaillerie ont des autos, ils ont donc intérêt ne serait-ce que pour leur service personnel, de passer quelques instants, chaque jour, à apprendre les détails du mécanisme de l'auto.

D'une manière générale, on peut dire que le temps consacré à l'installation et au développement de la vente des accessoires d'automobiles ne sera pas du temps perdu et que nul marchand ne devrait négliger d'étudier la possibilité d'élargir ainsi le champ d'action de son magasin.

LA PACIFIC WHITE LEAD CO., LIMITED ET LA BRANDRAM HENDERSON, LIMITED

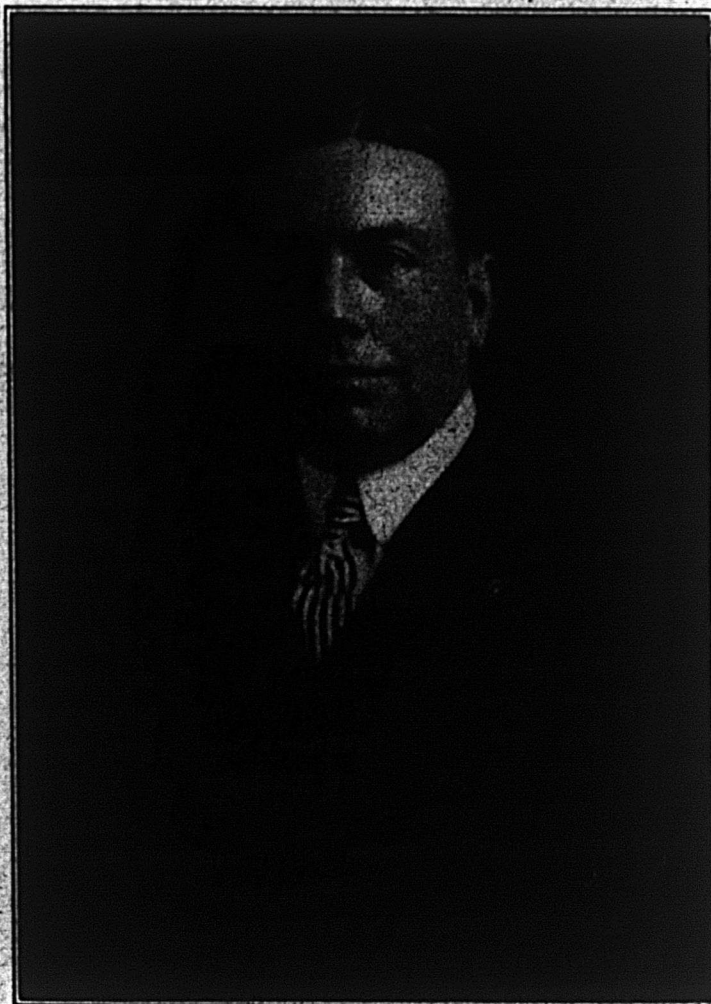
La maison Brandram-Henderson Limited vient d'acquérir un intérêt dans la Pacific White Lead Company Limited, de Vancouver et Montréal, qui s'occupe de la préparation du blanc de plomb et de la peinture au blanc de plomb.

A dater du 1er janvier de cette année la maison Brandram-Henderson a pris la direction des ventes de cette compagnie aussi bien sur le marché local qu'à l'étranger ainsi que la conduite des affaires d'une façon générale.

LA PREMIERE USINE POUR LA FABRICATION EXCLUSIVE DES BOUGIES D'ALLUMAGE A ETE OUVERTE A WINDSOR, ONT.

La première usine installée en Canada pour la fabrication exclusive des bougies d'allumage a été ouverte dernièrement à Windsor, Ont. par la Champion Spark Plug Company of Canada Ltd. La cérémonie d'inauguration a été présidée par M. E. B. Winter, maire de Windsor, qui mit lui-même la machinerie en marche.

Les travaux de construction avaient commencé en juin dernier où le maire Winter retourna la première motte de terre. Le bâtiment a une façade d'environ 75 pieds sur 150 pieds environ de profondeur. Il est tout en ciment et acier et tout à fait moderne avec de l'air et de la lumière à profusion.

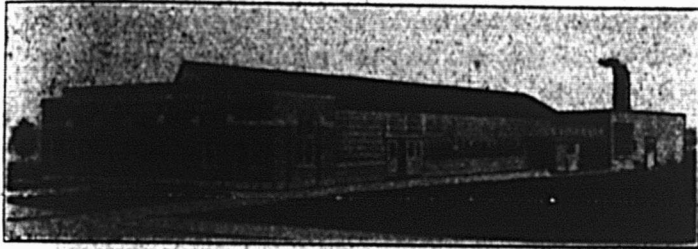


M. F. B. Caswell, vice-président et gérant-général de la Champion Spark Plug Co., of Canada Limited.

A l'exception de la porcelaine, toutes les pièces de la bougie d'allumage sont fabriquées à l'usine même où se fait également l'assemblage final. La capacité de l'usine est estimée à 40,000 bougies par jour et elle va employer 150 personnes.

La cérémonie d'inauguration qui eut lieu à l'usine fut suivie d'un lunch que présida M. F. B. Caswell, vice-président et gérant général de la Compagnie. Une adresse de bienvenue fut faite par le maire Winter qui souhaita à la nouvelle entreprise tout le succès possible.

Les officiers de la Champion Spark Plug Company of Canada Limited qui étaient présents à l'inauguration étaient: M. E. A. Stranahan, président; M. F. D. Stranahan, trésorier; M. F. B. Caswell, vice-président et gérant général; M. H. L. Corey, gérant de la publicité; M. A. J. Hayes, gérant des ventes ainsi que M. Charles Dewar surintendant; MM. F. B. Chester, W. E. Harmeyer; P. H. Stump; O. C. Voss; J. B. Walden; H. Seibert.



Champion Spark Plug Co., of Canada Limited
Usine de Windsor, Ont.

LEGARE AUTOMOBILE AND SUPPLY COMPANY LIMITED

Cette puissante organisation au capital de \$2,000,000.00 est le plus important vendeur d'automobiles du pays. Elle possède quatre immenses garages et salles de ventes à Montréal, un à Québec, elle a 13 compagnies subsidiaires et 150 détaillants comme sous-agents.

L'organisation Légaré après s'être acquise une réputation enviée dans le commerce des voitures à traction hippomobile a compris que l'automobile était le véhicule de l'avenir, et dès 1911 a commencé à créer son commerce d'automobiles qui est devenu rapidement l'entreprise commerciale la plus importante du Canada.

L'organisation Légaré reconnaissant l'importance de la puissance commerciale, industrielle et financière du Dominion s'est établie à Montréal et après avoir absorbé la Gadbois Company a formé la Légaré-Gadbois Automobile Company Limited qui quelques mois plus tard est devenue la Légaré-Automobile and Supply Company Limited.

L'organisation Légaré met à votre disposition son capital, son organisation, son installation, ses succursales son service et sa coopération.

Connaissant grâce à sa longue expérience les besoins de chacun et désireuse de plaire à la population entière, cette organisation offre un choix varié de marques populaires qui représentent la meilleure valeur, chacune dans sa sphère d'emploi.

LES REVENUS DES DOUANES

Les revenus des douanes dans le port, au cours de février s'élèvent à \$3,643,942.75, soit une augmentation de \$836,145.68 sur ceux de février 1919.

Les revenus de l'intérieur ont été de \$2,419,700.26, soit \$731,218.39 de plus que ceux de l'an dernier.

L'INDUSTRIE DE L'AMIANTE

Par suite de l'augmentation considérable de la demande mondiale pour l'amiante et les nombreux usages que l'on fait maintenant de ce produit merveilleux, l'industrie de l'amiante a pris au Canada des proportions phénoménales.

En 1904, la production de l'amiante dans le Dominion était de 35,479 tonnes, tandis qu'en 1918 elle atteignait 142,375 tonnes dont la plus grande partie furent extraites des Cantons de l'Est. Ce qui prouve l'importance de cette production au Canada, c'est que la consommation mondiale durant 1918, a été approximativement de 155,000 de tonnes soit environ 13,000 tonnes de plus que le Canada n'en a fourni pendant la même année.

LES PLUS GRANDES SCIES DU MONDE

Henry Disston & Sons, Inc., de Philadelphie, viennent de faire récemment les deux plus grandes scies circulaires qui aient jamais été faites. Ces deux scies sont destinées à une entreprise bien connue du Far-West qui doit s'en servir pour couper les immenses arbres de cette région.



Chacune de ces nouvelles scies mesure 108 pouces (9 pieds) de diamètre et est pourvue de 190 dents. On peut se faire une idée de ces scies énormes en les comparant à une scie de 54 pouces que l'on considère ordinairement d'une grande taille. Une scie de 54 pouces exige pour sa fabrication un lingot d'acier pesant approximativement 180 livres et son poids lorsqu'elle est terminée est d'environ 125 livres. La scie de 108 pouces demande un lingot de 1140 livres et après les différentes opérations subies, son poids final est d'environ 795 livres. Comme taille, la scie de 54 pouces est apparemment juste la moitié de celle de 108 pouces, mais si on mesure la surface en pouces carrés on constate que la scie de 108 pouces est 4 fois plus grande que la première.

Henry Disston & Sons ont une expérience de longue date dans la fabrication des scies circulaires de grande dimension. Dès 1876 ils en ont fait

une de 100 pouces de diamètre pour une exposition. Quelques années plus tard ils en ont fabriqué une autre de 100 pouces pour couper la pierre, chaque dent comportait un diamant noir pour obtenir le coupant nécessaire.

Le tournage d'une scie de grande dimension est une opération difficile si l'on pense que le lingot ne doit pas seulement être façonné en une plaque absolument droite et plane, mais encore que l'acier doit être de qualité uniforme sur toute la surface. Les usines Disston sont tellement bien installées et équipées que ces scies énormes ont pu être faites sur les machines existantes.

MATERIEL ROULANT

Des commandes pour du matériel roulant au montant de \$25,000,000 viennent d'être placées pour le compte de chemins de fer nationaux. Ces commandes ont été réparties comme suit:

Canadian Loco Company, Kingston, 45 locomotives.

Montreal Loco Works, 67 Locomotives.

Canadian Car and Foundry Company, Montréal, 18 wagons-lits, 12 wagons-restaurants, 20 wagons à bagages, 1,000 wagons à marchandises, 600 wagons frigorifiques, 80 cuisines.

Eastern Car Company, Trenton, N.-E., 500 wagons à marchandises, 1,150 wagons pour le transport du charbon, 6 charrues pour la neige.

National Steel Car Company, Hamilton, 1,500 wagons à marchandises.

Preston Car and Coach Company, 20 cuisines.

Hart Otis Car Company, Montréal, 250 wagons à ballast.

UN BON DEPARTEMENT DE BROSSES ATTIRERA L'ATTENTION DE TOUTES LES MENAGERES DE VOTRE LOCALITE

Presque toutes les pharmacies vendent de nombreux articles qui appartiennent plus exclusivement au commerce de quincaillerie, tels que rasoirs, cuirs à rasoirs, blaireaux, brosses à bains, papier de toilette, ciseaux, etc.

Il n'y a pas de raison pour que le quincaillier ne comprenne pas ces lignes dans son stock; et si elles sont bien mises en étalage elles doivent attirer au magasin de ferronnerie plus d'affaires.

Un marchand de quincaillerie qui a pris un stock de \$100 de brosses à cheveux et de miroirs fait un bon commerce dans ces lignes.

Presque tous nos lecteurs savent que les prix des magasins de pharmacie sont ordinairement plus élevés que ceux des magasins de quincaillerie.

Nombre de grands magasins de quincaillerie portent leur attention sur les marchandises qui attirent les femmes et ont des dames qualifiées en charge de ce département où sont tenus tous les principaux articles de ménage.

Le papier à tapisser est aussi en charge d'une femme. Beaucoup de voyageurs sont surpris du nombre de magasins de quincaillerie qui entretiennent un stock choisi de papier à tapisser.

C'est maintenant le bon moment de chercher à obtenir une partie du commerce de brosses de toute l'année, en prenant en stock un assortiment complet de brosses à cheveux et en en faisant un département distinct.

En agissant ainsi et en arrangeant occasionnellement des étalages de vitrine et en publiant des annonces de brosses de temps en temps, vous pouvez augmenter grandement votre chiffre d'affaires et vos profits.

LE PRIX DES NAVIRES

Le prix des navires a subi, depuis le début de la guerre, une hausse supérieure à celle de la plupart des autres catégories de produits. Ce mouvement de hausse a été lié à celui des frets. C'est pour cela, fait remarquer la "Revue de la Marine Marchande," que l'ampleur et la rapidité de la hausse ont varié suivant les pays.

En Angleterre, lorsque la guerre éclata, un vapeur de charge neuf de 7,500 tonnes ne se vendait pas plus de 42,500 livres sterling, soit 5 liv. st. 12 par tonne et, pendant les quelques mois qui suivirent, les navires trouvèrent très difficilement acquéreur. Puis la hausse commença à se faire sentir.

A la fin de 1914, la tonne du même cargo valait 8 liv. st., en juin 1915 11 liv. st., en septembre 12 liv. st., 10 et, en décembre 1915, 16 liv. st. 13. Le début de 1916 précipita encore le mouvement ascensionnel.

En mars, la valeur marchande du navire pris comme exemple pouvait se calculer à raison de 21 liv. st. 7 la tonne et, en juin, sur la base de liv. st. 24. Les mesures prises par le Board of Trade, en août 1916, pour restreindre la vente des vapeurs, ralentirent sensiblement la hausse. Au milieu de décembre, le chiffre de 25 liv. st. fut pourtant atteint. Ce fut le maximum.

La réquisition générale britannique, décidée au début de 1917, fit fléchir les cours pour la première fois depuis le début de la guerre. En avril 1917, le vapeur choisi comme exemple aurait été payé 24 liv. st. 18 la tonne s'il était de ceux qui avaient encore échappé à la réquisition, et moins dans le cas contraire.

Au 1er janvier 1918, il ne valait plus, réquisitionné comme presque tous les vapeurs, que 22 liv. st. Les cours ont de nouveau présenté un mouvement de hausse vers le 1er juin, à la suite de l'élévation des taux de réquisition, et le chiffre de 24 liv. st. a le nouveau déterminé un fléchissement notable des prix.

Aux Etats-Unis, où les restrictions sont intervenues plus tard qu'en Angleterre, et où les armateurs ont été moins durement traités par l'Etat, les fluc-

tuations des prix des navires ont présenté un tout autre aspect :

Au milieu de l'année 1917, un bateau neuf pouvait y valoir à peu près 60 liv. st., la tonne deadweight, et, au début de 1918, on payait jusqu'à 75 liv. st. par tonne.

De même que dans le Royaume-Uni, on constate que les prix auxquels ont traité les chantiers de construction sont restés inférieurs à ceux des reventes de navires neufs.

Vers le 1er janvier 1917, les armateurs norvégiens pouvaient encore passer des commandes aux chantiers américains à raison de 39 liv. st. avec un délai de livraison assez court et de 27 à 31 liv. st. pour des échéances allant jusqu'à la fin de 1918. Dans le second semestre de 1917, les contrats passés par la Société de la Flotte de Secours (Emergency Fleet Corporation) avec les chantiers privés des Etats-Unis ont eu pour base moyenne 33 liv. st. par tonne pour les navires en acier. Au milieu de 1918, les bateaux que construisait l'Etat américain lui revenaient à 40 liv. st.

Le Japon est, parmi les grandes nations maritimes, celle où les armateurs ont éprouvé le minimum de restrictions et de risques dans l'exercice de leur industrie. Ceci explique, du moins jusqu'à un certain point, les prix inouïs qui y ont été atteints.

En septembre 1916, on payait un vapeur neuf 300 yen (32 liv. st.) par tonne de portée en lourd et, en juin 1917, 550 yen (58-10 liv. st.). Au mois de novembre suivant, des vapeurs de 9,000 tonnes, sur le point d'être achevés, étaient vendus 76 liv. st. En juin 1918, un navire d'une taille analogue, livrable en octobre, était cédé sur la base de 82 livres sterling, puis un autre vapeur de 9,000 tonnes, également livrable en octobre était vendu à la Nippon Yusen Kaisha à raison de 900 yen ou 96 liv. st. Il a même été fait des offres à 1,000 yen et plus (107 liv. st. et 110 liv. st.) pour de nouveaux navires de mêmes dimensions.

Les taux d'affrètement qui ont cours en Extrême Orient sont en relation avec ces prix. Les chiffres de 4 liv. st. par tonne de portée en lourd et par mois n'est pas inusité et des navires de 2 à 3,000 tonnes ont même été frétés aux environs de 6 liv. st.

Les neutres d'Europe, sans avoir connu des cours aussi élevés, ont enregistré des prix bien supérieurs aux maxima qui ont été cités à propos du Royaume-Uni.

PATRIOTISME

par Napoléon Hill

Tous ceux qui portent des petits drapeaux au revers de leur habit et qui lèvent leur chapeau lorsque le drapeau passe, ne sont pas tous de loyaux patriotes.

Le patriotisme est quelque chose qui doit tout d'abord être constaté dans le coeur humain. Ce n'est pas tant ses actes que ses pensées actuelles qui font d'un homme un vrai ou un pseudo-patriote.

Quand un homme interroge son coeur, qu'il y trouve un brûlant désir d'appréciation pour ce merveilleux pays de liberté, lorsqu'il est convaincu que c'est le meilleur pays au monde, alors il est prêt pour une démonstration extérieure de patriotisme et non pas avant.

Si votre coeur n'est pas disposé envers votre pays, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas chez vous ou dans le pays. Si c'est le pays qui n'est pas bon, vous vivez dans un mauvais endroit, et alors pourquoi ne pas émigrer vers un meilleur lieu? Si c'est vous qui êtes en tort, la seule chose à faire est d'essayer de changer d'état d'âme.

Si vous restez et que vous acceptiez la liberté de parole et d'action qu'offre le pays, pour l'amour du ciel agissez comme tout hôte qui se respecte le ferait et ayez un sentiment d'appréciation. Si vous ne pouvez avoir ce sentiment d'appréciation faites alors ce qu'un hôte honorable aurait à faire: faites votre malle et déménagez.

Personne ne peut jouer un rôle de traître et conserver en même temps le respect de soi-même. Vous avez droit à rester ici; vous avez droit à tous les privilèges qu'offre le pays; vous avez droit à profiter des merveilleuses occasions de vous créer une fortune personnelle qu'ont tous vos concitoyens pourvu toujours que vous vous conduisiez comme un bon patriote doit le faire.

Ne mordez pas la main qui vous nourrit

Si ce pays vous procure de bons moyens d'existence, si ses lois vous donnent liberté absolue d'aller et venir comme vous voulez, le moins que vous puissiez faire en retour est de vous montrer reconnaissant envers le pays et de respecter ses lois. C'est tout ce que l'on attend de ceux qui profitent des privilèges qu'offre le pays.

PROJET DE CRÉDIT

Dans le rapport qu'il a publié à la suite de sa mission aux Etats-Unis, sir George Paish suggère un projet en vertu duquel l'American War Finance Corporation devrait établir un crédit de \$1,000,000,000 pour favoriser l'achat par l'Europe des produits américains.

Magasin Général à Vendre

La propriété seule ou avec le stock.
S'adresser pour tous détails à

M. MICHEL MALACKET,
Brownsburg, Qué.

L'Intermédiaire peut-il être éliminé ?

Par William H. Ingersoll, de Robert M. Ingersoll & Bros.

(Suite)*

Où les dépenses se multiplient

Les opérations de détail doivent être laissées au magasin de détail local. Si l'on demande au manufacturier et aux compagnies de transport de faire ces opérations indispensables de détail, c'est rechercher à multiplier les dépenses.

Le manufacturier est un spécialiste organisé pour la production et non pour s'occuper des commandes de détail.

Quant à la question de transport, c'est un principe économique élémentaire que les marchandises doivent être transportées par quantités jusqu'au point le plus près possible du lieu de consommation.

Il faut donc que la fabrique envoie de grosses consignations répondant aux besoins d'une zone entière dans les centres A. B. C. etc. De là les marchandises sont divisées et dirigées par lots sur les différentes villes avoisinant les centres. Puis c'est dans les magasins de détail que les besoins de chaque client peuvent être le mieux satisfaits. Ceci démontre la fausseté de la plupart des appels faits pour acheter directement aux fabricants et épargner les frais des intermédiaires.

Voyons maintenant comment les magasins à succursales, les magasins à rayons, les maisons de commandes par la poste, les magasins tenus par les manufacturiers ou toute autre organisation coopérative arrivent réellement à éliminer le marchand de gros ou le détaillant. Le producteur et le consommateur sont nous le savons des facteurs

qu'on ne peut éliminer.

Le magasin à rayons cherche à éliminer le jobber ou marchand de gros. Y parvient-il ?

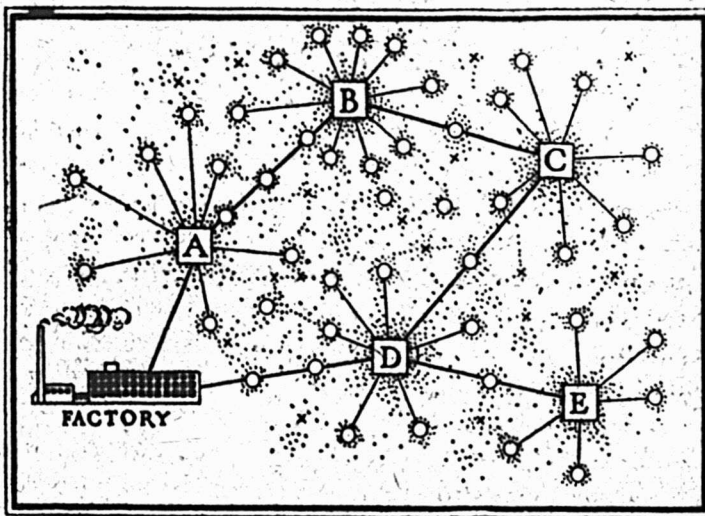
En principe le magasin à rayons est une collection de magasins de différents genres sous un même toit. A la tête de chaque rayon se trouve un acheteur-gérant qui remplace le propriétaire du magasin ordinaire de spécialité de sorte, qu'il y a un changement dans la forme mais non dans la nature à ce point de vue. Quelques rayons des plus grands magasins dans les centres importants achètent directement aux fabricants, ce qui semble ainsi éliminer le négociant de gros. Mais généralement parlant ils n'achètent pas vraiment en aussi grande quantité et ne prennent pas de stock à l'avance comme le font les jobbers. De sorte que les fabricants ont été obligés de s'organiser spécialement à cet effet et de faire eux-mêmes les jobbers avec leur propre capital: c'est donc un changement de forme et non de substance. Rien n'a été éliminé. Il n'y a pas eu de travail d'épargné: tout simplement le producteur fait maintenant ce qui était autrefois le travail du jobber.

Mais il y a encore plusieurs autres faits qu'il ne faut pas perdre de vue. La plupart des magasins à rayons achètent largement aux jobbers et même ceux qui achètent directement ont souvent besoin de s'adresser aux jobbers pour leur reassortiment dans l'intervalle des saisons ou pour les articles qu'ils n'achètent qu'en petite quantité. Ainsi, au lieu d'éliminer quelque chose, ils augmentent la complexité du mécanisme de distribution, et ne peuvent ainsi que faire augmenter les dépenses. Il n'est pas sans signification de faire remarquer que même avant la guerre mondiale les plus importantes augmentations du coût de la vie ont coïncidé avec le développement des diverses méthodes ayant pour but d'éliminer et de supprimer les intermédiaires. On ne peut donc pas leur imputer toute la responsabilité de ces augmentations.

Pour en revenir aux magasins à rayons, il faut se rappeler qu'ils sont spécialement organisés pour servir seulement dans de grandes agglomérations et que même dans ces centres ils se trouvent quelquefois si éloignés des domiciles de leurs clients que les petits magasins de quartier et les magasins de spécialités font plus d'affaires entre eux que tous les magasins à rayons de la ville réunis. Ils ne forment donc qu'un facteur insignifiant dans l'ensemble du système de distribution d'un pays.

Ce qu'essayent de faire les magasins à succursales

Contrairement aux magasins à rayons, on peut les définir comme un système d'établisse-



Dessin illustrant le problème de distribution du manufacturier. Les carrés montrent les zones de population comprenant les villes et villages d'importance secondaire. Les cercles indiquent les communes locales dans les zones commerciales. Les croix indiquent les magasins généraux ou de croisement de route pour les habitants ruraux et les points représentent les maisons individuelles des consommateurs comprenant les communes locales.

* Voir "Le Prix Courant" des 27 février et 5 mars.

ments multiples ayant le même propriétaire et le même genre d'affaire sous différents toits. On en trouve dans toutes sortes de commerces. Quelques-unes de ces organisations comprennent plus d'un millier de magasins et sont ramifiées d'un océan à l'autre. Ils ne suppriment certainement pas le magasin de détail, puisqu'ils sont eux-mêmes essentiellement des magasins de détail. Éliminent-ils alors le gros?

Prenons par exemple une organisation qui achète pour une centaine de magasins. Elle commande en quantité équivalente à celle que commanderait un jobber ordinaire qui vend à quelques centaines de magasins. A son siège social elle est obligée d'entretenir un personnel important d'acheteurs et un entrepôt pour recevoir ses marchandises des manufacturiers. Il faut ensuite qu'elle s'occupe de recevoir les ordres de ses succursales et de les faire exécuter et expédier. Y a-t-il là un avantage réel ou une perte dans cet essai de supprimer le négociant de gros? Je crois que tout se résume en un changement de forme et que ce changement présente en général de grands désavantages.

Inutile d'épuiser la liste des méthodes mises en pratique dans le but d'éliminer l'intermédiaire. Contentons-nous d'examiner maintenant le cas du fabricant qui exploite lui-même ses magasins de détail. Et si le même vieil intermédiaire continue à reparaitre sous une forme ou sous une autre, nous pourrions l'accepter comme inévitable et voir quel espoir nous reste en réalité.

Ils font le travail du Jobber

C'est surtout dans la chaussure que l'on trouve le système de magasins appartenant aux fabricants. Le producteur vend directement au consommateur. En réalité, la compagnie qui possède les magasins où achète le consommateur, fabrique bien les chaussures. Mais il n'y a pas de différence appréciable entre ces magasins et ceux des détaillants indépendants. Ils remplissent le même but à peu près de la même façon. Un gérant appointé remplace le propriétaire ordinaire. Il faut aussi remarquer que tandis que le détaillant local indépendant représente le consommateur, le gérant local d'une succursale représente le manufacturier et est limité aux produits de sa compagnie au lieu de pouvoir choisir parmi les produits de plusieurs fabricants.

Le jobber est remplacé par les entrepôts du fabricant qui sont situés dans certains centres d'où les marchandises sont distribuées aux magasins locaux de la compagnie. En fait les succursales réelles ne sont généralement situées que dans les grandes ou moyennes cités tandis que dans les villes moins importantes ce sont des détaillants locaux qui agissent comme agents de ces mêmes compagnies, achetant directement du ma-

nufacturier, mais recevant leur stock par l'entremise de ces mêmes entrepôts qui desservent les magasins de la compagnie. Notons en passant que ces agents achètent dans des conditions qui leur permettent de vendre aux mêmes conditions que les magasins que possède la compagnie elle-même. Rien n'a été éliminé: les entrepôts de la fabrique ont été substitués aux jobbers. Il faut invariablement que le travail du gros et du détail soit accompli et le seul changement a été fait dans le nom du mécanisme qui doit le faire.

Enfin comment les entreprises coopératives de consommation travaillent-elles dans ce but d'élimination? On en trouve de beaux exemples dans les sociétés coopératives d'Angleterre et d'Ecosse.

Le procédé ordinairement employé pour la formation de ces entreprises est de réunir les habitants d'une localité qui souscrivent chacun environ \$5 ou \$10 du capital nécessaire pour ouvrir un magasin coopératif local qui vend aussi bien aux souscripteurs qu'au public en général, mais des dividendes basés sur les bénéfices du magasin sont payés aux souscripteurs non pas en proportion de leurs actions, mais en proportion de leurs achats au magasin. Ils commencent donc par ne pas éliminer le magasin de détail, mais par en établir un nouveau dans la localité et à le posséder eux-mêmes.

Les coopératives vont à la source

Bien que beaucoup de ces coopératives achètent en tout ou en partie chez les jobbers ordinaires, la majorité d'entre elles ont créé leur coopérative de gros. Ainsi les consommateurs possèdent leurs magasins de détail et les magasins de détail possèdent leurs propres jobbers. Certaines de ces compagnies de gros font un chiffre d'affaires de plusieurs centaines de millions de dollars par an en vendant exclusivement à leurs magasins coopératifs de détail. Leurs opérations sont tellement importantes qu'elles possèdent également plusieurs fabriques et qu'elles ont à l'étranger leurs propres plantations et leurs entrepôts. Mais dans la façon même dont sont organisées ces réunions de consommateurs on peut trouver la meilleure preuve que les intermédiaires du gros et du détail ne peuvent être éliminés. Il est donc futile d'acheter directement et de supprimer purement et simplement le jobber ou le détaillant. Si les profits peuvent être partagés, il ne faut pas perdre de vue que les déchets et les pertes doivent être aussi supportés par le consommateur et il est bon de faire remarquer que ces magasins coopératifs ont souvent fait faillite ou entraîné des pertes.

Il reste à considérer si, en dépit de la non-élimination des intermédiaires les coopératives et les autres modes modernes de distribution méritent l'importance de succès qu'elles ont ou si elles sont des phénomènes psychologiques plutôt qu'économiques, éphémères et sans avenir.

En ce qui concerne le système du magasin coopératif on peut admettre qu'il n'y a pas d'économie dans le mécanisme de distribution. Même pour ce qui est des voyageurs, tout l'attrail du système ordinaire du commerce de gros et de détail doit être doublé et il faut entretenir un gros personnel de ce genre. Il faut également employer la publicité.

S'il faut faire tout le travail du système ordinaire de distribution et ne rien éliminer, comment s'attendre à faire des économies en faveur du consommateur?

La seconde question que nous voulons examiner se rapporte à l'économie qu'on peut faire des bénéfices exagérés ou injustifiés dans le système actuel de distribution. Les coopératives ou les autres grandes institutions de détail existantes peuvent-elles se maintenir convenablement et à meilleur marché et faire ainsi des économies et des gains pour le consommateur?

Concurrence Active

Les marchands ordinaires de gros et de détail font-ils donc des profits exorbitants? Ils ont pourtant une concurrence très active. Ils sont en concurrence entre eux et aussi avec les magasins à succursales, les magasins des manufacturiers et les magasins à rayons. S'il y avait exagération quelque part, il semble bien que la réaction se ferait sentir immédiatement et que les affaires du coupable s'en ressentiraient sans délai. La vitalité et la persistance des magasins et des jobbers de l'ancien régime ennuyent ceux qui cherchent à les voir disparaître. D'un autre côté, la prospérité des magasins à rayons, des magasins à succursales et surtout des grandes coopératives d'Europe et la croyance populaire en certains endroits qu'ils peuvent et qu'en réalité ils vendent meilleur marché que les petits magasins qui obtiennent leurs marchandises par les voies ordinaires, les a quelquefois fait saluer comme les libérateurs du fardeau de la vie chère qui a augmenté avec tant de persistance et leur succès commercial est considéré comme une preuve de leur avantage.

Si tout le travail de l'ancien système doit être fait sous le nouveau, on peut s'étonner qu'un gérant appointé soit plus capable ou plus intéressé que le propriétaire qu'il est censé remplacer. Les gens travaillent-ils d'ordinaire mieux pour les autres que pour eux-mêmes? Nous revenons aux vieilles questions et l'argument ne conduirait à rien.

Le rapport annuel de la Howard Smith Paper Mills Limited démontre que les profits de la compagnie pour l'année 1919 ont été de \$429,228.00.

Les ventes de la compagnie Penman Limited pendant l'année 1919 se sont chiffrées à la somme de \$8,538,848.00 et les profits nets à \$1,293,314.00.

CENDRILLON

Il faut des millions pour l'Université de Montréal
(Les Journaux)

"Il y avait une fois une princesse, belle comme le jour et bonne comme la rosée du matin, mais bien que princesse, elle était modeste et sans fortune; aussi l'employait-on aux travaux grossiers du foyer, tandis que ses soeurs brillaient dans les fêtes mondaines. On lui donnait par dérision le nom de "Cendrillon".

"Or un soir que la pauvre enfant pleurait sur son sort, une bonne fée, sa marraine, voulut lui donner quelque bonheur. D'un coup de baguette magique, elle changea les haillons de Cendrillon en beaux habits et la conduisit au bal dans un carrosse doré, en lui posant pour seule condition de partir avant le coup de minuit. Mais le temps passe vite dans la griserie du plaisir; l'heure fatale sonna, les toilettes somptueuses redevinrent haillons et la princesse adulée s'enfuit en toute hâte, perdant même un de ses souliers dans sa précipitation".

"A quelque chose pourtant malheur est bon grâce au soulier perdu, le prince "Fortune" retrouva celle qui l'avait charmé; Cendrillon devint reine et ne cessa de répandre ses bienfaits dans toute la contrée."

N'avez-vous pas reconnu dans ce conte, amis lecteurs, l'histoire de l'Université de Montréal?

Belle et charitable, mais sans ressources, elle n'est pas en son pouvoir de faire rayonner les dons qui débordent de son coeur. Bien plus, au moment même où elle caressait l'espoir de briller comme ses soeurs, elle a vu son rêve s'évanouir dans le désastre d'une nuit sinistre.

Et pourtant! Que de trésors cette Cendrillon moderne pourrait déverser au milieu du peuple qu'elle aime! Que de lumière pourrait s'allumer au flambeau de son intelligence. Que de relèvement social, pourrait s'aviver au contact de son savoir!

Se trouvera-t-il un prince fortuné qui fera reine l'Université modeste et indigente, qui mettra en mesure de répandre sur toute la surface du pays les dons qu'elle possède.

Ce prince existe; c'est le peuple canadien français.

A lui de répondre.

VICTOR MORIN,

Président de la société St-Jean Baptiste
Professeur à l'Université de Montréal

Les profits nets de la Canadian Salt Co. Limited pour l'année 1919 ont été de \$136,286.00; à l'assemblée annuelle des actionnaires il a été décidé d'augmenter le capital de la compagnie de \$800,000.00 à \$1,500,000.00.

Loi Fédérale modifiant la loi des poids et mesures

Attendu qu'à la dernière session du Parlement il a été apporté une modification à la Loi des poids et mesures, chapitre 52, Statuts révisés, décrétant que tous les poids, mesures et instruments de pesage et de mesurage, à moins qu'ils ne soient spécialement exceptés, doivent être inspectés et vérifiés au moins une fois chaque année au lieu de une fois tous les deux ans comme antérieurement;

Attendu que le ministre de l'Industrie et du Commerce a fait rapport que les salaires des inspecteurs, leurs frais de voyage et le coût du transport des étalons officiels et autres appareils nécessaires à l'inspection ont subi une hausse sensible au cours des quatre dernières années;

L'excédant des dépenses sur le revenu (droits perçus) s'est régulièrement accru de \$23,968.92 en 1909 à \$93,388.09 en 1919, et le département recommande que les droits d'inspection soient augmentés afin de réduire ce déficit et pour que la somme des droits perçus pour le service d'inspection des poids et mesures couvre autant que possible les frais d'inspection, —

Par conséquent, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil, à la recommandation du ministre de l'Industrie et du Commerce, sous l'empire du chapitre 52, articles 52 et 53, Statuts révisés, 1906, Loi des poids et mesures, ainsi que du chapitre 75 (1919), Loi modifiant la Loi des poids et mesures, de décréter que les règlements des poids et mesures établis par un arrêté en conseil daté le 7 novembre 1914, et les modifications de cet arrêté, soient par les présentes modifiés et qu'il y soit ajouté ce qui suit:

1. L'article 8, paragraphe 4 (g) est modifié de manière à se lire comme suit:

4. (g). Les droits d'inspection des pompes-mesures automatiques seront comme suit:

Capacité n'excédant pas 2 gallons	\$0.75
“ “ 5 “	1.00
“ “ 10 “	1.25

et en sus de ces droits il sera perçu 15 cents pour chaque ajustage d'arrêt de capacité.

2. Le paragraphe suivant est ajouté à l'article 8:

Machines pour mesurage linéaire.

Le droit pour l'inspection des machines servant au mesurage linéaire et qui mesurent automatiquement la longueur du matériel qui les traverse (tel le mesureur automatique dit mesure-graphie) sera pour chaque inspection 25 cents.

3. L'article 13 est rescindé.

4. L'article 18 (paragraphe 1 et 5 modifiés par un arrêté en conseil du 31 janvier 1916) est par les présentes modifié de manière à se lire comme suit:

Paragraphe 1. — Le droit pour la vérification et le poinçonnage de poids de vingt, vingt-cinq, trente et trente-cinq livres, par lots de pas moins de vingt poids, sera de dix (10) cents chacun.

Paragraphe 5. — Le droit perçu pour l'ajustage de poids quelconques, si cet ajustage est demandé par le propriétaire ou celui qui en fait usage, sera comme suit:

Chaque poids de 10 livres	
et moins	5 cents chacun
Chaque poids de plus de	
10 livres	10 “

cet ajustage consistant à ajouter aux poids ou à en enlever de petites quantités de plomb.

5. L'article 20 (cédule E et paragraphes 1 et 3) est modifié de manière à se lire comme suit:

Droits à être perçus pour l'inspection des mesures de capacité

Boisseau et demi-boisseau .	20 cents chacun.
Quart (peck) et sousmulti- ples	10 “

La moitié des droits ci-dessous seront perçus pour les chopines et sous-multiples à la première inspection. Pour les multiples d'un boisseau et d'un gallon, le droit sera comme ci-dessus pour le premier boisseau ou gallon et cinq (5) cents pour chaque boisseau ou gallon additionnel.

6. L'article 21, modifié par un arrêté en conseil du 10 mars 1916, est par les présentes rescindé et remplacé par ce qui suit:

Droits à être perçus pour l'inspection et le poinçonnage des machines à peser.

(1) Le tarif de droits qui suit s'appliquera aux machines à peser de toutes classes dans les limites de capacité définies dans ce tarif, sauf les cas relevant d'une prescription différente et énumérés spécialement.

Pesage de:		
10 livres et moins		\$ 0.25
11 “ à 30 livres		0.50
31 “ 250 “		0.75
251 “ 1,000 “		1.00
1,001 “ 2,000 “		1.50
2,001 “ 4,000 “		2.00
4,001 “ 6,000 “		2.50
6,001 “ 10,000 “		3.00
10,001 “ 15,000 “		3.50
15,001 “ 20,000 “		5.00
20,001 “ 40,000 “		6.00
40,001 “ 60,000 “		8.00
60,001 “ 80,000 “		10.00
80,001 “ 120,000 “		12.00

et pour chaque dix tonnes additionnelles \$1.00.

Articles couverts par les droits l'inspection.

Le tarif de droits ci-dessus, applicable aux

ponts à bascule et aux romaines, comprend dans son application la balance et ses contrepoids.

Des droits spéciaux seront perçus pour les poids lorsqu'il s'agira de balances à bras égaux ainsi que prescrit à l'article 18.

Fléau des batteurs de grain.

Capacité de pas plus de 100 livres, 20 cents chacun.

Le fléau des batteurs de grain est un simple fléau de métal, adapté spécialement au comptage des battées en conformité de l'article 33, chapitre 52, Statuts révisés, Loi des poids et mesures.

Balances à computer.

Droits comprenant dans leur application la balance et sa carte.

Pour pesage de:

2 livres et moins	\$0.25
3 " à 10 livres	0.50
11 " 25 "	0.75
26 " 50 "	1.00
51 " 100 "	1.50
Plus de 100 "	2.00

Machines à peser pour usage personnel.

Pour peser jusqu'à 300 livres \$1.50

Balance à wagons de chemin de fer.

	Avec wagon d'épreuve.	Avec poids seulement
Capacité de 50 à 80 tonnes . .	\$12.00	\$15.00
" de plus de 80 tonnes	15.00	20.00

Lorsque des wagons d'épreuve ne sont pas fournis et qu'il doit être fait usage des étalons officiels, les frais encourus pour le transport, par voiture ou autrement, des poids nécessaires à une inspection de balance à wagons de chemin de fer seront perçus de la manière prescrite à l'article 22 en sus des droits ci-dessus.

Le wagon d'épreuve.

Les wagons d'épreuve, pour être admis à servir à l'inspection des balances à wagons de chemin de fer, doivent être construits entièrement de métal et ne doivent pas avoir plus de huit (8) pieds du centre du premier essieu d'avant au centre du dernier essieu d'arrière. Le poids brut du wagon doit être approximativement de vingt pour cent (20%) de la capacité de la balance inspectée, et 50 pour cent (50%) de ce poids doit être formé de poids de 50 livres, et même plus si la manutention en est possible. Dans tous les cas, cependant, ces wagons doivent porter, en poids de 50 livres, un poids global de 10,000 livres.

Le poids précis de ces wagons sera certifié en la manière prescrite par le département.

Aide obligatoire.

Article 21, paragraphe (c) — Nul fonctionnaire ne vérifiera de balances à wagons de chemin de fer ou balances d'élevateurs à grain si les charges d'épreuves et l'aide nécessaires ne lui sont fournies. Tout propriétaire, agent ou personne en

charge qui refusera ou négligera de prêter l'aide nécessaire à un inspecteur officiel dans l'accomplissement de ses devoirs sera censé commettre une infraction de l'article 73 de la Loi des poids et mesures, chapitre 52, statuts révisés, et sera tenu responsable des frais encourus par cet inspecteur pour se procurer l'aide nécessaire et les charges d'épreuves, ou des frais d'une seconde visite si telle visite est nécessaire.

Machines automatiques.

Les machines automatiques, aux termes des présentes, sont celles qui répètent automatiquement des poids déterminés d'avance et se déchargent, ou se chargent ou se déchargent d'après le même principe mécanique.

Les droits pour ces balances, qu'elles soient des typos "à bras égaux" ou à "bras inégaux" seront comme suit:

Pour pesage de:

2 livres et moins	\$0.50
3 " à 10 livres	1.00
11 " 60 "	1.50
61 " 360 "	2.00
361 " 3,600 "	3.00
3,601 " 6,000 "	4.00
6,001 " 12,000 "	5.00

Des droits additionnels, ainsi que prescrit à l'article 18, seront perçus pour l'inspection des poids de telles balances d'une capacité de plus de 100 livres.

Réduction des droits — Inspections plus fréquentes

Les droits à percevoir pour la réinspection périodique des balances, etc., plus d'une fois l'an, soit en vertu de règlements soit sur demande, seront comme suit:

Inspection semi-annuelle	60%	du droit régulier
" trimestrielle		" "
ou mensuelle	30%	" "

Le total des droits perçus pour chacune de ces inspections ne sera jamais de moins de un dollar (\$1.00).

Retards.

7. La modification suivante est ajoutée à l'article 22:

(a) Lorsque le travail d'inspection d'un fonctionnaire ne peut être expédié par le fait de réparations et ajustages à faire à la machine sous inspection, ou à cause du manque de coopération, ou d'aide de la part du propriétaire ou de la personne en charge, le fonctionnaire exigera \$1.00 de l'heure pour ce retard et proportionnellement pour temps moindre.

Si, dans tels cas, le fonctionnaire se procure les services d'un charretier ou d'une voiture de louage, les frais encourus du fait du retard seront attribués au frais de voiture et basés sur le tarif (à l'heure) que le fonctionnaire paye pour ces services.

8. L'article 24 est modifié comme suit:

24. Droits à être perçus pour l'inspection des mesures linéaires.

10 pieds à 5 pieds inclusivement	20 cents chacune
3 pieds ou 1 verge et moins	10 " "
Chaîne ou ruban:	
100 pieds	\$1.50
50 "	1.00
66 "	1.00
33 "	0.75

Les droits perçus pour l'inspection de toute mesure linéaire comprendront les droits de vérification de ses subdivisions.

Il plaît de plus à Son Excellence le Gouverneur général en conseil de décréter que les règlements modifiés ci-dessus aient force et effet dès le premier jour d'avril 1920 et qu'ils soient publiés dans la "Gazette du Canada".

RODOLPHE BOUDREAU,
Greffier du Conseil privé.

REGLEMENT AMENDANT LE CONTROLE DU TRIBUNAL DU COMMERCE, SUR LE SUCRE

Le Tribunal de Commerce du Canada
OTTAWA

Jeudi le 26 février 1920.

Article: Sucre.

Localité: Générale.

Présents:

W. F. O'Connor, C. R. Commissaires
James Murdock

DECLARATION ET ORDRE

ATTENDU que ce tribunal, le 8 janvier 1920 a émis un ordre No 38 qui, tel qu'amendé le 22 janvier 1920 par l'ordre No 54, limité les bénéfices sur le sucre à la marge qui peut être obtenue par suite de ventes au détail à un prix ne dépassant pas seize cents par livre plus les frais de transport et qui prescrit que les raffineurs et marchands de sucre en gros doivent vendre respectivement à des prix permettant aux détaillants de revendre le sucre au prix maximum de seize cents la livre plus le transport et de permettre en même temps auxdits détaillants de retirer un bénéfice de 1½ cents par livre sur leurs ventes;

ATTENDU que, depuis l'émission desdits ordres, une hausse de cent cinquante pour cent dans le taux du change s'est produite et que de plus des grèves prolongées à Cuba ont retardé la livraison aux raffineurs de leurs approvisionnements de sucre brut acheté à des taux relativement bas il y a plusieurs mois et ont obligé lesdits raffineurs à venir sur le marché actuel qui est très élevé et à faire de nouveaux achats au cours du marché partout où ils pouvaient se procurer des approvisionnements, toutes choses qui ont grandement augmenté les frais de production du sucre raffiné en Cana-

da, et que pour ces raisons lesdits raffineurs en ont appelé à ce tribunal pour se mettre à l'abri d'une perte éventuelle;

ATTENDU que les épiciers détaillants du Canada en ont appelé à ce tribunal en faisant ressortir que leurs frais généraux se montent à 18½% de leurs ventes, qu'un bénéfice de 1½ cents par livre au prix coûtant actuel du sucre représentait moins de 10% sur les ventes et ont demandé l'autorisation de prendre 20% de bénéfices sur les ventes, soit en chiffres ronds, un peu plus de 3 cents de bénéfice par livre;

ATTENDU que le coût de la production du sucre par les raffineurs du Canada s'élève normalement à près de deux cents de plus par livre qu'aux Etats-Unis et que, au taux actuel du change, cette production coûte près de quatre cents de plus par livre;

ATTENDU que, malgré tout pendant toute la durée du contrôle par ce Tribunal des bénéfices sur le sucre le prix de détail du sucre en Canada a été maintenu conséquemment plus bas que le prix de détail du sucre dans les Etats-Unis d'Amérique;

ATTENDU que depuis plusieurs mois le prix normal de détail du sucre en Canada a été de trois à sept cents plus bas par livre que le prix de détail du sucre dans les Etats-Unis d'Amérique;

ATTENDU qu'une simple réduction de bénéfice de trois cents par livre sur le sucre consommé en Canada représente un bénéfice pour le consommateur canadien de cent mille dollars par jour, trois millions de dollars par mois, soit pendant la durée du contrôle de ce Tribunal sur le sucre, plus de vingt-et-un millions de dollars;

ATTENDU qu'un mouvement s'est produit pour demander l'abolition de ce tribunal, mouvement qui est basé sur la prétention que son travail est sans effet, que le contrôle des commodités est impossible et que les divers efforts de ce tribunal ont échoué;

ATTENDU qu'une campagne de souscription pour obtenir la suppression ou l'abolition de ce Tribunal ou pour entraver ses efforts a été faite par tout le Canada au moyen de visites personnelles ou de lettres circulaires;

ATTENDU que ce tribunal estime qu'il serait du plus grand intérêt pour le public de faire une expérience ou une démonstration pour prouver si les ordres de ce tribunal ont été effectifs ou non et surtout si le contrôle des bénéfices est possible ou utile ou non, et enfin dans le but de démontrer si la demande faite de la part des détaillants de sucre d'avoir le loisir de prendre un bénéfice de vingt pour cent sur les ventes de sucre, si elle était accordée, serait appliquée, ce Tribunal, pour permettre cette expérience ou cette démonstration, a décidé de cesser entièrement le contrôle sur les bénéfices sur le sucre.

EN CONSEQUENCE ce Tribunal ordonne maintenant que lesdits ordres No 38 et No 54 de ce

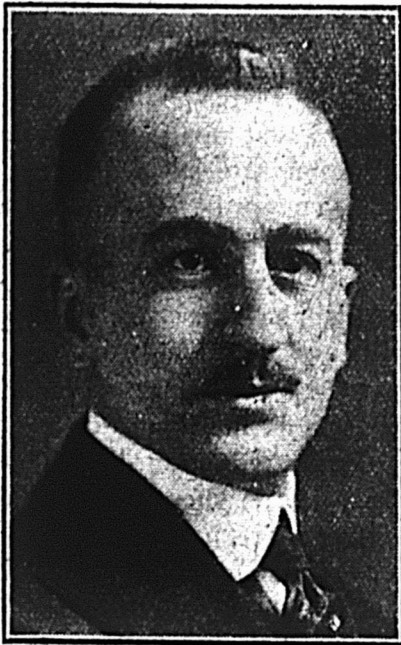
tribunal soient rescindés; à condition toutefois que, en ce qui concerne les transactions de sucre faites antérieurement à la date du présent ordre, la responsabilité de toutes personnes, firmes ou corporations pour les conséquences criminelles ou autres relatives aux ventes et achats de sucre demeure effective malgré telle rescision.

W. F. O'Connor,

James Murdock,

Commissaires

M. JOS. LAPORTE NOMME DIRECTEUR DU DEPARTEMENT DES VENTES.



M. Jos. Laporte

ne manquera certainement pas de mettre son expérience à profit dans l'exercice de ses nouvelles fonctions.

Monsieur Jos. Laporte est le fils de Monsieur Hormisdas Laporte, président de la compagnie Laporte, Martin Limitée, dont la réputation n'est plus à faire dans le commerce de l'épicerie et le monde des affaires.

LA NECESSITE DE L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL

Dans une récente conférence faite devant la Etudes Commerciales de Montréal traitait de cet Chambre de Commerce du District de Montréal, M. Henry Laureys, directeur de l'Ecole des Hautes important sujet: "L'Education Commerciale, facteur de notre expansion". Aujourd'hui, cette conférence fait l'objet de la publication d'une brochure fort instructive paraissant à la Librairie Beauchemin et que nos commerçants auraient intérêt à lire pour mieux orienter l'avenir de leurs fils.

Soulignant la nécessité de l'instruction commerciale, M. Henry Laureys admet que l'élite de

On annonce la nomination de Monsieur Jos. Laporte au poste de directeur du département des ventes de la maison Laporte, Martin Limitée. Nulle promotion n'était certainement mieux méritée. M. Jos. Laporte à l'emploi de cette importante maison depuis plusieurs années a depuis longtemps fait preuve des plus grandes qualités commerciales et il

notre population est unanime à reconnaître la nécessité du haut enseignement commercial et économique et il lui attribue la tâche d'en convaincre la masse. Si nous voulons lutter avec avantage sur les marchés du monde, il faut que nous donnions à nos enfants l'instruction spéciale dont ils auront besoin pour résister victorieusement à leurs concurrents étrangers. Nous ne devons pas perdre de vue que dans les années à venir, l'industriel canadien aura à subir la concurrence des pays manufacturiers comme les Etats-Unis, l'Angleterre, la France, la Belgique, l'Allemagne, etc., ici même, où ces pays, dès qu'ils le pourront, tâcheront de vendre autant de produits manufacturés que possible. Le Canada devra ensuite, en vue de son développement économique normal, trouver à l'étranger des débouchés pour ses produits.

Chacun en conviendra, pour vendre au loin, il faut une connaissance parfaite des marchés étrangers, des manières de traiter, des ressources naturelles et des produits industriels nationaux, des us et coutumes, des langues parlées, des monnaies, des changes, et enfin de mille autres choses indispensables, que seul l'enseignement théorique et méthodique peut procurer. Celui-ci, complété par la pratique, donnera la formation nécessaire. C'est à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales que nos jeunes gens acquerront les connaissances qui leur permettront d'être des personnalités marquantes dans le monde des affaires et c'est par eux que notre pays verra ses destinées économiques se poursuivre brillamment et sûrement.

FORTS APPROVISIONNEMENTS DE SUCRE D'ERABLE

Les derniers rapports font mention qu'il y a encore beaucoup de sucre d'érable disponible dans la province de Québec et il semble exact d'en évaluer la quantité à 100 wagons.

Dans des rapports publiés il y a plusieurs mois, il était stipulé que les fermiers demandaient un prix excessif pour leur sucre d'érable et qu'ils recevaient 25 cents la livre et plus pour leur produit. On apprend depuis de sources dignes de foi, que les approvisionnements des fermiers étaient achetés par un syndicat, un groupe qui avait entrepris de financer un lot considérable. On prétend qu'il fut payé de 25 à 30 cents la livre pour le sucre et que de grandes quantités furent ainsi détenues pendant des mois. On estime qu'il est encore détenu 2,000,000 de livres de sucre, et que la plus grande partie se trouve dans le district de Beauce de la province de Québec.

Si la nouvelle récolte est bonne, il est probable que les prix baisseront. Tout dépendra de la demande des Etats-Unis et de la possibilité de conserver un marché permanent outre-mer.

LES RELATIONS COMMERCIALES DE L'ANGLETERRE AVEC L'ALLEMAGNE

Dernièrement, M. Auckland Geddes, président du Board of Trade, a prononcé un discours des plus intéressants. Il nous serait impossible de le reproduire en entier. Nous voulons cependant en passer les principaux passages sous les yeux de nos lecteurs. Les voici :

"Rien n'est plus important pour l'Angleterre, à l'époque actuelle, que de se rendre compte de l'avenir de son commerce et de savoir ce qu'elle a à faire pour saisir les occasions qui passent à sa portée. Jamais elles n'ont été plus nombreuses et jamais elles ne le seront; mais certaines circonstances les entourent. Chaque nation du monde manque de quelque chose que l'Angleterre peut lui procurer si elle veut.

"L'Allemagne, quel que soit son avenir, ne compte pas actuellement parmi les grandes nations industrielles. Aucun jour ne se passe sans que des plaintes n'arrivent au Board of Trade disant que l'Allemagne pourrait exclure l'Angleterre de tel ou tel marché.

"Suivant le ministre, cela est impossible. Connaissant parfaitement la situation de l'Allemagne, connaissance acquise par des enquêtes faites dans toutes les parties de ce pays, il a déclaré que l'Allemagne n'entrerait pas dans la grande concurrence industrielle avant probablement des années. Les fabriques allemandes chôment entièrement ou en partie. Les matières premières y manquent de tous côtés. Leurs travailleurs, contrairement aux déclarations de la presse anglaise, sont dépourvus d'ouvrage. Ils sont sans espoir et sans courage. Le coût de la production en Allemagne est de loin plus grand qu'on ne se le figure. Il y a quelques jours, une députation vint demander au Board of Trade protection contre l'invasion des jouets allemands. Cette invasion avait été prévue et on était prêt à l'arrêter, mais la valeur totale des jouets allemands qui sont arrivés en Angleterre depuis a été de trente-cinq dollars. Beaucoup d'hommes en Angleterre tremblent devant l'ombre de ce que l'Allemagne a été et ils ne veulent pas voir ce qu'elle est maintenant. Elle est terrassée et il serait désirable, dans l'intérêt de la Grande Bretagne que le commerce allemand montrât plus de signes d'élasticité et de développement qu'il ne le fait, parce que l'Allemagne est un des grands marchés de l'Angleterre. Il est vrai qu'il existe là-bas quelques petits stocks de marchandises qui pourraient être envoyés en Angleterre, mais s'ils l'étaient, ils ne constitueraient qu'une partie du paiement que l'Allemagne doit effectuer si elle veut obtenir les matières premières et les vivres nécessaires à rétablir sa vie sociale.

"Ne nous laissons pas effrayer par des ombres. Cette peur de l'Allemagne qui existe dans beaucoup

d'industries en est une. D'autres sont venus nous dire que le Japon avait atteint un développement tel que nous ne pourrions pas le concurrencer. Mais tandis que les salaires de jadis se comptaient au Japon en sous par jour, maintenant un ouvrier qualifié y gagne un dollar cinquante. Le riz, que l'on pouvait y obtenir au prix de un dollar et demi le bushel, coûte maintenant cinq dollars. Le Japon doit acheter ses matières premières et ses machines à l'étranger. Le coût de la main-d'oeuvre y est considérable et l'expérience de ses ouvriers n'atteint pas celle des nôtres. Il est possible que le Japon arrive un jour à fabriquer de grandes quantités de marchandises, mais actuellement elles sont de qualité inférieure, qualité qui ne compte pas dans notre commerce d'exportation. Outre ces dangers, on craint la concurrence américaine. Elle ne me fait pas peur. L'Amérique n'est pas bien placée pour le commerce mondial. Elle souffre d'ennuis particuliers. Notre change sur New-York paralyse ses exportations en Angleterre et en général toutes ses activités. Combien plus grande est l'action de ce facteur par rapport à son commerce avec l'Allemagne, la France et l'Italie. L'Amérique est trop riche pour le monde appauvri au milieu duquel elle vit. Il lui serait impossible de nous exclure des marchés si nous voulions nous décider à lui servir un intérêt qui est le plus important de tous: celui de notre commerce extérieur. L'occasion est là. Il n'y a pas une partie du monde qui ne nous réclame des marchandises avec insistance."

Après un examen soigné de toutes les informations qu'il a pu réunir, le ministre exprime l'opinion qu'aucun pays du monde n'est mieux en mesure de saisir cette occasion que l'Angleterre.

NORTH WEST FIRE INSURANCE CO.

L'actif de la North West Fire Insurance Co., Winnipeg, est maintenant augmenté à \$387,738, dont \$315,154 investis en débetures et en hypothèques, ces items n'étant pas montrés séparément dans le bilan. Après prévision d'une réserve de \$117,869 pour primes non gagnées, il y a un surplus de \$158,329 au-dessus du stock capital payé de \$100,000. Le revenu net des primes pour 1919 fut de \$145,760 et les recettes d'intérêts de \$18,659, ce qui donne un total de \$164,420. Les pertes pour l'année furent de \$71,647 soit 49 pour 100, les dépenses de \$50,711, soit 34.8 pour 100, ce qui laisse un solde de \$42,061. Voilà trente-six ans que la North West Fire Insurance Co. est en affaires; les chefs actuels de la compagnie sont: M. G. R. Grove, président; M. T. L. Morrissey, Gérant Général et Thos. Bruce, Assistant Gérant.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. Bougie vs Laurent Ray, Lachine, \$11.
 A. Burrill & Co. vs John Mitchell, Verdun, \$74.
 Benson & Hedges, Ltd. vs J. E. Desjardins, Rivière des Prairies, \$55.
 Herron Leblanc, Ltée vs Elz. Benoit, \$73.
 L. E. Gingras vs A. Goudreau, \$34.
 A. Collette vs V. Cloutier, \$22.
 J. Markufeld vs Vve Philippe Demers, Lachine, \$46.
 Comm. d'Ecoles de St-Bernardin vs Mme Josaphat Mailhot, Genteley, \$45.
 C. Larin vs Alex. Dufresne, Lachine, \$99.
 E. Audet vs Jos. Gagnon, Magog, \$18.
 A. Stockman vs Aaraf, \$23.
 W. Legas vs Edouard Poirier, \$20.
 I. Strulovitch & Co. vs A. Charlebois, \$30.
 G. Rivet vs Jos. Culoé, \$10.
 Steinman's vs A. Côté, \$65.
 Steinman's vs D. Brossard, \$60.
 Kastner & Kastner vs Vve Gauthier, \$34.
 D. Vandandaigne vs Armand Brière, \$19.
 P. M. Beaudin vs Henry Lefebvre, \$62.
 Cohens, Ltd. vs J. S. Morgan, \$28.
 A. Lefebvre et al. vs J. M. A. Lacasse, Rousseau, \$17.
 A. H. Deland vs A. Gagnon, \$30.
 A. H. Deland vs A. Cusson, \$45.
 J. Potvin vs A. Brissou, \$49.
 M. L., H. & P. Co. vs Peter Apostologos, \$35.
 Wilder, Ltd. vs M. P. Darwin, \$93.
 G. Bourgie vs A. Tremblay, \$11.
 W. Rice vs A. Leduc, \$44.
 G. F. Dionne et al. vs Philippe Tremblay, \$40.
 J. Routtenberg et al. vs Anna Paradis, \$22.
 Sultana, Limited vs E. Turcotte, \$25.
 L. Chaput Fils & Cie, Ltée vs Edgar Turcotte, \$51.
 S. Phillips vs L. H. Caplin, \$39.
 P. M. Beaudoin vs Geo. Duval, \$60.
 F. Robertson vs Narcisse Poullot, \$56.
 Mme C. Miraglin et vir. vs O. Lebeau, \$55.
 N. Desmarteau vs Edouard Robillard, \$35.
 Les Allumettes de Drummondville, Ltée vs E. Benoit, \$43.
 J. H. Berthelet vs Ls. Desrosiers, \$18.
 East End Coal & Cartage Co. vs Emile Dansereault, \$17.
 D. Bourassa vs A. Dagenais, \$46.
 E. Turgeon vs H. Denommée, \$40.
 Mme M. Larouche vs J. Allard, \$38.
 Cohen, Ltd. vs G. Curaleau, \$30.
 Cohen, Ltd. vs Geo. Lebond, \$29.
 Cohen, Ltd. vs Antoinette Grenon, \$20.
 M. L., H. & P. Co. vs E. Morency, \$39.
 J. E. Goudreaux vs Art. Laporte, \$12.
 L. Provost vs Horace Chaput, \$77.
 J. E. Gauthier vs S. Covshoff, \$55.
 W. G. Dalpé vs Geo. Bouchard, \$27.
 J. Brien vs Roch Brien, \$10.
 R. Lebeau vs J. D. Laplante, \$10.
 E. April vs Blaise Bourgeois, \$45.
 J. A. Vaillancourt et al. vs R. Mondat, \$39.

M. Vineberg vs Iankelévitch, \$45.
 T. Préfontaine vs Thos. Hudson, \$62.
 E. Tessier vs Jerry O'Neill, \$32.
 Bloom Bros. Co. vs L. P. Tansey, \$59.
 G. A. Massener vs J. E. Lachapelle, \$11.
 H. Sanche vs Jos. Champagne, \$15.
 A. Corbell vs Jean Tardif, \$18.
 V. Chartrand vs Chs Layette, \$21.
 F. Courteau et al. vs Jos. Jodoin, \$20.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. E. Morier vs Fred. Ritchie, Montréal, \$122.
 Ville St-Michel vs Joséphine Mailhot, Gentilly, \$227.
 Bélané Chénier vs St. Lawrence Laundry, Ltd., Montréal, \$600.
 H. O. Viau vs Arthur Leduc, Montréal, \$272.
 A. J. Hart vs Jacob Roston, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs J. W. Reid, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs S. M. Oguinick, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs S. M. Oguinick, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Sam. Mendelsohn, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Sam. Mendelsohn, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Sam. Guttman, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Sam. Guttman, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Jacob Rubin, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Jacob Rubin, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Elle Goldfine, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Ls. Goldfine, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Max Kaufman, Montréal, \$1,516.
 A. J. Hart vs Isaac Kaufman, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs L. P. Reich, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Peter Dobrofsky, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Gaspar Caplan, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Jos. Usher Giguère, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs David Saltzman, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Jacob Rosen, Montréal, \$6,745.
 A. J. Hart vs Isidore Rosen, Montréal, \$6,745.
 Ontario Wind Eng. & Pump Co., Ltd. vs O. Brunette, D. T. Brunette, St-Eustache, \$352.
 H. O. Viau vs Arthur Leduc, Montréal, \$272.
 Can. Broom Co. vs Elle Pelland, Outremont, \$252.
 Patenaude & Carignan vs John Dover, Jos. Dover, Michael Dover & Sons, Montréal, \$736.
 Royal Bank vs L. A. Dumesnil, Montréal, \$266.
 Ville Montréal Nord vs Ulric Latraverse, René Latraverse, Sorel, \$26.
 Comm. d'Ecoles Catholiques, J. Reilly, Cranfield, Mary Ann Reilly, Mme Jas. Moon, New-York, \$3.
 Ville St-Michel vs Fleur Ange Champoux, Montréal Nord, \$427.

L. Demico vs Can. Rolling Mills Co., Ltd., Montréal, \$400.
 Masson & Fils vs Ls Cholette, Montréal, \$202.
 Daignault Frères vs T. Guay, Montréal, \$102.
 A. Lafrance vs A. W. Gervais, Montréal, \$380.
 Blanchard & Cie vs U. E. Germain, Montréal, \$107.
 J. D. Couture vs Ernestine Ledoux, Montréal, 1ère classe.
 Printers, Ltd. vs Victoria Caroline Carr, Mme D. L. Baumgarten, Montréal, \$147.
 Westbourne Land Co. vs Ronald Smith, Montréal, 1ère classe.
 R. Smith vs A. L. Donoghue, Barthélémy Lefebvre, Montréal, 1ère classe.
 Mme S. Blumenthal vs Moses Solomon, Montréal, \$1,045.
 Cie d'Immeubles de Montréal, Ltée vs M. T. Co., Montréal, \$2,000.
 Nadeau Lumber Co., Ltd. vs Allen Lumber Co., Montréal, Geo. E. Allen, Waterloo, \$82.
 Mme C. Godbout vs Anélard Baigne, Montréal, \$309.
 Mme Geo. Dallaire vs J. H. Weaver, Montréal, \$220.
 Geo. H. Drysdale vs John O'Connor Hawthorne Club Inc., Montréal, \$251.
 A. J. Smith Lumber Co., Ltd. vs Geo. E. Allen, Waterloo, Allen Lumber Co., Montréal, \$157.
 P. A. Degroseilliers vs Harry Dellin Otto Isackson, Parisian Wardrobe, Montréal, \$299.

AVIS DE DIVIDENDE

Dominion Architectural Iron Works Ltd., — un premier et dernier dividende, payable le 15 mars par Sun Trust Co., Ltd., curateurs.
 E. G. Hammamy, de Mont-Joli, — un premier et dernier dividende, payable le 13 mars par Lefebvre & Gagnon, curateurs.
 Richard Smith (King Express), — un premier et dernier dividende, payable le 16 mars par E. Stamon, curateur.

AUTORISES A FAIRE AFFAIRES

Coca-Cola Co. et Union Trust Dr Co.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

Aline Schnub, de Ste-Cécile de Mham vs Jérémie Brazeau.
 Clara Lebrock, Montréal vs Valm A. Cordeau.
 Lumina Morel vs Jos. Danis, de Stbrooke.
 Emmeline Taylor, Verdun vs Rich Smith.
 Aglaé Breton, Montréal vs Aimé moureux.
 Edouardina Lafond, des Trois-Rivières vs Calixte Descoteaux.
 Rebecca Blumberg, Montréal vs Fr Axler.

Ventes par le Shérif

GASPE

La Banque de la Nouvelle-Ecosse vs Sifroid Huard; lots Nos. 480 et 480a du canton de Port Daniel, avec bâtisses; pour être vendus à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Germain de l'Anse aux Gascons, jeudi, le 1er avril 1920 à 10 hrs de l'avant-midi.

J. A. Gagnon, marchand de la Petite Madeleine, district de Gaspé, vs E. Deraiche, des cité et district de Montréal; une terre située dans le canton Taschereau, premier rang, faisant parti du No 49 au lieu appelé Saint-Antoine-de-Padoue et autres emplacements pour être vendus au bureau du registraire du comté de Gaspé, à Sainte-Anne-des-Monts, le 30 mars 1920, à 11 heures de l'avant-midi.

MONTREAL

Auguste Provencher vs Land of Montreal, lots de terre situés dans la ville de Pointe-aux-Trembles, pour être vendus aux bureaux du shérif L. J. Lemieux, le 30 mars, à 10 heures du matin.

Arthur Campeau et Elzéar Denis vs Jean-Baptiste Hogue, lot resubdivision No 73, de la subdivision du lot No 25 du lot original No 12 (12-25-73) des plan et livre de renvoi officiels du village de la Côte St-Louis, avec bâtisses, pour être vendus au bureau du shérif, L. J. Lemieux, le 1er avril 1920 à 10 heures du matin.

Joseph Pelletier et al. vs Dame Rachel Lecker, veuve de Bernard Gross, un lot de terre situé dans le quartier St-Louis, dans la cité de Montréal, connu et désigné comme étant partie du lot No 776 des plan et livre de renvoi officiels du quartier St-Louis, avec bâtisses, pour être vendus au bureau du shérif, L. J. Lemieux, le 1er avril 1920 à 11 heures du matin.

Alexandre Prud'homme vs Henri Bourgie, deux lots de terre ou emplacement ayant front sur la rue Darling, en la cité de Montréal, pour être vendus au bureau du shérif L. J. Lemieux, le 1er avril 1920, à midi.

NICOLET

La Banque Nationale de Nicolet vs Albert Boisclair et Antonio Perrault, un terrain No 226 avec beurrerie-fromagerie et machinerie, pour être vendus à la porte de l'église de Bécancourt, le 17 mars 1920, à 11 heures du matin.

TROIS-RIVIERES

P. T. Légaré Limitée, vs Arthur Brunelle, emplacement sis en la paroisse de Batiscan, No 157 du cadastre du comté de Champlain, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de Saint-François-Xavier-de-Batiscan, le 31 mars 1920, à 10 heures du matin.

CHICOUTIMI

Emile Gagnon, vs Pierre Allard et al, de Kénogami, comme appartenant au défendeur, Pierre Allard, (1) la moitié d'un lopin de terre formant partie des lots Nos 24-116 et 24-117 du rang trois du canton de Jonquières, (2) la moitié indivise d'un terrain situé en le village de Kénogami, Nos 22a-148-2, 22a-149-2, 22a-149-3, 22a-149-4 et 22a-149-5, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de Kénogami, le 12 avril 1920, à 10 heures du matin.

GASPE

Dans l'affaire de P.-J.-O. Cyr, falli, et MM. Lefavre et Gagnon, curateurs, un lopin de terre situé dans la paroisse de St-Omer, comté de Bonaventure, No 46, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de St-Omer, jeudi, le 25 mars, à 10 heures du matin.

La Banque Nationale contre Moses Dee, de Saint-George-de-Malbaie, lopin de terre No 2, étant partie du lot No 1-B et 7-C, dans le 1er rang de Belle-Anse, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de la paroisse de St-George-de-Malbaie, le 18 mars 1920, à 3 heures de l'après-midi.

MONTCALM

In re: Dame Joséphine Barrette, débitrice insolvable, et Vincent Lamarre, curateur requérant, comme appartenant à ladite débitrice insolvable, emplacement du lot de terre 51 du 3ème rang dudit canton de Robertson, pour être vendu à la porte de l'église paroissiale de Notre-Dame-de-Fourvières, au village de Mont-Laurier, le 10 avril 1920, à 10 heures du matin.

The Mantle Lamp Company of America Inc., demanderesse vs Dame veuve Louis Gagné, de la paroisse du Cap Saint-Ignace, défenderesse, emplacement No 214, pour être vendu à la porte de l'église de la paroisse du Cap Saint-Ignace, le samedi 10 avril 1920, à 10 heures de l'avant-midi.

BEAUCE

Théodore Poullot, marchand de St-Joseph de Beauce, vs. Lorand Larochelle, de Saint-Camille, lot No 17 du rang 1, canton Daaquam, pour être vendu à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Camille, comté de Bellechasse, le jeudi, 8 avril 1920, à 10 heures de l'avant-midi.

MONTREAL

Thomas Greighton Cassidy, vs. Norbert Fontaine, lopin de terre sur l'avenue Provost, maintenant Terrace Viau, Viauville (No 2-1345) du village d'Hochelaga, pour être vendu dans la cité de Montréal, au bureau du shérif L. J. Lemieux, le 8 avril 1920, à 10 heures du matin.

Merchants and Employers Guarantee and Accident Company, vs. J. A. H. Tessier, et la La Compagnie Cinéma de Maisonneuve, tierce saisie, comme appartenant à la dite tierce saisie, un emplacement ayant front sur la rue Ontario, en la ci-devant cité de Maisonneuve, pour être vendu au bureau du shérif L. J. Lemieux, en la cité de Montréal, le 8 avril 1920, à 11 heures du matin.

J. E. Côté, vs Emile Labelle, défendeur, et Dame Alma Lord, en sa qualité d'héritière et légataire universelle et exécutrice testamentaire de feu Joseph Gravel, tierce saisie, propriété de trois lots 841, 842, 843 de la subdivision du lot No 399 de la Longue-Pointe, pour être vendue le 18 mars, en la cité de Montréal, au bureau du shérif, à midi.

Révérant Aristide-Wilfrid Meunier, vs. Dame Sarah Klein, veuve de feu Isaac Workman et Noé Klein, défendeurs, lopin de terre situé en la paroisse de St-François de Sales, He Jésus, pour être vendu à la porte de l'église de Saint-François-de-Sales, le 18 mars 1920, à 11 heures du matin.

QUEBEC

Ignace Bilodeau, entrepreneur de la cité de Québec, contre Bernadette Cotter, épouse séparée de biens de J. P. Coveney, de la cité de Québec, commis, et ledit J. P. Coveney, mis-en-cause pour autoriser la dite épouse; la subdivision No 52 du lot No 147 de Notre-Dame-de-Québec, maintenant quartier Montcalm, avec bâtisses, pour être vendus en la cité de Québec au bureau du shérif, Cléophas Blouin, le 9 avril, à 10 heures du matin.

COMTE DE LOTBINIÈRE

Dame Delphine Demers, épouse séparée de biens de Joseph Gauvin, marchand, et ledit Joseph Gauvin, mis en cause pour autoriser et assister sadite épouse, tous deux du Cap-de-la-Madeleine, district de Trois-Rivières, contre Oscar La-liberté, du village Deschailions; partie du lot No 48 de la paroisse de St-Jean-Deschailions, comté de Lotbinière, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de St-Jean-Deschailions, le 8 avril prochain, à 10 heures du matin.

COMTE DE QUEBEC

La Corporation de la ville de Courville, contre Lende Grenier, de Beauport, et Marie Grenier, de la cité de Québec, le lot No 230 de la paroisse de Beauport, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de St-Louis-de-Courville, le 25 mars 1920, à 10 heures du matin.

RIMOUSKI

J. Hippolyte Rioux, vs. Wilfrid Laviole, Saint-Gabriel, (1) un emplacement étant partie du lot No 16 du canton de Neigette, 7ième rang, paroisse de St-Gabriel, avec bâtisses, (2) partie du lot No 16 du canton Neigette avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église de St-Gabriel, le 17 mars 1920, à 11 heures du matin.

SAINT-HYACINTHE

Joséphine Ferras, contre Urgèle Lucas, défendeur et Hérod misas Brunelle, curateur au délaissement, une terre située sur le côté nord du rang Papineau, en la paroisse de St-Paul d'Abbotsford, pour être vendue à la porte de l'église de la paroisse de St-Paul d'Abbotsford, le 6 avril 1920, à 10 heures du matin.

TERREBONNE

William Lefebvre, vs Edward McMeekin, un lopin de terre sis dans le centre de Chatham et désigné comme formant partie du lot No 600, avec bâtisses, pour être vendus à la porte de l'église catholique de la paroisse de St-Philippe-d'Argenteuil, district de Terrebonne, le 6 avril 1920, à 10 hrs du matin.

TROIS-RIVIERES

L'hon. J. Adolphe Tessier et al, demandeurs vs Odilon Croteau, défendeur, un emplacement situé en la paroisse de St-Joseph de Blandford (Manseau, dans le comté de Nicolet), pour être vendu à la porte de l'église de la paroisse de St-Joseph-de-Blandford, le 7 avril 1920, à 10 heures du matin.

Téléphone 7922

M.-JOSEPH PERRON

Spécialité en fait de bijoux, jouets, pipes, tabac, cigares et cigarettes, cachoucs et cigares de charme, etc.

109, rue Saint-Paul,

QUEBEC.

Téléphone 8311

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec

Bureau-chef: 57-59-61-63 rue William, Montréal.

Succursale: 27½, rue Notre-Dame, Québec.

Beurre, Fromage, Oeufs, Volailles, Miel, Viandes Fumées, etc.

VENTES PAR HUISSIER

Cle Bédard, Ltée vs Pierre Hamelin, 15 mars, 10 a.m., 6308 Notre-Dame Est, Poitras.
 Phllias Poirier vs Mike McKovitch, 16 mars, 10 a.m., 25, 1ère Avenue, Ville St-Pierre, Coutu.
 Cle Carrières Frères, Ltée vs Mme O. E. Caty et vir., 15 mars, 11 a.m., 487 Fullum, Desroches.
 Vict. Brosseau vs Aristide Girard, 17 mars, 11 a.m., 326 Dufresne, Desroches.
 Geo. Rabinovitch vs Geo. D. Vien, 16 mars, 10 a.m., 151 St-André, Desmarais.
 P. N. Trahan vs Adélarde Gagnon, 17 mars, 1 p.m., 477 Panet, Desmarais.
 Edmond Nadon vs Ovilla Généreux, 15 mars, 10 a.m., 485 Ontario Est, Desmarais.
 Cyrille Lamothe vs Henri Benoit, 15 mars, 11 a.m., 1483 Notre-Dame Ouest, Desroches.
 Atchez Marcotte vs J. A. Demers, 15 mars, 10 a.m., 1392 Notre-Dame Ouest, Desroches.
 Anna Rivet vs J. B. Mandeville, 15 mars, 11 a.m., 2374 St-Denis, Aubin.
 D. Hamilton vs Janes Smith, 17 mars, 10 a.m., 2551 avenue du Parc, Aubin.
 M. L., H. & P. Co. vs Albert Lecours, 15 mars, 2 p.m., 94 St-Jacques, Lachine, Lafrance.
 M. L., H. & P. Co. vs Herbert Rodgers, 15 mars, 3 p.m., 83, 2ème Avenue, Lachine, Lafrance.
 Ernest Bergevin vs Herbert Rodgers, 15 mars, 3 p.m., 83, 2ème Avenue, Lachine, Lafrance.
 J. P. O'Shea vs Dr J. E. Bolvin, 15

mars, 10 a.m., 101 St-Denis, Mirault.
 H. W. Petrie, Ltd. vs Wilf. Douillette, 17 mars, 11 a.m., 399 St-Joseph, Lachine, Marson.
 S. Y. Foster vs A. R. Gardner, 17 mars, 2 p.m., 821 Marie-Anne Est, Marson.
 J. P. O'Shea vs Geo. N. Martin, 17 mars, 10 a.m., 376 Metcalfe, DeCelles.
 G. M. Pettitclerc vs Geo. Dussault, 13 mars, 10 a.m., 1019 St-Denis, Lavery.
 A. Racine & Fils vs K. Dubrofsky, 13 mars, 3 p.m., 882 Beaubien Est, Rochon.
 Le Roi vs Israël Stein, 15 mars, 10 a.m., 7 Lagauchetière Est, Coutu.
 Amanda Cléroux vs Hector Guertin, 13 mars, 10 a.m., 257 Panet, Desroches.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Chas. W. Aspin, Montréal, — E. Provost, gardien provisoire.
 J. Maron (Outremont Fruit and Grocery), Outremont. — Eugène Provost, gardien provisoire.
 Crown Silk Waist Co., Montréal, — Chartrand & Turgeon, gardiens provisoires.
 John Massé & Fils, de Roxton-Falls, — J. Raiche, gardien provisoire.

CURATEURS

Angéline Brière, des Trois-Rivières, — Henri Bisson, curateur.
 J. P. Archambault, Montréal, — Turcotte & Merrill, curateurs.
 Téléphore Bérubé, de Rivière du Loup, — J. P. E. Gagnon, curateur.

L'IMPORTANCE DU SYSTEME DES CANAUX DU CANADA.

Un rapport décrit comment les canaux relient les cours d'eau naturels de la mer à la tête des Grands Lacs.

"La route directe par eau entre Montréal, à la tête de la navigation océanique, et Fort-William et Port-Arthur, sur la rive ouest du lac Supérieur, comprend 74 milles de canaux, avec 48 écluses et 1,156 milles de rivières et de lacs, ou un total de 1,229 milles. La profondeur maximum de l'eau sur ce parcours est de 14 pieds. De Montréal à Duluth, à l'extrémité sud-ouest du lac Supérieur, la distance totale est de 1,354 milles, et de Montréal à Chicago, 1,286 milles. La correspondance des endroits situés à l'ouest et au sud est affectuée avec le chemin de fer Pacific-Canadien à Fort-William et Port-Arthur à 6 milles de distance. De Fort-William, la correspondance avec la principale ligne transcontinentale est faite par l'embranchement construit tout d'abord par le chemin de fer du Grand-Tronc-Pacifique mais loué et exploité maintenant par les chemins de fer de l'Etat.

(A suivre à la page 50)

Harry Zelenesky, Montréal, — Ernest St-Amour, curateur.
 N. P. Turgeon & Co., de Beauceville — Lefalvre & Gagnon, de Québec, curateurs.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Austin, Thomas	Maple Leaf Motor Truck Co.
Beaudoin, Adélarde	Les Usines Chimiques du Canada
Cartier, Henri	Lamontagne, Léon
Cowan, Roméo	J. A. Lefebvre
Dagenais, Francis	Canadian Pacific
Defoy, E. G.	Ideal Enregistré
Dyer, F. W.	George McGarry & Co.
Garand, Nap.	A. F. Byers & Co., Inc.
Lacombe, Tancrede	W. H. White
Laplante, Emery	Cité de Montréal
Lauzon, Téléphore	Richardson Gar
Leroux, J. E.	Poliquin & Darveau (Québec)
Martin, O. R.	Montreal Light, Heat & Power
Messier, Michel	J. Félix Bou
Onofricuk, Toder	St. Lawrence Brick Co., Inc.
Ouellette, Albani	Montreal Light, Heat & Power
Sinclair, David	Canadian Vickers, Ltd.
St-Mars, Odéric	Canadian Vickers, Ltd.
Thompson, Arthur	Warden King Co., Inc.
Valenta, C.	G. N. W. Telegr
Vandelac, Ovilla	Grand Trunk
Verrier, Amédée	Charron Exp

Renseignements de Québec

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC.

- Vente—Succ. John Hearn à Sa Majesté, 2331 Champlain.
 Vente—Succ. John E. Walsh à Sa Majesté, 2341 Champlain.
 Mainlevée—Dme W. D. Campbell.
 Quittance—J. B. Nap. Barbeau à J. Oscar Dugal.
 Vente—Dme Louis Richard à Eugène Dion pt 46-43 Ancienne Lorette.
 Quittance—Succ. Honoré Robitaille à Joseph Hamel.
 Quittance—Dme Louis Richard à Eugène Dion.
 Cession—James Murtha à Thomas A. Murtha, 566-232-233-234, St-Roch Nord.
 Testament—P. Alex. Jobin.
 Déclaration—Dme Vve P. Alex. Jobin-Verret, 1124 St-Sauveur.
 Quittance—Elie Grégoire à Magi Cauchon.
 Quittance—Louis A. Cantin à Jos Molleur.
 Vente—Honoré Couture à Georges Matte, 122 Jacques Cartier.
 Obligation—Wilfrid St-Cyr à Olivier Brodrigue, 1834 p. n. 1635, St-Sauveur.
 Obligation—Albert Laplante à Edmond Giroux, 434-225 St-Roch Nord.
 Quittance—Ed. Giroux proc. de P. P. Robert à Ls. Ph. Gravel.
 Transport—Yves Montreuil à Pierre H. Fortier, p. s. e. 534, p. 535-537-538-539-540-541-543-544-545, Charlesbourg.
 Obligation—Camillien J. Lockwell à Félix Eng. Turcot, succ. 4381-13 a et 13 b, Montcalm.
 Quittance—Dme Vve Chs. J. O. Regan à Dme Arth. O. Gignac.
 Quittance—Dme Vve Rand Daily—Carrier à Dame Vve Alf. Miller - Boucher.
 Vente—John T. Tierney à Joseph S. Blais, p. 698a St-Ambroise
 Mariage—Remi Alph. Hudon à Delle Marie-Jeanne Côté.
 Vente—Dme Paula Ratté—Chamberland à Henri Jobin, 2344-70 St-Sauveur.
 Obligation—Henri Jobin à Emile Bergeron.
 Quittance—J. E. Rousseau à Dme Paula Ratto—Chamberland
 Quittance—The Royal Trust Co. à The National Breweries Limited.
 Accord—Dme Emile Casse—Plamondon à Dme Lucie Brosseau—Bilodeau, ½ s. o. ½ n. e. 1744 St-Sauveur.
 Obligation—Oslas Lacroix à La Caisse Pop. St-Malo, 1712 St-Sauveur.
 Testament—Dme Geo. Villeneuve—Noël.
 Déclaration—Georges Villeneuve, ½ ind. 154, Beauport.
 Quittance—Droits Perc. du Rev. à Succ. Dme Geo. Villeneuve—Noël, ½ ind. 154, Beauport.
 Quittance—Perc. du Rev. à Succ. Dme Ls. Bouchard—Chalfour, 204, Beauport.
 Vente—J. Donat Létourneau et al à Edouard Poulin, 814-868a St-Roch.
 Déclaration—Louis Bouchard, p. 203 Beauport.
 Vente—Herb. L. Wolff à Walter Stuart, 170-169 St-Dunstan.
 Vente—Succ. Lazare Noël à Frank Kindelan, 4349 et p. 4320 Montcalm.
 Vente—Succ. Lazare Noël à James G. Mooney 4318, Montcalm
 Vente—Narcisse Morin à Thomas Larue 513 pt. 24-25 et 26 St-Roch Nord.
 Obligation—Amédée Drouin à Dme Vve Hildr M. Coté, 4368-86-88-87 Montcalm, 148-51-67 N. D. de Québec.
 Quittance—Napoléon Brosseau à Dme Joseph Vaillancourt.
 Testament—L'Hon. A. C. P. R. Landry.
 Codicille—L'Hon. A. C. P. R. Landry.
 Déclaration—Le Brig. Gén. J. P. Landry et als, 7 N. D. de Québec, 1-2-3 p. 4 et 7 St-Roch Nord.
 Mariage—J. E. Henri Drolet et Dlle Marie A. Gravel.
 Vente—H. J. Pinsonnault à Adélaré Delisle 147-47-48-49 N. D. de Québec.
 Quittance—G. G. Verret à Dme J. Chs. Morin.
 Bail—Succ. L. D. Morin à J. A. Rodrigue.
 Avis—J. E. Bédard à Régistrateur de Québec, 1257 Jacques Cartier.
 Avis—Chs. Delagrave à Régistrateur de Québec, 539 Charlesbourg.
 Donation—Dme Joseph Lemelin et vir à Chs Parent et ux ½ n. e. 564 Beauport.
 Donation—Prosper Provençal et ux Félix Ouellet, 457 Beauport.
 Vente—Philéas Maheux et ux à Joseph Dubeau p. 528 Beauport.
 Vente—Louis Lambert à Noé Moreau, 513-63 St-Roch Nord.
 Testament—Sévère Amyot à Régistrateur de Québec, p. 2238 St-Pierre.
- Quittance—Joseph Amyot es-qualité à Dme Jos. Abr. Amyot.
 Déclaration et Cession—C. A. Bourret à Bourret & Robitaille p. 936 St-Roch.
 Quittance part. et m-l.—Jos. Samson à Wm. D. Brown 1863 a-b 1-1864 J.-Cartier.
 Vente—Jos. Samson à J. Aimé Dery, 1863 a-b 1-1864 Jacques-Cartier.
 Quittance part. et m-l.—W. D. Brown à Jos. Samson.
 Déclaration—Dme Augusta R. Jolicoeur à Dme Ludovic Brunet 98-84 et 86 N. D. Québec.
 Bail—Elz. Côté à Jos Martin, p. 1156 Jacques-Cartier.
 Bail—Dme J. G. Lavery à Z. Moussette.
 Avis—Zenophile Moussette, p. 1098 Jacques-Cartier.
 Testament—Dme Orphila Massicotte Brigny.
 Déclaration—Orphila Massicotte, bloc 1-11 ½ ind. Amos.
 Vente—Raoul Arcand à Rosario Blais, bloc 11-6 Amos.
 Obligation—J. O. Massicotte à David Gourd, bloc 1-11, Amos.
 Quitt—Albert Dudemaine à Orphila Massicotte.
 Subrogation—R. Touchette à J. A. Tremblay 63-1 à 196, N.-D. de Québec, 220-3-1-4-5-6-7-8 St-Colomb.
 Quittance—Eug. Lamontagne et al à P. J. Bouchard.
 Vente à réméré—Aloys. Goulet à The International Lumber Corp. rg. 10 p. 4 La Reine.
 Testament—Dme F. X. Blouin Dallaire.
 Declar—Leopold Blouin et al espté ½ ind. 3996-4054-3968 Montcalm.
 Vente—The Quebec Land Co. à Patrick Power 508-828 St-Roch Nord.
 Vente—The Quebec Land Co. à Edmond Bilodeau, 5-8-344-345 St-Roch Nord.
 Vente—Cédaire Blais à Georges Levallée, 508-344-345, St-Roch Nord.
 Vente—Cédaire Blais à Dr Edgar Morin 508-343, St-Roch Nord
 Vente—J. Moise Jolicoeur et al à William Fogarty, 321-1 St-Ambroise.
 Bail—David Cantin à William W. Welling, 3062 St-Jean.
 Quittance—The Quebec Land Co. à Rosario Plamondon.
 Main-levée—Joseph Vermette.
 Quittance—Joseph Blondeau à Camillien Lockwell.
 Quittance—Dme Phidèle Blouin à Dme Patrick Dinan.
 Bail—J.-Bte Parent à Apol Gosselin 416-417 St-Roch.
 Quittance—Ed. Bouchard et al à Sirmard & Frère.
 Déclaration—Dme Joseph Laforme, ½ ind. 1966 St-Sauveur.
 Quittance—Droits du Perc. du Rev. à Succ. Jos. Laforme, ½ ind. 1966 St-Sauveur.
 Obligation—Dme Jos. Paquet à Dme Sophie Dufresne 3277 St-Jean.
 Vente—Adélaré Rousseau à Amanda Roy—Dion 511-12 et 13 St-Roch Nord.
 Quittance—Joseph Daigle à Alexandre Daigle.
 Mariage—J. Ant. Leclarc à Dlle Eva Derome.
 Vente—Louis Couture à Jos. L. Berthiaume, p. 2524 Champlain
 Vente—Joseph Delisle à J. D. L. Guay, 3143 St-Jean.
 Testament—Edouard Huot.
 Déclaration—Louis Huot à Régistrateur de Québec, p. C 327 St-Colomb.
 Quittance—Droits Perc. du Rev. à Succ. Edmond Huot.
 Vente—Joseph Drolet à Wilfrid Dorval et ux 509-191 St-Roch Nord.
 Vente—J.-Bapt. Côté à Ulric Bilodeau 3116-2 A 1 St-Jean.
 Quittance—Droits Perc. du Rev. à Succ. Alex. Alias Jos. Ed. A. Turgeon, 1-7 ind. 1465 Jacques-Cartier.
 Quittance—Dme Phédora Venner à Pierre Tardif.
 Vente—J. N. Castonguay et al à Wm. Byrne, 4198-4198a Montcalm.
 Obligation—Edouard Rochon à Delle Alphonsine Depeyre et al, 146-4-3-146-4 N.-D. Québec.
 Quittance—Dme L. Boucher et al à Vve J. Beauchamp.
 Quittance—A. Beauchamp esqte.
 Vente—Alfred Vallière à J. R. Ed. Côté, 322-323 St-Roch.
 Oblig. Wilfrid Legaré à S. J. Myrand 148-49, N.-D. Québec.
 Quittance et m-l.—Cyrille Tessier à Albert Bouchard.
 Obligation—Zénephile Marier à La Caisse Pop. de Québec, ½ n. e. 3755-138 St-Jean.
 Obligation—Wm. Byrne à Alex. C. Byrne 4198-4197a Montcalm.
 Quittance—Victor Ruthman à Succ. Gédéon Gagnon.
 Vente—Magloire Cauchon à Dr. René Plamondon 3758-9-10-2 Montcalm 146 41-40 5-40-2 N.-D. Québec.
 Certificat—Al. Myrand à Théo. Legaré, p. 184 Ste-Foy.
 Quittance—Dme J. Lefrançois et al à Dme H. Pariseault—Lussier.
 Main levée—Ferdinand Nadeau à Magloire Cauchon,
 Obligation—Michel Brunet à Dme A. Larue, 1880 ½ p. 1747 St-Sauveur.
 Quittance—Vve Alphonse Picard à Dr Michel Brunet.
 Quittance—Alfred Mercier à Succ. Dr. C. M. A. Savard et al.

Obligation—Jules Em. Rouillard à The Mechanics Supply Ltd, 4368-84-86-87, Montcalm 148-57 N.-D. de Québec.
 Jugement—Dme Alphonsine Saucier—Chartier vs J. E. Rouleau.
 Avis—Roy Langlois, Lavergne & Godbout à Régistrateur de Québec, ¼ ind. 15 9 Jacques-Cartier.
 Obligation—Cyr. Alb. Bourret, à Edouard Bouchard, p. 936 St-Roch, 508-133 St-Roch Nord.
 Vente—R. R. Bergevin à A. W. Bédard et al 1565 Jacques-Cartier.
 Cession—A. W. Bédard à L. J. A. Genest, ½ ind. 1565, Jacques-Cartier.
 Mariage—Frs. Paré à Dlle Eulalie Bédard.
 Vente—Pierre Auclair à Aix. Bastien, p. 29 St-Dunstan.
 Obligation—Alex. Martel à Lauréat Lajeunesse, 495-496 St-Roch Nord.
 Vente—Jos. Fortier à Alb. Jobin 78 p. s. e. 76 p. 99 St-Félix.
 Donation—Jean Talbot à Jos. Talbot 271 p. 2-3 ind. 18 Tewkesbury.
 Obligation—Fred Talbot et al à Dlle Aurelle Lechasseur, 273 St-Adolphe, p. 22 St-Edmond, 271 p. 2-3 ind. 18 Tewkesbury.
 Vente—J. B. Pageau à Alex. Berthiaume, p. 22 St-Dunstan.
 Vente—Ed. Bélanger à André Nadeau 601 Charlesbourg.
 Vente—Dme Jos. Cliche et al à Jos. Daigle, p. 699 St-Ambroise
 Déclaration—Dme Louis Villeneuve Cloutier, p. 684 Charlesbourg.
 Quittance—Droits Perc. du Rev. à succ. Louis Villeneuve, p. 684 Charlesbourg.
 Main levée—Dlle Aurelle Lechasseur à Ed. Bélanger.
 Obligation—H. Collette à Paul Livernois, 4437-131 et ½ e. 133 Montcalm.
 Vente—Alf. Jas, Eglinton à Séverin Plamondon, p. 71 St-Edmond.
 Bail—Lucien Drolet à Dme T. P. Ross, 98-220 B. N. D. Québec.
 Déclaration de société—La Compagnie des Nouveautés Universelles, importateurs et manufacturiers, Québec — J. A. Bélanger, Elzéar Trudelle, Louis Trudelle, L. Henri Clavet.
 Dissolution de société—Syndicats de Jouets Canadiens — Antonio Dussault, Cyrille Dussault, Adrien Jacques.

ACTIONS

Alphonse Breton vs Johnny Vaillancourt, Hébertville, \$15.04.
 Alphonse Breton vs Etienne Fortin, Chicoutimi, \$11.45.
 Alphonse Breton vs Napoléon Turcotte, et Price Bros. Co. Ltd, T. S., Chicoutimi, \$12.95.
 Arthur Faucher et al vs Can. Express Co, Montréal, \$77.
 Ernest Moreau vs Hector Bégin et al, Lévis St-Romuald, \$80.39
 Dme Vve Jos. Chartré vs Moïse Carrier, Québec, \$2.50.
 J. Alfred Pelletier vs Phyllis Drouin et Eugène Trudel et al T. S., Québec, \$10.
 La Cie Létourneau & Lambert Ltée vs Joachim Hamelin, La Sarre et Joseph Marcotte T. S. \$116.95.
 Augustin Clavet vs Napoléon Rood, Québec, \$38.75.
 Arthur Tardif vs Omer Grenon, Québec, \$42.
 Georges Chrétien vs Joseph Couture, Québec, \$9.00.
 Frs Xavier Audet vs Louis Bilodeau, N.-D. de Buckland, \$16.43
 Hubert L'Heureux vs L. H. Cummings, Québec, \$30.
 Ferdinand Côté vs Joseph Martel, Québec, \$84.
 Odilon Racine vs Nazaire Racine, St-Feréal, \$99.
 F. Manuel Bernier vs Alphonse Bernier, Shawinigan Falls, \$95.00.
 J. Alfred Pelletier vs Oliva Leclerc, Montmorency, \$7.50.
 Edmond R. Bélanger vs V. Marquis, Québec, \$10.75.
 Royer Arcand vs Hormisdas Piché, N.-D. de Portneuf et Donacona Pulp and Paper Co., T. S., \$68.68.
 Alexandre Daigle vs Alfred Lirette, Québec, \$5.50.
 Pierre Daigle vs Gédéon Careau, Québec, \$20.00.
 Eliezer Giguère, vs Pitre Denis, Québec, \$21.40.
 Alphonse Breton vs Gédéon Doyon, St-François de Beauce, \$14.95.
 Alphonse Breton vs Noé Asselin, St-Adelphe, \$18.30.
 Hergesipe Tardif, N. P. vs Alcide Lévillée, Montcalm, \$19.45
 La Cie Carmichael Enrg vs Adélaré Poullot, Québec et Malvina Racicot et al., T. S., \$45.50.
 Dme Vve Alexandre Mercier vs François Boutin, Québec, \$11.28.
 Remi Leduc vs Charles Auger, Québec, \$9.09.

Renseignements de Trois-Rivières de Sherbrooke et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE SHERBROOKE.

Semaine finissant le 6 mars 1920.

William Bailey à Damien Martel, n. 52 peds des lots 540, 541 et 542 quartier est. Prix \$4,700, \$1,900 payés.
 E. J. McManamy, es-qual, à Melle Mary et Thomas McConnell, lot 1451-104 quartier sud. Prix \$853, payés.
 Dolor Rousseau à Napoléon et Armand Ruel, lot 37 et S. partie du lot 38 quartier centre. Prix \$15,600 dont \$600 payés.
 Elle Lefebvre à Alfred Houde, lot 323 quartier nord. Prix \$2,500 payés.
 Sherbrooke Real Estate Co., à Armand Allard, s. ½ du lot 1397 quartier sud. Prix \$9,500 dont \$2,888 payés.
 F. G. Sûltor à J. H. Gorham, lot 356-19 Lennoxville. Prix \$500, payé.
 J. E. Smith à Phyllis Milette partie du lot 737 quartier nord. Prix \$5,500 payé.
 John Bethel à A. F. Cotterell E. ½ lots 857 et 860 quartier nord. Prix \$2,200 dont \$1,500 payés.
 S. R. Newton à T. P. Lothrop lot 1536-12 quartier sud. Prix \$3,200 dont \$800 payés.
 T. J. Harrison à O. A. Bégin W. ½ lot 21 quartier nord. Prix \$5,500 dont \$2,000 payés.
 Dame Née Lallier à René Blouin lot 710-43 quartier Est. Prix \$325 payé.
 René Blouin à Calixte Champigny, lot 710-43 quartier Est. Prix \$325 payé.
 W. J. McManamy à Frédéric Bertrand S. 57 peds et 1 pouce du lot 1334 quartier sud. Prix \$11,500 dont \$8,500 payés.
 D. J. McManamy et al., es-qual, au Dr Maximilien Chagnon, lot 1335 et S. partie des lots 1336 et 1338 quartier sud. Prix \$13,500 dont \$5,500 payés.
 D. J. McManamy et al., es-qual à Frédéric Bertrand, partie des lots 1334 et 1339, quartier sud. Prix \$1.00 payé.

J. H. Bryant à J. H. Bryant Limited, lot 1277 et lots 5-50 et 69 quartier sud. Prix payé.

HYPOTHEQUES

Wilfrid St-Onge à Louis Dugrenier pour \$375.00 affectant les lots 1062 et 1063 Orford.
 Théodore Bilodeau à Alfred Auger et al., pour \$200.00 affectant le lot 7-387 quartier sud.
 Domina Boucher à J. E. Bellehumeur pour \$500, affectant les lots 103 et 104 Orford.
 Dame Abraham Labrecque à Dame P. E. Caron pour \$1,000, affectant partie du lot 63 quartier centre.
 T. P. Lothrop à A. A. Lothrop pour \$800, affectant le lot 1536-12, quartier sud.
 Joseph Daudier et Uxor à William Bailey pour \$1,000, affectant les lots 16c et 16b, rang 6, Ascot.

DECHARGES

A. C. Skinner à C. O. St-Jean de l'hypothèque du 14 janvier 1920.
 Berthus Dion à Thomas Leclerc, de l'hypothèque du 13 octobre, 1919.
 William Bailey à Théodore Olivier, des hypothèques du 7 mai 1912 et du 5 août 1912.
 Sherbrooke Loan and Mortgage Co., à Dame Abraham Labrecque de l'hypothèque du 21 juin 1919.
 Edwards Realty Co., à C. O. Biron, de l'hypothèque du 4 février 1919.
 D. J. McManamy et al., à Edward McKeon de l'hypothèque du 18 octobre 1910; à Edward Kelly, de l'hypothèque du 1er décembre 1911; à Dame H. J. Duffett, des hypothèques des 11 août 1917 et 19 novembre 1918; à James Kénalty, de l'hypothèque du 6 août 1918; à Jos. Charest, des hypothèques du 31 août 1905, 30 mai 1906, 15 juin 1908 et 21 avril 1914.

Testament de feu Hollis Martin avec transmission affectant les lots 21e, 22e et 231 du 5e rang Ascot, légués à sa fille Dame F. W. Barton (née Martin). Reçu du Percepteur du revenu provincial, déclarant qu'il n'y a pas de droit exigible sur la succession de feu Hollis Martin.

C. O. Biron à Jean-Baptiste Houle, transfert de \$7,350.00 dus par Dame Arthur Teller.
 Transfert par Omer Fournier à Denault Grain and Provision Co., Ltd, de \$1,200.00 dus par Joseph Cloutier.
 Bail par L. H. Olivier à F. J. Conway, de chambres dans l'édifice érigé sur partie du lot 1265, quartier sud pour 5 ans, à raison de \$780.00 par an pendant la dite durée.
 L. H. Olivier à J. C. McConnell et O. J. Gendron, bail d'un magasin dans l'édifice érigé sur partie du lot 1265, quartier sud pour 5 ans pour \$10,000, pour la dite période.
 Bail par Jacob Kushner à Wong Wing et al., de partie de l'édifice érigé sur partie du lot 205 quartier centre, pour 2 ans pour \$1,840, pour le dit terme.
 Procès-verbal affectant les lots 1334, 1335, 1336, 1333 et 1339, quartier sud.
 Acte d'association entre Joseph Gagné et Paul Gagné sous le nom de "Jos. Gagné et Fils."

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

Semaine du 2 au 9 mars

Vente—Adélarde Grenier à Narcisse Grenier.
 Vente—A. J. Dubé à A. J. B. Robert.
 Vente—F.-X. Vanasse à William Moreau.
 Vente—Victor Déchène à Albert Samson.
 Vente—Emile Lacoursière à Henri Lefebvre.
 Obligation—Victor Gagnon à Lazare Villeneuve.
 Obligation—Arthur Nobert à Cyprien Lesieur.
 Obligation—Xavier Plante à Napoléon Longpré.
 Quittance—Dionis Dupont à Arthur Loranger.
 Quittance—Pierre Laventure à Philias Gélinas.
 Quittance—J. H. Nap. Désaulniers à Joseph Thiffault.
 Quittance—Léonora Choquette à Joseph Thiffault.
 Quittance—Blanda Leblanc à Vve Victor Ricard.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succession Clara Coulombe.
 Quittance—Dame F. F. Farmer à Alfred Bastien.
 Quittance—Dame F. F. Farmer à W. N. Godin.
 Quittance—Dame F. F. Farmer à Amable J. Dubé.
 Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à A. J. B. Robert.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Joseph Langlois.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Ths. Bellemare.
 Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Chs. Ed. Allard.
 Quittance—Jos. et Philémon Trudel à Arthur Thibaudeau.
 Quittance—Arthur Vincent à Clair Ayotte.
 Quittance—Philippe Rheault à Frank Pellerin.
 Quittance—Philippe Rheault à Arthur Pronovost.
 Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à Alex. Tessier et al.
 Quittance—Ls. DoBelder à J. H. Choquette.
 Quittance—Jos. A. Houle à Albert Lafrance.
 Déclaration sociale—Blais et Lamothe enregistré.
 Cession—Ls. Geo. Pellerin à Alarie Carignan et al.
 Cession—J. O. Duplessis et al. à Alarie Carignan et al.
 Subrogation—Dame F. F. Farmer à Dame Benj. Bourgeois.
 Conventions—Dame Henri Lajoie à Hér. D. G. Labarre.
 Vente—S. C. Aboud à Dame Eugénie Neault.
 Obligation—Dame Eugénie Neault à Le Prêt Hypothécaire.
 Quittance—Ferdinand Auger à Eglide Houle.
 Quittance—Joseph Auger à S. C. Aboud.
 Quittance—Emma Beaulieu à Azarie Meunier.
 Main-levée—Veuve Thomas Beaulieu et al. à Azarie Meunier.
 Déclaration sociale—Julien et Lord.
 Déclaration d'immeubles—Nestor Bourassa.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Dr Joseph Garceau, Shawinigan Falls vs Trefflé Bellemare, même lieu, \$29.00.
 Dr Joseph Garceau vs Frank Pellerin, même lieu \$26.50.
 Dr Joseph Garceau vs Jim alias Jacques Vincent, même lieu, \$51.00.
 Dr M. E. Gervais, Trois-Rivières vs Louis St-Pierre, même lieu, \$11.00.
 Carmen Védéré, Shawinigan Falls, vs Joseph Boumsanim, Cap de la Madeleine, \$52.56.
 La Banque Nationale, Trois-Rivières vs Antonio Cormier, Shawinigan Falls, \$67.00.
 Vente—Marie-L. Labranche et al. à Alex. Labranche et al.
 Vente—Alfred Provencher à Dame Mary Coury.
 Vente—Dame F. F. Farmer à Norman Labelle.
 Vente—Edmond Gauthier à Dame Paul Caron.
 Vente—Dame Robert Ryan à Dame Réal N. E. Lajoie.
 Vente—Dame Réal Lajoie à Dame Nazaire Pratte.
 Vente—Joseph Blais à Adélarde Gélinas.

Vente—Victor Lamarre à Ernest Lamarre.
 Vente—Ernest Dufresne à Dame J. N. Défond.
 Vente—H. A. Larochelle à Hormisdas Bolsvert.
 Vente—Shérif des Trois-Rivières à Banque Nationale.
 Vente—Athanasie Biron à Thomas Duplessis.
 Obligation—Albert Carbonneau à Ludger Jolin.
 Obligation—Alf. Garneau et al. à Gélinas et Jourdain.
 Obligation—Albert Richard à R. S. Cooke.
 Quittance—J. A. Lemire à Josaphat Labranche et al.
 Quittance—Trefflé Livernoche à Aug. Frenette et eux.
 Quittance—Ludger Jolin à Albert Carbonneau.
 Quittance—Dame H. Mercler et al. à J. F. Bellefeuille et al.
 Quittance—Chs. Pagé à Three Rivers Shipyards.
 Quittance—Dame Jos. Lamothe à J. A. Trudel.
 Quittance—Caisse Populaire, Trois-Rivières à Dame Rob. Ryan et al.
 Quittance—Dame Robert Ryan à Dame Réal Lajoie.
 Quittance—Adem. Bellerive à Alfred Provencher.
 Déclaration sociale—A. Pommier et Cie.
 Privilège—A. Héon et Cie. vs C. H. Moineau.
 Cession—Bellefeuille et Giroux à J. F. Bellefeuille.
 Exchange—Eudore Deshaies à Paul Désillets.
 Vente—Vve Aug. Frenette à Ovilla Chevalier.
 Vente—Ernest Toulignant à Ernest Vivier.
 Vente—Ths D. Malone et al., à L. O. Trottier et C. Villeneuve.
 Vente—Willie Dion à F.-X. Vanasse.
 Vente—Paul Duchaine à Eugène Martineau.
 Vente—Frédéric Brulé à Baptiste Cloutier et Pothier.
 Vente—Henri Bisson es-qual., à Maurice Bigné.
 Vente—Urgel Lebeau à The Shaw. W. & P. Co.
 Vente—Philippe Bruneau à Wilfrid Lachance.
 Vente—Alfred Ayotte à Georges Vézina.
 Vente—Arthur Lévasseur à Ephrem Lévasseur.
 Vente—Adélarde Gélinas à Alfred Blais.
 Vente—Omer Lévasseur à Victor Boucher.
 Vente—Arthur Ferron à Félix Mongrain.
 Vente—Joseph Dubé à Ovide Matteau.
 Vente—L. N. Lloyd à Justinien Bouchard.
 Vente—Dame W. Paquet à Cyrille Laguerre.
 Vente—Joseph Lesieur à J. R. Gariépy.
 Vente—J. F. Bellefeuille à The Wabasso Cotton Co.
 Obligation—Herménégilde Alarie à Guillaume Courtois.
 Obligation—J. Nap. Bernaquez à Willie Maréchal.
 Obligation—Wilfrid Vallée à Dame Philomène Aylwin.
 Obligation—Dame J. T. Martineau à Benjamin Paquet.
 Quittance—Caisse Pop., Pointe du Lac à Athanasie Biron.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Sev. Descoteaux.
 Quittance—Maxime Descoteaux à Joseph Corribeau.
 Quittance—Benj. Paquet à L. A. Michaud.
 Quittance—Elzéar Lacerte à Collins et Tremblay.
 Quittance—J. A. Robert à Adem. Melançon.
 Quittance—Jean-Bte Bolsvert à Adélarde Gélinas.
 Transport—Dame Exilia Tester à G. W. Bordeleau.
 Garantie—Oscar Gendron à Paul Lachance.
 Main-levée—Arsène Ricard à Syndicat Lamy.
 Donation—Olive Guilbert à Dame Jos. St-Pierre.
 Transport d'hypothèque—J. F. Bellefeuille à Emile Panneton.
 Vente—Thomas Young à Uldéric Legris.
 Vente—Uldéric Legris à Donat Juneau.
 Vente—Léopold Girard à Antoine Fournier.
 Vente—François Corribeau à Philippe Gélinas.
 Vente—Joseph Grenier à Albé Gélinas.
 Vente—Joseph Blais à Sévère Dufresne.
 Vente—Edmond Grenier à Georges Bolsvert.
 Vente—Médéric et Ernest Dessureault à Wilfrid Gélinas.
 Vente—Arthur Racine à Trefflé Marchand.
 Vente—Wilfrid Melançon à Joseph Champagne.
 Vente—Chester Judd à Zotique Lahale.
 Vente—Frs-Xavier Lambert à Joseph Martineau.
 Vente—Jos. Mongrain à Nap. Désaulniers.
 Obligation—Eugène Melançon à Jim Garceau.
 Obligation—Victor Giroux à F. X. Lambert.
 Obligation—Fortunat Desrochers à Flavien Hamel.
 Obligation—Octavien Houle à Cuthbert Rondeau.
 Obligation—P. S. Boucher à Laura Gélinas.
 Quittance—Télesphore Dugré à Alfred Garneau et al.
 Quittance—Héritiers J. B. L. Hould à Louis Dugré.
 Quittance—Pierre Beaumier à Joseph Germain.
 Quittance—Télesphore Descoteaux à Joseph Corribeau.
 Quittance—Vve Edouard Ferron à Ernest Bolsvert.
 Quittance—F.-X. Lambert à Victor Lamarre.
 Quittance—Frs. Hamel à Chester Judd.
 Main-levée—Robert Ryan à Alfred Garneau et al.
 Transport—Joseph Chevalier à P. J. Montreuil.
 Hypothèque—Loiselle & Jolivet à A. O. Morin.
 Exchange—Louis Langlois à Louis Berthiaume.
 Exchange—Hormisdas Melançon à Eugène Melançon.
 Obligation et transport—Alexandre Hamel à Sévère Ricard.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE.

Médéric Gagné, Kenogami vs Joseph Lapointe, St-Théophile du Lac, \$200.
 Arthur Ferland vs Wilfrid Groulx, tous deux de Shawinigan Falls et The C. P. R. mis en cause, \$131.25.
 A. Boisvert, Yamachiche, vs Eugène Maillet, même lieu, \$80.
 La Banque Nationale, 3 Rivières vs Isaac Dubé, Grand'Mère, \$02.54.

COUR DE CIRCUIT.

Massicot et Nobert, Cap de la Madeleine vs Ovilla Champoux, Grand'Mère, \$41.39.
 Massicotte et Nobert, Cap de la Madeleine vs Henri Rheault, même lieu, \$59.25.
 La Cie J. N. Beaudoin Ltée, 3 Rivières vs Jos. M. Pronovost, La Reine, \$50.00.
 William Chavanelle, 3 Rivières vs Thomas Duchaine, même lieu, \$83.70.
 Henri Thibeault, 3 Rivières vs Omer Fortier, même lieu, \$5.
 La Cie de Publication de "La Patrie", Montréal vs La Cie d'Imprimerie Trifluviennne, Enrg., 3 Rivières, \$8.60.
 Armand Hébert, 3 Rivières vs Alcide Bourassa, même lieu, \$38.00.
 J. Ovilla Doyon, Shawinigan Falls, vs Théophile Arvisais, St-Jean des Piles, \$68.
 Johnny Baribeau, 3 Rivières vs Adélarde Pepin, même lieu, \$31.00.
 Henri Bouchard, Amos, vs Urbain Duchêne, Ste-Flore \$20.
 Jos. F. Bellefeuille, 3 Rivières vs Wilfrid Paquin, même lieu, \$36.24.
 J. A. Mineau, 3 Rivières vs Hercule Benoit, même lieu, \$9.20.
 Jules Martin, 3 Rivières vs Emile Martin, même lieu, \$11.
 Bellefeuille & Frères, 3 Rivières vs Three Rivers Furs Works Co., même lieu, \$24.
 Oswald Bilodeau, Shawinigan Falls vs Johnny Frechette, même lieu, \$24.

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du premier au 6 mars 1920.

Vente—Mme Luce Brochu à Napoléon Lainesse, 369-17 et 369-18, Ste-Victoire, \$2,000, \$500 acc.
 Vente—Edouard Beaudvilliers à Uzéric Houle, 295, Ste-Victoire, \$3,300, \$500 acc.
 Cession—J. Calixte Vézina à "Vézina & Fils," p. 415, Ste-Victoire.
 Hypothèque—Emile Kirouac à Banque d'Hochelaga, 16, 1/2 s. o. 15, 285, 1/2 s. o. 284, Warwick et 1/2 s. o. 24, Tingwick, \$6440.39.
 Vente—Médéric Malo à Corp. Scol. Chénier, p. 504, Tingwick, \$150, payés.
 Vente—Mme Edna Young à Neil McNeil, fils, p. 297, 298, 299 et 301, Tingwick, \$6,000, \$1,000 a-c.
 Vente—Aimé Matton à Edmond Carignan, p. n. o. 823 et p. s. e. 724, Tingwick, 4,200, \$1,900 acc.
 Vente—Wm. Vinton Fraser à Aimé Matton, 732 et p. 733, Tingwick, \$1,800, \$550 acc.
 Transport—Succ. Philippe Marchand à Colbert Marchand, sur Edouard Chassé, \$575.
 Rétrocession—Succ. Philippe Marchand à Mme Annie Proulx, p. s. e. 1034, Tingwick.
 Vente—Louis Morency à François Carignan, p. St. Princeville, \$1,200 payés.
 Vente—Ephrem Lemieux, père à Joseph Laroché, 260, Arthabaskaville, \$1,100, payés.
 Transport—Albéric Lafond à Honoré Luneau, sur Philippe Boulanger, \$1,200.
 Vente—Roméo Allard à Michel Jutras, p. 84, Horton, \$3,000, \$1,300 acc.
 Obligation—Willie Ladouceur à Mlle Vitaline Beauregard, p. n. o. 12, 11e rg, Simpson, \$1,300.
 Vente—A. McLeay & Riddle Bros à Hormisdas Hamel, 847a, b, c, Tingwick, \$2,280.80, payés.
 Vente à réméré—Hormisdas Hamel à Joseph Plourde, 847a, b, c, Tingwick, \$2,280.80.
 Donation—Joseph Beaudet à Ademar Beaudet, 726 et 727, Bulstrode.
 Licitation—Succ. Joseph Blanchet à Mme Odile Bédard, 116, St-Norbert, \$7,400.
 Vente—Uldoric Boucher à Walter Fleurant, 1-3 n. e. 153, Horton, \$5,000, \$1,000 acc.
 Bail à rente—J. Ena Auger à Mme Exilia Auger, p. 454, Ste-Victoire, \$6.00 par année.

Vente—Mme Zénaïde Courtois à Alfred Blais, p. 454, Ste-Victoire, \$800, \$200 acc.
 Vente—Ademar Beaudet à Arthur Hamel, 726 et 727, Bulstrode, \$4,000, \$1,500 acc.
 Obligation—Arthur Hamel à Ernest Houle, 726, 727 et p. n. 732, Bulstrode, \$1,500.
 Obligation—Abelda Trottiér à Oscar Girouard, 4e, 9e rg et 4e, 10e rg, Stanfold, \$4,000.
 Transport—Succ. Dame Denise Lord à Léonidas Carignan, sur Lucien Jutras, \$1,500.
 Vente—Mme Marie Julie Lafrance à Edouard Tardif, p. 454, Ste-Victoire, \$400, \$200 acc.
 Rétrocession—Germain St-Pierre à Rév. J. B. Durocher, p. 309, Bulstrode.
 Obligation—Rév. J. B. Durocher à Georges Béliveau, 308 et 309, Bulstrode, \$1,000.
 Rétrocession—Mme Albertine Paradis à J. A. Caron, p. 388, Ste-Victoire.
 Vente—J. Arthur Caron à Jacques Laroche, p. 388, Ste-Victoire, \$400, payés.
 Vente—Xavier Bédard à Octave Tellier, 940, Tingwick, \$4,000, \$3,500 acc.

L'IMPORTANCE DU SYSTEME DES CANAUX DU CANADA

(Suite de la page 46)

Seize années de Trafic sur les canaux du Canada.

Le tableau suivant indique le trafic sur les canaux du Canada, pendant les seize dernières années. Il est tiré du rapport annuel du ministère des Chemins de fer Canaux.

	Tonnes	Tonnes
1905.....	9,371,744	1912.....47,587,245
1906.....	10,523,185	1913.....52,053,913
1907.....	20,543,639	1914.....37,023,237
1908.....	17,502,820	1915.....15,198,803
1909.....	33,720,748	1916.....23,583,491
1910.....	42,990,608	1917.....22,238,935
1911.....	38,030,353	1918.....18,882,619

Sur cette route directe, les approches des canaux et des chenaux des rivières intermédiaires sont clairement définis, et sont éclairés au moyen de bouées à gaz, sous le contrôle du département de la Marine et des Pêcheries, ce qui permet une navigation sûre entre les mains de pilotes compétents, le jour et la nuit. Les canaux de Lachine, Soulanges, Cornwall, Welland et du Sault Ste-Marie sont éclairés à l'électricité et mis en action électriquement. Le canal de Farran's-Point est éclairé à l'acétylène.

"Des systèmes mineurs, les canaux Murray, Trent, Rideau et le canal de la rivière Ottawa peuvent être considérés géographiquement comme des embranchements de la route directe de l'est à l'ouest. Toutefois, dans leur fonctionnement, ces canaux servent pour un trafic d'un caractère plutôt local. Isolée des systèmes déjà mentionnés, la navigation de la rivière Richelieu, de sa jonction avec le St-Laurent à Sorel au lac Champlain, est effectuée au moyen de l'écluse de St-Ours et du canal de Chambly; tandis que dans l'extrême est, le canal de St-Pierre fournit un moyen de communication entre les lacs Bras d'Or de l'île du Cap-Breton et l'océan Atlantique, ainsi que l'explique M. W. A. Bowden, ingénieur en chef du département des Chemins de fer pour 1918."

LA GRANDE ERREUR DU PAIN BLANC

Ce que c'est que le vrai pain

Le vrai pain ou pain naturel est celui qui provient de tout le blé moins le gros son. Meuniers et cultivateurs comprendront peut-être mieux si on leur dit que c'est la fleur ou farine proprement dite, plus le gru blanc, plus le gru rouge, plus le petit son. Ces trois derniers produits allaient autrefois aux "animaux à l'engrais" parce qu'on en ignorait la valeur précieuse et parce qu'on ne savait pas, ou plutôt qu'on avait oublié les bons procédés de nos grand'mères pour réussir à cuire le pain riche.

Qu'il soit donc bien compris que ceux qui reviennent du moulin avec la fleur dans un sac et les grus dans l'autre, "la farine pour le monde" d'un côté et "la farine à cochons" de l'autre, sont bel et bien à côté de leur "coche".

Retenons aussi que le grand malheur chez nous, même depuis la campagne actuelle du bon pain, c'est que les meuniers restent avec la fatale manie de trop bluter.

Le pain naturel n'est ni le pain de son, ni le pain noir d'autrefois, ni le pain complet qui contient 100 p. c. du blé (toute la mouture), mais du pain fait avec de la farine de blé dont "le gros son seul" a été écarté.

La composition chimique du blé est la suivante:

Matières farineuses ou amidonnées (la fleur)	60
Matières albuminoïdes (gluten et alias)	16
Matières grasses	2
Sels minéraux	2
Cellulose	2
Eau	18

Le gros son entraîne avec lui un peu de toutes ces substances puisqu'il représente 15 p. c. Le reste, 85 p. c., est ce qu'on est convenu d'appeler la farine naturelle.

La farine blanche du commerce est blutée à 62 et la farine ultra-blanche ou fleur forte destinée aux pains de fantaisie et aux pâtisseries, contient souvent moins de 50 pour cent.

Or, il est clair comme eau de roche que l'amidon entrant pour 60 p. c. dans le blé, le pain blanc n'est qu'un vulgaire gâteau d'amidon ou encore d'empois et qu'il ne prend du reste du blé (et ce sont les choses les plus précieuses) que tout au plus 2 p. c.

Mais l'amidon est blanc et cette blancheur amuse beaucoup les grands enfants qui y voient le symbole de la richesse nutritive et du progrès. Beau manteau qui ne recouvre que de la stérilité!

En faisant du pain de fantaisie, on ne prend pas même tout ce qu'il y a de beau, et on peut supposer que des matières grasses, des sels minéraux et du gluten, il reste à peine des traces.

Comment sommes-nous arrivés à cet égarement?

C'est ce que les bonnes gens se demandent. Peu soupçonneux parce que généralement de bonne foi, le bon peuple ignore qu'avec le pain blanc, des fortunes colossales se sont édifiées et s'édifient tous les jours à ses dépens, au détriment de sa santé, de sa vigueur au travail, et de l'heureuse croissance de ses enfants.

Voyons un peu ce qui pousse le gros meunier à cultiver en serre chaude le préjugé du beau pain blanc.

La farine riche se conservant mal, il ne pouvait pas l'accumuler en de vastes entrepôts pour produire la rareté et hausser les prix à sa guise. Il était également incapable de l'exporter en pays lointain pour étendre son commerce et multiplier ses profits. Alors il a mis de côté la bonne vieille mouture française qui donnait forcément de la farine chargée de gluten, d'huiles phosphorées, choses fragiles comme toutes les bonnes choses de ce monde et qui se gâtent vite.

Il a adopté la mouture à rouleaux qui, par une série d'opérations meurtrières pour la vitalité du grain, fait un tel sabotage du blé, qu'on en décolle, on en sépare absolument la fleur ou amidon de tout ce qui peut fermenter et faire gâter la farine. Il ne reste plus que la fleur, non seulement privée du gluten qui a mérité le surnom de "chair végétale vivante", non seulement privée d'huiles phosphorées, mais encore de ferments solubles. Ceux-ci seraient spécialement précieux: c'est un des grands triomphes du pain naturel et ce qui le fait digérer si bien. Mais ça fait aussi gâter la farine et Monsieur le Meunier l'écarte.

De la fleur, c'est-à-dire de l'amidon sans ferments ça se conserve. Là où il n'y a rien, la fermentation, comme le Roi, perd ses droits.

Mais quand on est réduit à se nourrir d'un pain qui n'a que cela, il ne faut pas être surpris si, de plus en plus, "le monde ne vaut plus rien". C'est depuis que la base de notre nourriture est faite de ce maigre résidu de blé sans ferments digestifs, que les santés périclitent avec progression réellement alarmante.

Mais à mesure que nous perdons la vigueur de nos pères, la fortune des meuniers va croissant. Il y en a de scandaleuses.

Voici comment elle les gonfle:

D'abord vous n'ignorez pas qu'il nous vend 60 p. c. du blé au même prix que le blé entier.

Et vous savez aussi que les grus se vendent jusqu'à \$3.75 par cent livres, sans parler du gros son.

Ceci c'est pour le fermier à gros grains. Mais le meunier moderne fait des affaires autrement plus belles, plus "sérieuses" suivant le mot cynique à la mode.

(A suivre à la page 64)

LA CONSTRUCTION

ASBESTOS

Construction d'un collège, \$62,000. Contracteur-général, Alf. Dion, 51 rue Brooks, Sherbrooke. Pas de mat riaux achetés. Le contracteur fera des sous-contrats.

AYLMER

Le conseil municipal doit prendre prochainement une décision au sujet de la construction d'une usine de filtration des eaux au coût de \$30,000.

Plan préparé pour réparer la propriété de E. B. Eddy. Architectes: Millson & Burgess, 209 rue Sparks, Ottawa. Les travaux commenceront en été.

BLUE SEA LAKE

Cottage d'été, propriétaire: C. S. Scott, 25 avenue Oakland, Ottawa. Les travaux commenceront au printemps.

BUCKLAND

Ecole de \$3,000 (Village des Points) Travaux doivent commencer sous peu.

CAP DE LA MADELEINE

Ecole, \$84,400. Electricien: N. Montplaisir, Cap de la Madeleine.

Résidence, \$6,000. Propriétaire: Honoré Brousseau. Entrepreneur général: U. W. Rousseau. Contrats à donner pour l'électricité et la plomberie.

Usine pour papier et pulpe, propriétaire: Laurentide Co., Ltd., Grand-Mère. Terrain acheté.

CHATEAUGUAY

Plans en cours pour un bungalow de \$2,000. Propriétaire et entrepreneur général: A. Guyot, 61 rue Canning, Montréal. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy, Montréal. Travaux doivent commencer en avril.

CHICOUTIMI

Garage public, \$75,000. Travaux à commencer en avril. Acier: Eastern Canada Steel & Iron Works, Ltd., avenue Lesage, Québec. Le reste des travaux doit être fait à la journée sous la surveillance du propriétaire.

Des soumissions seront reçues par le secrétaire-trésorier de la municipalité jusqu'au 23 mars courant pour la fourniture de matériaux devant servir à la construction de canaux et d'égouts.

Fabrique de laine, \$11,500, la Filature du Saguenay. Architecte: Ed. Lavole, entrepreneur général: W. Blackburn. Prix demandés immédiatement pour toutes sortes de machines pour filature de laine.

FRASERVILLE

Contrats pour agrandissement de l'Hôpital des Soeurs de la Providence. Pierre à chaud: Antoine Villeneuve, 2e Rue, Limoulu. Portes et châssis: Louis Côté, Rivière du Loup.

GRAND'MERE

Soumissions reçues jusqu'au 15 mars courant, par la Commission scolaire pour la construction d'une école commerciale. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières.

Rouleau & Fils, ont intention de rebâtir immédiatement leur moulin à scie qui a été complètement détruit par le feu.

HULL

Projet de construction d'une usine de filtration, \$250,000.

Projet de construction de résidences par le Conseil Municipal: \$100,000 sur les propriétés de la Cité, \$200,000 dans le district du Parc Columbus et \$400,000 dans le district de Wrightville. Constructions en stuc et brique.

KIRKS FERRY

Cottage d'été, Mme P. O'Connor, 43 avenue Empress, Ottawa. Travaux devant commencer au printemps.

Cottage d'été, F. W. Rice, 578 rue O'Connor, Ottawa.

Cottage d'été, A. Joanes, 165 rue Florence, Ottawa. Travaux à commencer au printemps.

Lachine

Plans préparés pour résidence et magasin, \$20,000. Propriétaire: O. P. Vigneault, 160, 10e Avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. 3 étages, travaux à commencer au printemps.

LA REINE

Soumissions reçues jusqu'au 14 mars, par le Rév. R. Chevallier, St-Philippe de la Reine, pour la construction d'une église. Architecte: Louis Caron, Nicolet.

LEVIS

Travaux d'intérieur, agrandissement et réparations du Club des Chevalliers de Colomb, \$30,000. Acier: Eastern Canada Steel & Iron Works, Ltd., avenue Lesage, Québec. Plâtrage: Georges Therrien, rue Fraser. Plomberie, contrat non encore accordé.

Travaux intérieurs, poste de police et de pompiers, \$37,280. Acier: Eastern Canada Steel & Iron Works, Ltd., avenue Lesage, Québec. Electricité, plomberie et chauffage: J. B. A. Lachance, avenue Mont-Marie, Lévis. Contrat pour le plâtrage à accorder.

MONTREAL

Travaux d'intérieur, réparations à un édifice à bureaux, \$85,000, Banque de Nouvelle-Ecosse, 189 rue St-Jacques. Menuiserie par le contracteur général: P. Lyall & Sons Construction Co., Ltd., 120 rue St-Jacques. Plomberie et chauffage: Jas. Ballantyne, 163 rue Nazareth. Restant des sous-contrats à accorder.

Soumission demandée pour réparation au théâtre "La Lune Rousse", \$12,000. Plan et spécifications chez le propriétaire A. Capradites, 871 rue Ontario Est. Renouvellement de la façade et constructions de deux escaliers pour conduire au balcon de façon à donner une capacité de 700 sièges.

Contrat accordé pour résidence, \$25,000, avenue Holton, Westmount. Propriétaire: E. C. Fetherstonhaugh, 775 rue Sherbrooke Ouest. Architectes: Fetherstonhaugh & McDougall, 511 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneurs généraux et maçons: Reid Bros., 515 rue Guy. Sous-contrats à accorder par les entrepreneurs généraux.

Soumissions demandées pour résidence semi-détachée, \$15,000, avenue Kitchener, Westmount. Propriétaire:

L. N. Noiseux, 55 du rue Couvent. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est. Plan et spécifications chez le propriétaire.

Fabrique et entrepôt, Holt Renfrew & Co., Ltd., 18 avenue Collège McGill, \$120,000. Plomberie et chauffage: Thos. O'Connell, 183 rue Ottawa. Peinture: Elbert Mapes. Electricité et plâtrage: contrats à donner.

Plans préparés pour atelier de réparations d'autos, rue des Conseillers de Ville, Bramson Auto Service, 445 Place Phillips. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est.

Les travaux commenceront bientôt pour les réparations et l'agrandissement de l'édifice Valliquette, \$200,000, par L. R. Steel Co., Ltd., Royal Bank Building, Toronto. Architecte: Geo. Monette, 83 rue Craig Ouest, Montréal.

Plan préparé pour résidence, rue Tupper près Atwater, Westmount. Propriétaire: Succession Masson, 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 76 rue St-Jacques.

Manufacture, 344 avenue DeLormier, détruite par le feu. Perte, \$75,000. Propriétaire: Succession James Reid Wilson, 17 Côte de la Place d'Armes.

Edifice à bureaux projeté rue St-Jacques, par Crown Trust Co., 145 rue St-Jacques. Terrain acheté. Les bâtiments qui y existent actuellement seront démolis. Attendent des conditions plus favorables pour reconstruire.

James Wilder, 325 rue Bleury, fait démolir de vieilles bâtisses, rue Bleury, pour construire des bureaux. Travail à la journée.

Plans préparés pour 7 logements, \$100,000, coin Tupper et Atwater. Propriétaire: Succession Masson, 13 rue St-Jacques. Soumissions reçues par les architectes: Bastien & Cartier, 76 rue St-Jacques, du 15 au 22 mars.

Contrat accordé pour réparations à la bâtisse de Benson & Hedges, 171 rue St-Jacques, \$35,000. Architecte: D. J. Spence, Côte du Beaver Hall. Entrepreneurs généraux: D. G. Loomis & Son, 1112 rue St-Patrice.

Contrat accordé pour travaux à commencer sous peu, théâtre de \$300,000, coin Cathcart et Collège McGill. Propriétaire: J. & J. J. Allen, rues Richmond et Victoria, Toronto. Entrepreneurs généraux: General Building Corp., Ltd., 609 Kent Bldg., Toronto.

Réfection intérieure, résidence, \$4,000. L. R. Trudeau, 1809 boulevard Gouin. Electricité, peinture et plâtrage à faire à la journée. Tous matériaux achetés par le propriétaire.

2 résidences de \$7,000 chacune, rue Champagneur, Outremont. Propriétaire et entrepreneur général: L. A. Beauchemin & Cie, rue Champagneur.

Victor E. Lambert, 350 avenue Marcell, a acheté des terrains et compte construire plusieurs résidences cet été.

Construction Ltd., 221 avenue Harvard, ont acheté des terrains sur l'avenue Hampton et veulent y construire un certain nombre de résidences.

Réparation et agrandissement des bureaux de la Canadian Pacific Ocean Service, Ltd., 2 rue St-Pierre, \$20,000. Architecte: D. H. Mapes, Gare Windsor.

10 résidences, Bowling Garden, Pointe-Claire. Propriétaires: Todd &

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 10 mars 1920.

Les changements de prix sont nombreux cette semaine et la tendance à la hausse est toujours continue. La difficulté de se procurer la matière première pour la fabrication des articles d'acier est un des principaux facteurs de la hausse des prix, le change aussi continue à y contribuer dans une large mesure. Les cadenas sont plus chers et beaucoup d'articles en acier ont également augmenté.

Les lattes forgées sont plus chères. Les cirages ont augmenté. Les meules se vendent d'après une nouvelle liste de groupement. Les escomptes sur les rivets de cuivre ont été révisés ce qui augmente quelque peu les prix. Les pièges à gibier ont monté. Les scies passe-partout ont augmenté. Les chaînes sont plus chères d'après la nouvelle liste. Les lances et joints de tuyaux d'arrosage sont marqués plus chers.

Les nouveaux prix des carabines Winchester sont maintenant en vigueur et sont sensiblement plus chers. La fonte de machinerie atteint des prix de fantaisie. La corde Manille a augmenté de 2 cents la livre et vaut maintenant 33 cents. L'huile combustible monte encore. Le prix de l'étaupe est de 10 pour 100 plus élevé. Les clous pressés sont en hausse. La soudure est plus chère et les tuyaux de plomb, bien que n'ayant pas augmenté, sont très fermes. Le plomb en saumon est difficile à obtenir. Le cuivre est un peu plus facile.

LES CIRAGES ONT AUGMENTÉ

Une augmentation de 5 cents par douzaine a été faite dans le prix du cirage imperméable Nugget qui se vend maintenant \$1.25.

Les cirages de Packard se vendent comme suit: Combinaison Pony \$1.50 la douzaine; Combinaison 51 cents à \$2.40; Ladies' Special, 50 cents à \$2 la douzaine.

LES LATTES FORGÉES ONT AUGMENTÉ

Quincaillerie forgée. — Une augmentation de base de prix a été mise en vigueur sur toutes les lignes de fer forgé fabriquées par la Montréal Hardware Company. Les boulons de contrevents en fer forgé sont compris dans ce mouvement et l'augmentation est approximativement de 5%.

LES PRIX DES MEULES ONT ÉTÉ RÉVISÉS.

Une augmentation est en vigueur

sur le prix des meules, qui varie maintenant suivant les groupes. Les prix actuels sont les suivants: Groupe A. \$3.25 les 100 lbs.; groupe B \$3.50 les 100 lbs; Groupe C \$3.50 les 100 lbs, groupe D \$4.00 les 100 lbs. Nous donnons ci-dessous la nouvelle classification par groupes. Termes de vente ex-cour Montréal avec base de 30% à deux jours.

Poids en lbs	Épaisseur régulière	Diamètre approximatif
Groupe A—		
40 à 49	2 à 2¼ pcs	18 pcs
50 à 59	2¼ à 2½ pcs	19 pcs
60 à 69	2½ à 2¾ pcs	20 pcs
70 à 79	2¾ à 3 pcs	22 pcs
80 à 89	2¾ à 3 pcs	23 pcs
90 à 99	2½ à 3 pcs	23 pcs
Groupe B—		
20 à 29	2 à 2¼ pcs	13 pcs
30 à 39	2 à 2¼ pcs	16 pcs
Groupe C—		
	2¼ à 4 pcs	24 pcs
	3 à 5 pcs	30 pcs
	4 à 8 pcs	36 pcs

Groupe D—

Toutes les pierres, sans égard au diamètre ou au poids dont l'épaisseur est moindre que la mesure régulière indiquée ci-dessus.

Prix spéciaux pour pierres au-dessus de 48 pouces de diamètre, au-dessous de 20 lbs et pour pierres ayant moins de 1½ pouces d'épaisseur.

LES CADENAS MONTENT ENCORE

L'augmentation constante de l'acier en plaque ainsi que la nouvelle hausse du change ont amené une augmentation de 10% sur les prix des divers cadenas. Ceci s'applique à toutes les lignes en général.

LES RIVETS DE CUIVRE AUGMENTENT

Le prix des rivets de cuivre a considérablement augmenté, l'ancien escompte qui était de 5 pour cent en plus est maintenant de 20 pour cent en plus.

LES SCIES PASSE-PARTOUT SONT PLUS CHERES

Les nouveaux prix des passe-partout Simonds sont sortis. Les prix suivants sont en vigueur: 4½ pieds, \$5.30; 5 pieds, \$5.80; 5½ pieds, \$6.60; 6 pieds, \$7.55; 6½ pieds, \$8.80; 7 pieds, \$10.20; 7½ pieds, \$11.55. On s'attend à ce que les autres marques augmentent dans la même proportion.

LES CHAINES A TREUIL PLUS CHERES — REVISION GÉNÉRALE DES PRIX.

Le prix des chaînes à treuil a encore augmenté cette semaine et les

nouveaux prix pour soudure électrique sont les suivants (l'augmentation est de ½ cents par livre): B.B. 1-8 par 100 lbs, \$22.25; 3-16 \$19.50; 1-4 \$17.75; 5-16 \$15.00; 3-8 \$12.25; 7-16 \$12.00; ½ \$11.50; 5-8 \$11.30.

Pour les B.B.B. les prix sont les suivants: 1-8 \$24.75; 3-16 \$22; 1-4 \$20.25; 5-16 \$17.00; 3-8 \$14.25; 7-16 \$14; 1-2 \$13.50; 5-8 \$13.25.

LES PRIX DES PNEUS SONT DE 15 À 20% PLUS ÉLEVÉS

On constate cette semaine une augmentation du prix des pneus d'autos; les 3 pouces et 3½ pouces ont augmenté de 15% et toutes les chambres à air sont en hausse de 15% sur les cours précédents.

LES TUYAUX D'ARROSAGE POUR 1920

Les prix demandés actuellement à Montréal pour les tuyaux d'arrosage pour la saison 1920 sont les suivants: 3 épaisseurs par ½ pouce, 13 cents le pied; ¾ par 3 épaisseurs 17 cents, ½ pouce par 4 épaisseurs 14½ cents et ¾ par 4 épaisseurs 19 cents.

Le tuyau ondulé de ½ pouce de diamètre se vend à 20 cents et celui de ¾ à 26 cents. Le tuyau garni de fil de fer est coté à 15% au-dessus de la liste.

LES LANCES ET LES JOINTS DE TUYAUX SONT EN HAUSSE

Une nouvelle augmentation est en vigueur pour les lances d'arrosage. Les "Gem" ordinaires se vendent maintenant \$9.45 la douzaine, les joints en laiton de ½ pouce de diamètre sont cotés à \$2.45 la douzaine, ceux de 5-8 et de ¾ à \$2.75.

LES NOUVEAUX PRIX DES CARABINES SONT BEAUCOUP PLUS ÉLEVÉS.

Les nouveaux prix de quelques modèles sont sortis et sont comme suit: Modèle 1894, canon rond, \$43.75 la pièce; trente-30 \$46.30; trente-32 spécial \$46.30; 38-55 canon octogonal, \$47.15 pièce; 30-30, \$49.55; 32 spécial, \$49.65; 30-30 calibre carabine \$42.90; 1895 à levier \$61.30. Le prix de 61.30 s'applique aussi au 30 armée et au 303 britannique.

Des augmentations ont également eu lieu sur les carabines 22. Voici les prix de la marque Stevens: No 14½ \$6.20 pièce; No 26 \$7.50; No 12 \$9.50; No 17 \$11.50; à répétition No 17 \$18.50.

NOUVELLE AUGMENTATIONS DES PIEGES A GIBIER.

La nouvelle augmentation est d'environ 10%. Les Victor avec chaîne, se vendent comme suit: No 1, \$2.75 la douzaine; No 1½ \$4.25; No 2 \$5.75. Les H. & N. des mêmes numéros sont cotés respectivement à \$5.00, \$7.60 et \$10.60 la douzaine.

LA FONTE DE MACHINERIE AT- TEINT PRES DE \$50.00.

Vieux matériaux. — La fonte de machinerie se maintient très ferme et les marchands offrent de \$44 à \$47 la tonne. Ce n'est là probablement qu'une hausse temporaire, cependant si les difficultés d'approvisionnement continuent, les prix se maintiendront élevés. L'acier de rebut est plus faible sur les marchés américains, cela est probablement dû au fait que la situation est quelque peu stabilisée parce que les approvisionnements actuels sont suffisants pour répondre aux demandes du moment.

LES ARTICLES EN FIL DE FER SONT FERMES — MOUVE- MENT ACTIF.

Le marché se maintient ferme et les ventes de fil de fer, surtout dans les articles courants, sont d'une activité soutenue. Il n'est pas improbable qu'il y ait bientôt une révision des prix, car la consommation est forte comparativement à la production. Les fils d'acier doux sont basés sur le prix du \$5.50 les cent livres.

	Rouleau de 80 perches	les 100 lbs
2 pt x 5	4.89	
4 pt x 6	5.30	
4 pt x 4	5.76	
Fil de fer barbelé	6.15	
Fil galvanisé tressé uni	6.65	
Ressort spirale galvanisé—		
No 9	5.80	
No 12	5.95	
No 13	6.05	
Fil de fer galvanisé uni—		
Nos 0 à 8 inclus	6.15	
No 9	5.75	
No 10	6.20	
No 11	6.25	
No 12	5.90	
No 13	6.00	
No 14	6.60	
No 15	7.05	
No 16	7.20	
No 9	6.30	
No 10	6.40	
No 11	6.45	
No 12	6.55	
No 13	6.65	
No 13½	6.70	
No 14	6.85	
No 15	7.00	
No 16	7.15	
Attaches à ballots, avec boucle simple:		
No 12	6.40	
No 13	6.50	
No 13½	6.60	
No 14	6.65	

No 15	6.85
No 16	7.00
Broche à foin, avec anneaux en spirales:	
No 13	5.25
No 14	5.35
No 15	5.45

MARCHE FERME SUR LE FER ET L'ACIER

Les conditions du marché ne sont que peu différentes de celles de la semaine dernière. Les ventes sont toujours actives, les prix se maintiennent fermes et tout semble indiquer que le marché continuera à être ferme. Il est même possible qu'une révision des prix soit faite dans le sens de la hausse.

LES TOLES NOIRES SONT SANS CHANGEMENT

On constate peu de changement sur ce marché et les conditions semblent rester à peu près les mêmes. La rareté des plaques continue. Quelques petits envois arrivent de temps à autre sur le marché, ce qui ne suffit pas à répondre aux grandes demandes actuelles. Les prix se maintiennent très fermes et l'on dit que l'on peut s'attendre à une hausse d'un moment à l'autre.

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	7.70
Calibre 12	7.75
Calibre 14	7.80
Calibre 16	8.05
Calibre 18-20	8.05 8.20
Calibre 22-24	8.10 8.25
Calibre 20	8.15
Calibre 28	9.20

Tôle galvanisée en feuilles:

10% onces	11.30
Calibre 28	11.00
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	10.35
Calibre 16	10.25
Calibre 18	10.25
Calibre 20	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	11.50
Calibre 26	11.25
Calibre 24	10.65
Calibre 22	10.30
Calibres 18 et 20	10.10

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

LA CORDE MANILA MONTE DE 2 CENTS — LA SISAL SANS CHANGEMENT

La pure Manila se vend maintenant sur la base de 35 cents la livre. Ceci est dû à la hausse des cours aux Etats-Unis ainsi qu'au taux défavorable du change. Les prix du Sisal sont sans changement de même que pour les autres qualités de Manila. Les prix cotés sont les suivants: Pure Manila 35 cents la livre; Manila British et Beaver 26 cents; Sisal 22½ cts.

LES HUILES COMBUSTIBLES AUG- MENTENT — LA GASOLINE ET LE PETROLE

Les prix de la gasoline et du pétrole sont sans changement. La gasoline pour automobiles reste à 36 cents. Le pétrole se vend, suivant la qualité de 25 à 28 cents le gallon.

L'huile combustible, en raison de la rareté, du taux du change et de la demande excessive, a de nouveau augmenté et la base actuelle est de 13¾ cents le gallon. Ce produit doit être maintenant transporté en wagons réservoirs ce qui coûte plus cher que par eau.

LES CLOUS SANS CHANGEMENT.— BEAUCOUP D'ORDRES IMPORTANTES.

La demande est excessive pour les clous de toutes sortes. Un de nos correspondants déclare qu'il est très difficile d'obtenir des cotations pour de gros lots, ce qui indique que les approvisionnements sont faibles. Le commerce de quincaillerie en gros a ordonné d'une façon constante et le tonnage mis en consommation cet hiver a été très important. Les clous standard en broche sont basés sur le prix de \$5.50 le baril et les clous coupés à \$6.35.

LES VENTES DE POELES SONT ACTIVES EN DEPIT DES PRIX ELEVES

Les prix élevés des poêles ne découragent pas les acheteurs qui achètent largement maintenant.

Le marché des ustensiles de cuisine est très ferme et grâce à leurs achats faits à l'avance, les fabricants sont encore capables de livrer convenablement.

AUGMENTATION DE 10% SUR L'ETOUPE

Une augmentation a eu lieu sur l'étope. Le prix de la qualité pour plombiers est de \$12.00 les cent livres et celui de l'U. S. de \$21.50. Le marché est ferme, en dépit de la hausse.

LES CLOUS PRESSES ET LES GRAMPONS AUGMENTENT

Une hausse est en vigueur sur les clous en acier pressé et les clous à navires. Le nouveau cours est de \$7.00 les cent livres pour les 3-8 et au-dessus et de \$7.50 pour 1-4 et 5-16.

Les crampons à brosses sont également plus chers et valent de \$15.75 à \$17.00 la douzaine.

LA SOUDURE AUGMENTE DE 1 CENT LA LIVRE.—LES TUYAUX DE PLOMB TRES FERMES.

Articles en plomb — Le plomb est pour ainsi dire le métal le plus ferme sur le marché aujourd'hui et on peut

s'attendre sous peu à des augmentations sur tous les articles en plomb. La soudure est très ferme et il y a eu une augmentation de 1 cent par livre cette semaine. Les marchands déclarent qu'il est pratiquement impossible de se procurer les approvisionnements nécessaires. Par suite de cette rareté et en raison de la fermeté du plomb en saumon à l'heure actuelle, il ne peut être question de diminution et la tendance est décidément à la hausse.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	16.00
Rebuts de plomb	17.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p.c.	
Coudes et trappes en plomb. liste plus 10 p.c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., piéd carré	0.13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, piéd carré	0.13½
Feuilles coupées, ½c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, ¾c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.45½
Soudure, strictement, la lb.	0.42½
Soudure, commerciale, la lb.	0.39½
Soudure wiping, la lb.	0.38
Soudure à broche (No 8)—	
45-55	0.45
50-60	0.48
Zinc en feuilles, casks	0.17½
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE PLUS AISE — LE PLOMB TRES FERME

Métaux en lingots. — Il n'y a rien de nouveau à relater sur le marché cette semaine, sauf pour le plomb qui continue à augmenter. Les autres cours sont sans changement. Les marchands déclarent qu'une légère diminution des ventes s'est manifestée cette semaine, mais les approvisionnements arrivent d'une façon satisfaisante.

Cuivre. — Le cuivre est plus facile et on constate quelques légères baisses sur le marché local. La base de l'électrolytique est maintenant de 24 cents la livre et celle du casting de 23¼ cents.

Zinc. — Le zinc est très calme et a atteint 12 cents la livre, soit une diminution de ½ cent.

Plomb. — Le plomb est le métal le plus ferme sur le marché de cette semaine et les approvisionnements n'arrivent que lentement sans rien qui puisse indiquer une amélioration probable. Le plomb se vend 12 cents la livre.

Antimoine. — L'antimoine se maintient à 14 cents pour le Chinois et 15 cents pour l'Anglais. Le ton général tend plutôt à la baisse.

PEINTURE ET VERNIS

Le fait le plus saillant de la semaine est l'augmentation de 1¼ cents

par livre du blanc de plomb sec, ce qui fait prévoir une hausse inévitable de ce produit broyé dans l'huile. On s'attend à voir ce dernier produit augmenter de 2 cents ou au moins de 1½ cents. Cette situation est due à l'augmentation du plomb en saumon ainsi qu'à la grande difficulté de se procurer ce métal en quantité suffisante.

L'huile de lin maintient son cours de la semaine dernière mais est toujours difficile à se procurer. Quelques fabricants ne donnent pas de cotations et attendent simplement le moment où il sera possible d'avoir de la graine d'avance pour la broyer. La térébenthine se maintient sans changement. Les vernis sont très fermes et peuvent augmenter sous peu. Les insecticides sont toujours fermes et leur demande est plus active que jamais. Les couleurs en poudre vont bientôt, dit-on, subir une augmentation. Les affaires sont très actives en ce moment.

L'HUILE DE LIN PLUS RARE ; LES FACTEURS SONT FERMES.

Les facteurs sont fermes pour l'huile de lin et bien que le marché n'indique aucun changement de prix appréciable, les cours de base des graines porteront le prix de l'huile à 10 cents de plus qu'actuellement. Les moyens de transport sont difficiles et les broyeurs hésitent à faire des cotations, dans certains cas, ils ne cotent même pas du tout. Le prix de l'huile de lin anglaise s'est également affermi et l'huile importée, en tenant compte de la différence du change, coûte environ \$2.45 le gallon en bonnes quantités. Tant que la graine ne pourra pas être obtenue aux usines, il n'y a guère d'espoir d'avoir un marché meilleur.

	Gallon impérial
Brute—	
1 à 2 barils	2.50 2.60

3 à 4 barils	
Bouille—	
1 à 2 barils	2.52½ 2.62½
3 à 4 barils	

En raison des fluctuations du marché des graines, les jobbers en général ne cotent pas.

LA TERE BENTHINE EST FERME ET LES VENTES SONT ACTIVES

Le cours se maintient à \$3.20 — \$3.25 le gallon par lot d'un seul baril. La demande est assez active. Avec les difficultés de transport actuelles, il est peu probable de voir une amélioration des stocks et des prix avant peu.

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	3.20 3.25
Par petits lots	3.27 3.32
Emballage en sus.	

LE MASTIC SE MAINTIENT, MAIS PEUT NE PAS AUGMENTER

Le marché est toujours aussi ferme que depuis plusieurs semaines, les matières premières sont rares. Cependant la demande n'est pas très importante à cette époque de l'année et on espère qu'avant la saison active de vente, il pourra survenir quelque amélioration dans la situation de l'huile de lin et dans les arrivages de blanc. Ce dernier produit est plutôt rare, mais on s'attend qu'avec l'amélioration prochaine des transports une plus grande quantité de blanc pourra atteindre ce marché.

Nous cotons: Mastic Standard:

		Au- des- sous
	5	1 de 1
	tonnes	tonne
En barils	\$5.50	\$5.75 \$6.10
En ½ barils	5.65	5.90 6.80
Par 100 livres	6.30	6.60 6.95

LE HARNAIS MARQUE IMPERIAL SE VEND RAPIDEMENT ET FACILEMENT

Ne vous embarrassez pas avec un harnais sans marque quand l'Imperial est si facile à vendre. Vos clients connaissent les avantages de la Marque Imperial, et ils l'achètent avec plaisir. Vendez le harnais de la Marque Imperial et augmentez votre commerce de harnais.

Fort -- Durable -- Garanti

Fort et durable, le Harnais Imperial résiste aux efforts brusques. Garanti exempt de défauts dans le matériel et la fabrication, le Harnais de la Marque Imperial assure des clients satisfaits. Faites un commerce profitable— donnez satisfaction à vos clients — avec le Harnais de la Marque Imperial.

Manufacturiers de harnais et de sellerie.

SAMUEL TREES & CO., LIMITED
42 Wellington Street East, - - TORONTO.

Par 25 livres . . .	6.60	6.85	7.20
Par 12½ livres . . .	6.85	7.10	7.45
En boîtes 3 et 5 lbs	8.60	8.85	9.30
En boîtes 2 et 3 lbs	9.10	9.35	10.70
En caisses 100 lbs .	7.65	7.90	8.25

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

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

Termes : 2% 15 jours, net 60.

LES SHELLACS ET LES GOMMES RENDENT LE VERNIS FERME.

Bien qu'on n'annonce pas de nouveaux prix pour le vernis, le ton s'est raffermi depuis quelque temps. Les gommes sont extrêmement rares et chères et on ne prévoit aucune amélioration prochaine. Les boîtes de fer-blanc quand on peut les obtenir coûtent davantage. L'esprit méthylique est rare et plus difficile à se procurer de jour en jour.

Les shellacs sont toujours chers et ne semblent pas devoir baisser. La tendance est toujours à la hausse.

LE COMMERCE DES INSECTICIDES ETABLIT UN NOUVEAU RECORD

Insecticides. — Les prix ont été fermement maintenus sur toutes les lignes des insecticides, et les affaires cette saison, ont été phénoménales. Cela est dû au fait, nul doute, que les produits sont employés en plus grande quantité chaque saison par les cultivateurs, les propriétaires de vergers et autres, et aussi à cause de la difficulté probable que l'on aura plus tard à avoir des livraisons, les commandes sont placées de meilleure heure cette saison, le marché est très fort, et bien qu'aucune avance n'ait été faite encore, on s'attend à ce que des prix plus élevés soient en vigueur plus tard.

LES FABRICANTS DE PEINTURE FONT DU TRAVAIL SUPPLEMENTAIRE

Peintures et spécialités. — Les prix sont très fermement maintenus sur les peintures préparées et sur les diverses spécialités, il ny a pas de probabilité que des réductions de prix seront faites. Les usines travaillent pendant des heures supplémentaires et certains manufacturiers de peintures déclarent qu'ils travaillent sur une base de 24 heures. Le marché de toutes les spécialités est ferme également, et les shellacs ainsi que les gommes sont particulièrement forts par suite de la situation de la matière première, qui continue d'être difficile.

PEINTURES

Alabastine.

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

Bleu.

La livre	0.11	0.12
Couleurs (sèches) la livre		
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15	0.17
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.19	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.19	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.08½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ocre français, barils	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnetic	0.05	
Vermillon	0.40	
Vermillon anglais	2.50	

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pure	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu Ultra-marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir Ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne	
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs) Gallon

Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	5.75
Email "Blanc", B-H	8.00
Mopramel	7.00
Jasperlac	4.15
Sunshine, blanche	5.75
Invincible	6.90

Vitre Simple épais Double épais

Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80

61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15%.
Escompte à la feuille, 40% de la nouvelle liste.

f. o. b. Montréal.
Clous de vitriers.
Recouverts zinc, \$1.44 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

	Montréal Toronto
Anchor, pur	\$18.00 \$18.35
Crown Diamond	18.00 18.35
Crown, pur	18.00 18.35
Ramsay pur	18.00 18.35
Green Seal	18.00 18.35
Moore, pur	18.00 18.35
Tiger, pur	18.00 18.35
O. P. W. Dec., pur	18.00 18.35
Eléphant, véritable	18.50 18.85
Red Seal	18.00 18.35
Decorators, pur	18.00 18.35
O. P. W. anglais	18.00 18.35
B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$21.00, Toronto; \$20.65, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.	
Vert de Paris	la lbs
En barils, environ 600-lbs	0.50
Sn kegs de 250 lbs	0.50½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.51
En barillets, 25 lbs	0.52
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.54
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.56

AUGMENTATION DU BLANC DE PLOMB EN POWDRE. — LE PRODUIT A L'HUILE VA MONTER

Le blanc de plomb à l'huile s'affermi de plus en plus. On a vu cette semaine une augmentation du blanc de plomb en poudre et on s'attend sous peu à une hausse du blanc broyé à l'huile, qui se produira peut-être même avant la fin de la semaine. La situation entière dépend du plomb en saumon qui monte et qui est difficile à obtenir aussi bien en Canada qu'aux Etats-Unis ou à Mexico. Il est probable qu'il y aura une augmentation de 1½ à 2 cents. Les prix actuels sont les suivants : Lots de 5 tonnes, \$17.50 les cent livres; lots d'une tonne \$18, lots en-dessous d'une tonne \$18.35.

PAS DE BAISSSE EN PERSPECTIVE POUR LE VERRE

La demande excessive de verre absorbe totalement la production. Comme les demandes vont encore augmenter à l'approche de la saison active, les jobbers et les importateurs qui ont fait de si bonnes affaires pen-

dant tout l'hiver, vont probablement exiger le maximum de rendement des fournisseurs. Même en tenant compte de l'augmentation de la production aux Etats-Unis, en Canada et en Belgique, rien ne semble montrer que la production puisse dépasser de beaucoup, si toutefois elle les dépasse, les besoins qui vont se manifester. Ceci s'applique aussi bien à la vitre qu'à la glace.

Voici la nouvelle liste de prix qui est sortie pour la glace :

		Le pied carré		
Plaque jusqu'à	1 pd,	chacune	1.30	
Plaques de	1 à 2 pds,	—	1.45	
— de	2 à 3 pds,	—	1.75	
— de	3 à 4 pds,	—	2.00	
— de	4 à 5 pds,	—	2.45	
— de	5 à 7 pds,	—	2.55	
— de	7 à 10 pds,	—	2.85	
— de	10 à 12 pds,	—	2.90	
— de	12 à 15 pds,	—	2.95	
— de	15 à 25 pds,	—	3.10	
— de	25 à 50 pds,	—	3.20	
— de	50 à 75 pds,	—	3.25	
— de	75 à 90 pds,	—	3.30	
— de	90 à 100 pds,	—	3.70	
— de	100 à 120 pds,	—	3.85	
— de	120 à 140 pds,	—	4.70	
Plaques de 101 à 110 de large,	ne contenant pas plus de 100			
pieds chaque			4.75	
Plaques de 111 à 120 de large,	ne contenant pas plus de 100			
pieds chaque			5.25	
Plaques de 101 à 110 de large,	contenant plus de 100 pieds			
chaque			5.25	

Plaques de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque 5.75
Escompte au commerce, 15%.
Les prix ci-dessus sont f.o.b. Montréal. Emballage en sus.

LA CONSTRUCTION

(Suite)

Cochius, 801 New Birks Bldg. Tous travaux à exécuter à la journée. Les propriétaires achèteront tous les matériaux.

Magasin et entrepôts, \$30,000. Normandin Turcotte, 257 Ste-Catherine Ouest. Travaux de peinture à la journée.

Transformation d'une résidence en 3 logements, rue Adam. Propriétaire: A. Guimond, 419 rue Adam. Sous-contrats à accordtr par les entrepreneurs généraux: A. Bonin, 385 rue Letourneux.

FRANÇOIS DROLET

MARCHAND DE CHAUSSURES

34, Rue Sous-le-Fort, QUEBEC.

Tél. Magasin 6435 Rés. Privée 426

J. H. BLOUIN

MARCHAND DE CHAUSSURES

Gros et Détail

Spécialité: Chaussures de luxe.

UNE VISITE EST SOLLICITEE.

262, Rue St-Joseph, QUEBEC.

Téléphone : 724. Tél. Privé: 4152

DELMONICO HOTEL

MIVILLE RACINE, Prop.

137 Rue St-Pierre, QUEBEC

Vins, Liqueurs et Cigares des meilleures marques. Huitres de choix.

REPAS SERVIS A LA CARTE

Une visite est sollicitée.

Tél. 2077

LA COMPAGNIE

HUBERT MOISAN

Entrepreneurs de Pompes Funèbres

Embaumement des corps suivant les procédés les plus modernes.

Propriétaires de

l'Assurance Funéraire de Québec

Spécialité: Grand assortiment de tributs floraux, en perles et en fleurs artificielles.

297, Rue St-Joseph QUEBEC.

Tél. 899

Maison fondée en 1876

Un des plus anciens établissements à Québec.

ELZEAR PAQUET

Enr'g

Epiceries, Vins et Liqueurs

13, Rue Dalhousie, QUEBEC.

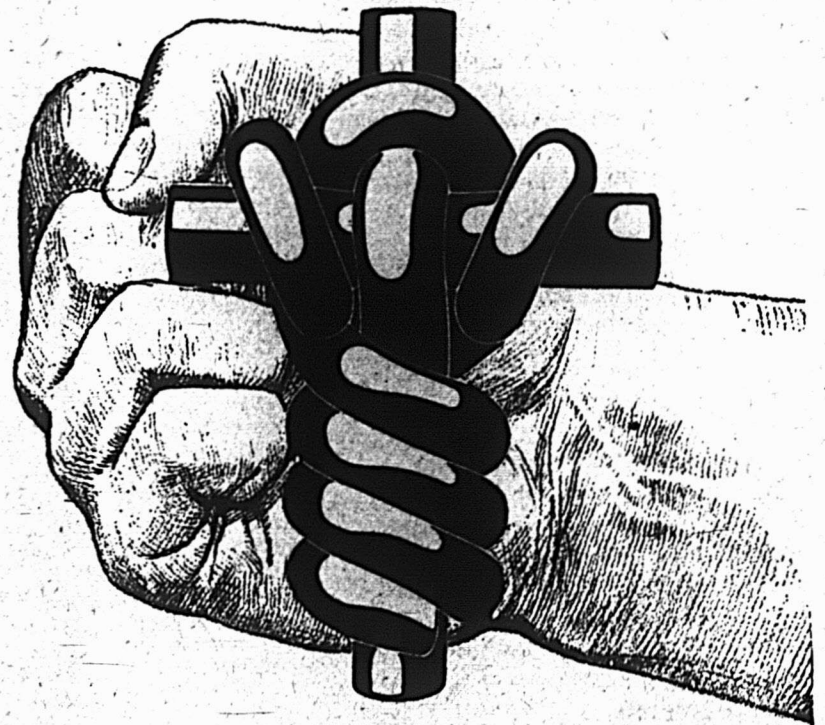
Basse-Ville

PLUS FORTE

qu'un

POING PUISSANT

*La Boucle bien connue
employée dans la*



**CLOTURE
FROST.**

Frost Steel and Wire Co., Ltd.,

Hamilton, Ont.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, le 10 mars 1920.

Le marché se maintient très soutenu, bien que l'on constate des révisions dans quelques lignes. Les porcs sont fermes en raison des faibles approvisionnements et le bœuf est très ferme. Le marché des viandes cuites continue à être normal et les prix sont sans changement. Le jambon et le lard sont en grande demande et la base des prix reste la même. La margarine n'est pas active et les prix ne sont pas changés. Le saindoux se maintient normalement sans changement de prix, bien qu'il y ait plutôt tendance à la baisse. Une diminution de 1 cent par livre a eu lieu dans le prix des shortings et la demande en est très normale, dit-on. Le beurre est incertain et il y a eu un relâchement des derniers cours. Des diminutions sur les beurres de crèmerie et les qualités inférieures ont pris effet cette semaine. Les œufs baissent et valent de 71 à 72 cents la douzaine. On peut s'attendre à une nouvelle diminution, car des wagons entiers arrivent de Chicago. Le fromage est un peu plus calme et est coté au détaillant 29½ cents la livre. La volaille est plus ferme cette semaine. La rareté de la volaille vivante est manifeste sur le marché cette semaine et on peut s'attendre à une hausse. Le poisson gelé en particulier tendra à diminuer dès que la saison froide sera terminée.

LE PORC RESTE SOUTENU — LE BOEUF TRÈS FERME

Porc — Le trafic est très bon sur le marché du porc cette semaine. Les approvisionnements sont très faibles et les cours sont sans changement.

Bœuf — Le bœuf est très ferme. En certains cas le bœuf paré a monté de deux cents par livre sur les cours de la semaine dernière. Le trafic est très calme.

Nous cotons:

Porcs vivants 18.50 19.50

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs, petits
65-90 23.50 24.50

Porc frais—

Gigot de porc (trimmé) 0.31½
Longes (trimmées) 0.25
Longes (non trimmées) 0.22
Épaules (trimmées) 0.25
Saucisse de porc (pure) 0.23
Saucisse de ferme 0.18

Bœuf frais—

(Steers et Heifers):

Quartiers derrière 0.24 0.28
Quartiers devant 0.13 0.16
Longes 0.23
Côtes 0.23

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

LES VIANDES EN BARILS SONT SANS CHANGEMENT

Il n'y a pratiquement pas de changement sur le marché. Les ventes se maintiennent d'une façon satisfaisante sur une base à peu près égale et les approvisionnements sont suffisants pour satisfaire aux demandes présentes.

Porc en baril—

Canadian short cut (brl)
morceaux de 28-35 54.00
Dos clear fat (brl) mor-
ceaux de 40-50 55.00
Porc heavy mess (brl) 52.00
Bœuf plate 30.00
Bœuf mess 23.00 28.00
Porc engraisé aux pois 48.00

LES VIANDES CUITES RESTENT NORMALES

Le marché des viandes cuites continue à être normal et il n'y a pas eu de changement dans les prix. Les ventes sont assez bonnes, mais il n'y a que peu de mouvement sur ce marché.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée 0.46
Jambon et langue, la lb. 0.30
Veau et langue 0.23
Jambons, cuits 0.47
Épaules, rôties 0.50
Épaules, bouillies 0.43
Pâtés de porc (douz.)
Boudin, la lb. 0.12
Mince meat, la lb. 0.15 0.19
Saucisse de porc, pure 0.18 0.25
Bologne, la lb. 0.15

BONNE DEMANDE POUR LE BACON

Une demande assez active se manifeste sur le marché pour le jambon et le bacon qui restent fermes sans changement de prix.

Nous cotons:

Jambons—
8-10 livres 0.36
Médium fumé, la livre:
12-14 livres 0.37
14-20 livres 0.36
20-25 livres
25-35 livres 0.32
Plus de 35 livres 0.30

Bacon—
Déjeuner 0.48
Windsor 0.54
Cottage roulé 0.36
Jambons Picnic 0.34 0.23

LA MARGARINE N'EST PAS ACTIVE MAIS LE PRIX SE MAINTIENT

Le prix de la margarine n'a pas changé. L'intérêt porté à ce produit ne semble guère faire de progrès et il n'y a que quelques rares caisses qui vont chez le détaillant d'une semaine à l'autre, au dire des jobbers. Le produit importé coûte plus cher à faire venir des États-Unis, mais les prix de revente n'ont pas augmenté.

Nous cotons:

Margarine—
En morceaux, suivant la
en qualité, la lb. 0.37 0.39
En tinettes, suivant la
qualité, la lb. 0.31 0.35
White Nut 0.35

LE SAINDOUX SE MAINTIENT FERME — DEMANDE ACTIVE

Les demandes du commerce continuent à être bonnes et, les prix se maintiennent fermes et sans changement. Certains vendent au prix fort, tandis que dans certains cas on cote 29½ cents la livre pour les tierces. Le marché du porc est quelque peu instable avec tendance à la baisse. Si le porc diminue, le saindoux sera probablement moins soutenu.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. 0.29½ 0.30½
Tinettes, 50 lbs, la lb. 0.29½ 0.30½
Seaux, 20 lbs, la lb. 0.30 0.31
Morceaux, 1 lb., la lb. 0.32 0.33

LES SHORTINGS BAISSENT D'UNE CENT PAR LIVRE

Une baisse d'une cent par livre a porté le cours des tierces à 28½ cents la livre. Le marché de ce produit est bien soutenu et les ventes sont normales.

Le prix du Crisco a également baissé. La nouvelle échelle de prix est maintenant la suivante: 1 lb, par caisse, \$12.70; 6 lb, \$12.55.

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

LE BEURRE INCERTAIN — ENVOIS AUX ÉTATS-UNIS

Le prix du beurre est incertain et il y a eu un relâchement des cours précédents occasionné par une foule de circonstances. Le beurre frais est en

grande demande aux Etats-Unis et quelques envois sont partis, ce qui offre au producteur un marché plus avantageux en raison des différences de change. Le stock de Montréal est important, mais la plus grande partie du beurre est destinée, dit-on, à l'exportation et doit être expédiée sous peu. Une diminution a pris effet cette semaine sur les beurres de crèmerie et les qualités inférieures.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt	0.60	0.61
Crèmerie	0.63	0.64
Laiterie, moule	0.55	0.61
Laiterie	0.53	0.55
Cuisine	0.50	0.52

LES OEUFS BAISSENT ET DIMINUERONT ENCORE

Les approvisionnements d'oeufs en entrepôts sont, paraît-il, entièrement épuisés et les arrivages d'oeufs frais pondus commencent à venir de l'étranger. Plusieurs wagons sont arrivés la semaine dernière de Chicago. Ces oeufs sont cotés au commerce canadien entre 71 à 72 cents la douzaine. Si la température est favorable dans les centres de production américains, on peut s'attendre à une baisse sur toute la ligne. En fait, une prévision faite à Chicago suggère le prix de 39 cents la douzaine comme devant être atteint pour livraison fin mars.

Nous cotons:

No 2	0.45	
No 1	0.50	0.52
Selects	0.60	
Fras polindus	0.71	0.72

LES POULES SONT PLUS CHERES, LA VOLAILLE VIVANTE EST RARE

Les prix de la volaille se sont quelque peu affermis et les poules parées sont cotées cette semaine de 32 à 33 cents. Ceci est une conséquence directe du manque de volaille vivante, les commerçants trouvent que les prix offerts aux Etats-Unis sont beaucoup plus élevés, si l'on tient compte du change. Les éleveurs expédient la volaille sur ce marché où on paye plusieurs cents de plus la livre. Ici les approvisionnements de volaille gelée sont assez importants, mais en raison de la demande active, on prétend qu'ils ne sont pas excessifs.

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs)	0.37	0.40
Poulets à rôtir (nourris au lait)	0.44	0.46
Dindes	0.58	
Dindons	0.58	
Oies	0.56	

LE FROMAGE EN BAISSSE — DIFFICULTÉ D'EXPÉDITION

Le prix du fromage est un peu

moins soutenu et le cours pour le détail est maintenant de 29½ cents la livre. Le cours du change est un empêchement sérieux à l'exportation et bien qu'il y ait des demandes de Belgique, de France et d'ailleurs, le taux du change enlève toute possibilité de traiter de grosses transactions tant que cette situation durera. Bien que les dernières expéditions aient été plus importantes qu'on ne l'espérait, l'approche de la saison active de fabrication va avoir tendance à augmenter le surplus local à un point qui provoquera un prix plus favorable, autrement dit, qui amènera une baisse dans les prix au commerce. Il est bien entendu que des pertes considérables seront subies par ceux qui détiennent en réserve des quantités de fromage qui ont été achetées avant que le taux du change ne prenne une tournure aussi terrible.

Nouveau, grand, la lb.	0.29½
Double, la lb.	0.30
Triple, la lb.	0.32
Stilton, la lb.	0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.	0.33

LE POISSON GELE VA BIENTOT BAISSER ICI

La saison est active et depuis le commencement du carême les ventes ont été fort actives. Les prix du poisson gelé tendront à baisser dès que le froid va disparaître, ce qui peut arriver d'un jour à l'autre. Il y a une bonne vente maintenant pour le poisson salé, mariné ou conservé en boîtes. Les huîtres arrivent mieux et les homards sont un peu plus abondants et vont diminuer avant longtemps. La morue fraîche est maintenant très rare.

Nous cotons:

Poisson frais

Haddock	0.10	0.11
Morue, pour tranches	0.11	0.12
Morue, pour le marché	0.08	0.09
Carrelets	0.10	0.12
Crevettes	0.40	
Homards vivants	1.00	
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	
Maquereau	0.18	
Poisson blanc	0.16	

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.09	0.10
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	2.50	
Kippers	2.15	2.50
Hareng fumé sans arêtes, boîte de 10 lbs, la lb.	0.20	
Hareng saur, la boîte	0.24	

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.18½	0.19
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.20	0.21
Haddock	0.08	0.08½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09	0.09½
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25

Poisson salé

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs.	18.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	15.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs	14.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs	18.00	
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs)	0.20	
Morue, en filements (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	15.00	

PEAUX VERTES ET LAINES

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

PARAFFINE

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

L'ÉPICERIE

Le marché de Montréal est assez actif cette semaine et on constate de nouvelles augmentations dans de nombreuses lignes. L'abolition du contrôle sur le prix du sucre a surpris le commerce et on ne peut prévoir ce qui en résultera. La plupart des raffineries ont augmenté leur prix de \$2.00 par cent livres, mais cependant une maison l'a coté à \$15.50. Les conserves s'affermissent par suite de l'augmentation des demandes et les prix sont fermes avec tendance à la hausse. Le café reste ferme et les prix élevés se maintiennent. Le cacao se vend bien et les prix restent très fermes. Il n'y a pratiquement pas de changement dans la situation du thé et les prix tendent toujours à la hausse. Le marché des fèves est très ferme et les meilleures qualités de fèves blanches ne sont pas en abondance. Les prix du riz sont fermes, sans apparence de baisse. Les mélasses et le sirop sont très soutenus, et bien qu'il n'y ait aucun changement cette semaine, on peut s'attendre à des augmentations. Les engrais continuent à être rares et on éprouve de la difficulté à satisfaire aux importantes demandes du moment. Les céréales se tiennent fermes en présence de la demande active et les cours sont sans changement. Une demande très active se manifeste sur le marché des épices et le ton est soutenu avec tendance à la hausse. Le foin et l'avoine ne montrent que peu de changement, bien que les marchands déclarent que le ton du mar-

ché est très incertain. Les fruits secs sont activement demandés. Les figues ont eu une réaction et sont plus soutenues avec tendance à la hausse. Tous les genres de noix continuent à se maintenir fermes, bien qu'il n'y ait pas eu d'augmentations appréciables cette semaine. Les produits en paquets se vendent bien et les cours restent les mêmes. De fortes augmentations se sont produites cette semaine sur les oranges et citrons et les pommes en caisse sont cotées à \$5.00 la caisse. Les pommes de terre sont plus tranquilles et une nouvelle baisse peut être prévue cette semaine, car les fermiers semblent vouloir se débarrasser de leur surplus de stock. On constate des augmentations sur les lignes diverses suivantes: Papier d'emballage, huîtres en boîtes, crevettes, café spécial, assiettes en bois, lait condensé, olives, ammoniac en bouteille, soupe aux tomates, poudre à flanc, sels hygiéniques, cirages, coco préparé, peanuts et savons de toilette.

Le marché de Montréal est très soutenu cette semaine et plusieurs augmentations ont eu lieu dans diverses lignes. La plus importante est celle du sucre qui, par suite de la suppression du contrôle, est maintenant dans une position des plus incertaines. Les avis sont partagés sur le temps que dureront les prix actuels, mais l'impression générale est que le prix dépendra dans une large mesure de l'importance des arrivages de matière brute.

ON CONSTATE UNE DEMANDE CONSTANTE POUR LA FARINE

Pas de changement sur le marché. Les prix se maintiennent en présence d'une demande constante de toutes parts. Les petits lots, par baril (2 sacs de jute) se vendent à \$13.55.

Nous cotons:

Farines de blé—
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs 13.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs 13.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs 13.55
Farine de blé d'hiver (baril)

LE FOIN EST TRANQUILLE ET LES AVOINES PLUS CALMES

Les demandes de foin pour l'exportation sont bonnes, mais le marché local est tranquille. Pour les avoines la tendance est plus calme sur place.

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

Foin:
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs
Bon, No 2 29.00 30.00
Bon, No 3 27.00 28.00
Paille 15.00

Avoine:
No 2 C.W. (34 lbs) 1.17
No 3 C.W. 1.12½
Extra Feed
No 1 Feed
No 2 Feed
Orge:
No 3 C.W. 1.74
No 3
No 4 C.W. 1.48
Feed 1.36

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

AUGMENTATION GENERALE DU SUCRE

Sucre. — Une augmentation générale a eu lieu sur le sucre cette semaine et on se perd en conjectures sur l'avenir. Tandis que certains raffineurs déclarent que les approvisionnements de sucre brut sont grandement améliorés, d'autres se plaignent de ne pouvoir continuer à marcher par suite d'une grande pénurie. L'augmentation générale est de \$2.00 par cent livres, mais il y a une raffinerie qui cote \$1.00 de moins. On ne peut dire si la situation va rester telle pour quelque temps et une raffinerie est d'avis que les prix seront dorénavant gouvernés par la loi de l'offre et de la demande. En attendant, le marché est des plus incertains et on peut s'attendre à du nouveau à chaque instant, puisque le prix du sucre n'est plus contrôlé.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	16.50
Acadia, extra granulé	16.50
St. Lawrence, extra granulé	16.50
Canada, extra granulé	16.50
Dominion Cristal, granulé	16.50
Glacé, barils	16.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	17.10
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	16.90
Glacé, 1 livre	18.20
Jaune No 1	16.10
Jaune No 2 or	16.00
Jaune No 3	15.90
Jaune No 4	15.70
En poudre, barils	16.60
En poudre, 50s	16.30
En poudre, 25s	17.00
Cubes et dés, 100 lbs	17.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	17.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	17.50
Cubes, paq. de 2 lbs	19.00
En morceaux Paris, barils	17.10
En morceaux 100 lbs	17.20
En morceaux boîtes 50 lbs	17.30
En morceaux boîtes 25 lbs	17.50
En morceaux cartons 5 lbs	18.25
En morceaux cartons 2 lbs	19.00
Crystal Diamond, barils	17.10
" " boîtes 100 lbs	17.20
" " boîtes 50 lbs	17.30
" " boîtes 25 lbs	17.50
" " caisses de 20 cartons	18.25

LES MELASSES TRES FERMES; LA NOUVELLE RECOLTE SERA EN RETARD

Les prix des mélasses sont très fermes et par suite du fait que les autres marchés en consomment beaucoup, principalement l'Angleterre, et

à des prix très élevés, il est probable que le prix se maintiendra haut en Canada pendant longtemps. De plus, la nouvelle récolte va arriver tard sur le marché, fin mars ou commencement d'avril. La demande des sirops est normale pour la saison.

Nous cotons:

Sirop de blé-d'Inde:—
Barils environ 700 livres 0.09
½ barils 0.09½
Kegs 0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse 5.90
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse 6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse 6.55
2 galls, seau 25 lbs, chaque 2.95
3 galls, seau 38½ lbs, chaque 4.15
5 galls, seau 65 lbs, chaque
Sirop de blé-d'Inde blanc:
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse 6.50
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse 7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse 7.15
Sirop de canne (crystal Diamond):
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse 8.50
Barils, les 100 livres 12.25
½ barils, les 100 livres 12.50
Mélasses des Barbades:—
Prix pour l'Île de Montréal
Punchons 1.32 1.35
Barils 1.35 1.38
Demi-barils 1.37 1.40

PLUS D'ACTIVITE DANS LES CONSERVES

Les conserves semblent s'affermir. Les marchands rapportent de meilleures demandes et les détaillants ont besoin de réassortiment dans les lignes les plus courantes; les commandes arrivent en plus grande quantité. En général, les prix sont très fermes avec tendance à la hausse, principalement pour les fruits en boîtes qui exigent beaucoup de sucre pour leur fabrication.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s 4.50 4.85
Asperges importées, 2½s 5.50 5.55
Fèves, Golden Wax 2.00 2.00
Fèves, Refugee 2.00
Blé-d'Inde (2s) 1.80
Betteraves, 2 lbs 1.35
Carottes (tranchées), 2s. 1.45 1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. 7.00 7.50
Epinards, 3s. 2.85 2.90
Epinards, Can. (2s) 1.80
Epinards Californie, 2s 3.15 3.50
Tomates, 1s. 1.45 1.50
Tomates, 2s. 1.50 1.50
Tomates, 2½s. 1.80 1.85
Tomates, 3s 1.90 2.15
Tomates, gallons 7.02½ 7.05
Citrouille, 2½s. (doz.) 1.50 1.55
Citrouille, gallon (doz.) 4.00
Pois, standards 1.85 1.90
Pois, early June 1.92½ 2.05
Pois, très fins, 20 oz. 3.00
Pois, 2s., 20 oz. 1.57½

Pois importés—

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

La Qualité de renouvellements de commande de Grape-Nuts

parmi toutes les classes de clients est vite remarquée par l'épiciers qui observe son commerce.



Il y a un actif bien défini de clientèle dans ceci, que l'épiciers reconnaît; et ce commerce constant, avec son profit libéral, se trouve continuellement accru par une publicité intensive et judicieuse.

“Il y a une raison.”

Fait par CANADIAN POSTUM CEREAL CO., LTD., Windsor, Ontario.

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2 1/2 s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groselles, noires, 2s. doz.	4.00	4.05
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75

PAS DE BAISSÉ EN PREVISION POUR LE RIZ

Les prix du riz sont fermes sans chance de baisse pour la plupart des qualités. Telle est la prévision des importateurs qui déclarent qu'il y a des embargos dans presque tous les pays de production. Les approvisionnements sont difficiles à obtenir, mais le commerce canadien a, dit-on, un stock suffisant pour répondre aux besoins pendant un certain temps.

Nous cotons:

Caroline	19.00	21.00
Rangoon "C"	14.50	
Rangoon "CC"	14.25	
Riz brisé, fin	14.00	
Taploca, la lb. (seed)	0.12 1/2	0.13
Taploca, (flake)	0.11	0.12 1/2
Taploca (pearl)	0.12 1/2	0.13

CAFES TRES FERMES; LE CACAO SE MAINTIENT

Café — Pas de changement dans les prix. Cependant, en présence des difficultés à se procurer de bon café, les

marchands sont d'avis que cet article atteindra bientôt des prix plus élevés. Les rapports indiquent un marché ferme, mais quelque peu irrégulier au Brésil.

Cacao — Pas de nouveau changement cette semaine. Les ventes sont bonnes et les prix très fermes.

Café—		La livre
Rio	0.33 1/2	0.35 1/2
Mexique	0.50	0.51
Jamaïque	0.46	0.48
Bogota	0.49	0.51
Mocha (genre)	0.50	0.52
Santos, Bourbon	0.47	0.49
Santos	0.47	0.48
Cacao—		La douz.
Boîtes, 1 lb.	5.80	
Boîtes, 1/2 lb.	3.00	
Boîtes, 1/4 lb.	1.60	
Petite taille	1.15	

PAS D'AMELIORATION DANS LA SITUATION DU THE

Pas d'amélioration dans les arrivages. La demande pour le thé augmente d'une façon très appréciable et en présence de la pénurie du marché on peut s'attendre à une hausse des prix. Le thé noir semble être en général le plus populaire et les demandes sont très actives.

Nous cotons:

Thés Japon—	
Cholx	0.65 0.75
Early Picking	0.65 0.70
Meilleures variétés	0.80 1.00
Javas—	
Pekeos	0.46 0.48

Orange Pekeos	0.49	0.51
Orange Pekeos brisé	0.48	0.50

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

LES FEVES SONT FERMES ET SEMBLENT VOULOIR SE MAINTENIR

Le marché est très ferme et les meilleures qualités de fèves blanches ne sont pas en abondance. Les producteurs maintiennent les prix fermes et les fèves d'Ontario ne s'enlèvent pas rapidement, car les jobbers ne sont pas disposés à payer le prix demandé.

Nous cotons—

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main	5.25	5.40
Japonaises	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	0.20	
Pois—		
Blancs, le minot	5.00	
Bleus, le minot	5.40	
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	8.25	9.00
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10 1/2	0.11

LES ORANGES ET CITRONS AUGMENTENT FORTEMENT

Une forte hausse a eu lieu cette semaine sur les oranges et citrons. Ceci est dû à une augmentation de la

demande et en ce qui concerne les citrons on peut l'attribuer aux épidémies qui règnent un peu partout. Les citrons se vendent \$9.00 la caisse. Les oranges navels valent de \$8 à \$9, les Floride \$6 la caisse. Les pommes en caisses sont cotées à \$5.00 et la plupart des variétés ont entièrement disparu du marché.

Nous cotons:

Pommes—	
Baldwins	7.50 8.00
Ben Davis No 1	6.00 7.00
Greenings	7.50 8.00
Gravensteins
Spies 10.00
Rouges d'hiver	6.50 7.00
Pommes en caisses 5.00
Bananes (suivant qualité)	
le régime	6.00 7.00
Airelles, baril	12.00 13.60
Airelles, gallon 0.75
Raisin, Emperor, keg 13.00
Pamplemousse Jamaïque,	
64, 80, 96 4.25
Pamplemousse Floride,	
54, 64, 80, 96 4.25
Citrons, Messine 9.00
Poires, Calif. 5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80) 3.00
Oranges, Cal., Valencia 7.00
Oranges, Cal., Navels	8.00 8.50
Oranges, Floride, caisse 6.00

LES FIGUES ONT REAGI PAR SUITE DE L'AUGMENTATION DE LA DEMANDE

Les figues ont réagi, comme on s'y attendait et la situation est décidément plus ferme bien qu'il n'y ait pas d'augmentation appréciable sur le marché local. Les figues avaient sensiblement baissé la semaine dernière et l'augmentation de la demande qui en est résultée a produit la réaction.

Les demandes sont assez fortes pour les pommes évaporées et on s'attend à une hausse. Les ventes sont très bonnes et très soutenues pour tous les genres de fruits secs.

Nous cotons:

Abricots, fancy 0.40
" de choix 0.34
" slabs 0.20
Pommes (évaporées)	0.23 0.24
Pêches (fancy)	0.28 0.30
Poires, de choix	0.30 0.35
Pelures séchées:	
De choix 0.26
Ex. fancy 0.30
Limon 0.45
Citron 0.63
Pelures (mêlées et tranchées) doz. 3.25
Raisin:	
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes 0.23
" 1 couronne 0.25
" 3 couronnes 0.24
" 4 couronnes	0.19 0.20
Sans pepins de Calif., car-	
tons, 16 onces 0.30
Corinthes, (loose)	0.23 0.23
" grosses, 15 onces 0.25
Eppiné, fancy 0.17
15 onces	0.21 0.28
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet 0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs 3.25

En paquets seulement	0.19 0.20
" Dromadaire (36 -10 onces) 0.19
En paquets seulement, Ex. celsior 0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	0.40
" 2 1/2s, la lb	0.45
" 3 1/2s, la lb	0.48
" 3 3/4s, la lb	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces) 5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 25 boîtes de 1 lb chacune 0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s	0.23
30-40	0.20
40-50s	0.27
50-60s	0.23
60-70s	0.23
70-80s (boîtes de 25 lbs)	0.20
80-90s	0.19
90-100s	0.17
100-120s	0.16 0.17

LES PEANUTS RESTENT FERMES AVEC UNE DEMANDE ACTIVE

La demande est active pour les peanuts et les prix élevés se maintiennent. Les noix de Bordeaux écalées commencent à arriver sur le marché, mais les arrivages sont enlevés dès leur apparition. La qualité en est trouvée excellente. Maintenant que ces envois arrivent directement de Bordeaux, les prix pourront être meilleurs, car il n'y aura plus besoin de payer le change américain. Toutes les lignes de noix continuent à être fermes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.32 0.33
Amandes (écalées) 0.60
Amandes (Jordan) 0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) 0.28
Chataignes (canadiennes) 0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.23 0.29
Avelines Barcelone 0.25 0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) a lb. 0.25
Peanuts (rôties) —	
Jumbo 0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.24 0.25
Ecalées No 1	0.16 0.18
Ecalées No 2 0.14
Peanuts (salées) —	
Fancy entières, la lb. 0.33
Fancy cassées, la lb. 0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 1, po-	0.32 0.35
lles 0.31 0.24
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 0.31 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo 0.60
Pecans, écalées	1.60 1.70
Noix (Grenoble)	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples) 0.24
Noix (écalées)	0.75 0.80
Noix (espagnoles) 0.33

LES POMMES DE TERRE DIMINUENT; LES SALADES AUGMENTENT

Le prix des pommes de terre a diminué et on peut s'attendre à une nouvelle baisse cette semaine. Les

cultivateurs semblent maintenant disposés à se débarrasser de leur surplus qui est considérable et on pourra arriver cette semaine au prix de \$3.00 le sac. La salade importée a augmenté et est cotée \$6.00 la manne, tandis que le céleri de Floride se vend \$7.00, soit 50 centins de moins par caisse.

Tomates de Floride (caisse 40 lbs) 8.00
Haricots nouveaux importés (manne) 7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal) 2.00
Concombres (serre) douz.	4.00
Chicorée, douz.	0.90
Chou-fleur américain, douz., double caisse	7.00
Chou-fleur américain, douz., caisse simple	3.55
Chou (Montréal), baril	4.50
Carottes (sac)	1.75
Ail, lb.	0.50
Rafort, lb.	0.20
Laitue (Boston), caisse	3.00
Poireaux, douz.	4.00
Menthe	0.60
Champignons, lb.	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs, sac	8.50
Oignons rouge, 75 lbs	8.50 9.00
Oignons, caisse	3.00
Oignons espagnols, caisse	8.50
Salsifis, douz.	0.50
Persil (canadien)	1.00
Piments verts, douz.	0.50
Panais, sac	1.75
Pommes de terre, (Montréal), sac 90 lbs	3.50
Pommes de terre, Nouveau-Brunswick	3.75
Pommes de terre sucrées, manne	3.50 3.75
Radis américains, douz.	0.75
Epinards, baril	6.00
Navets, (Québec) sac	2.00
Navets, (Montréal)	1.50 1.75
Tomates, serre, lb.	0.40
Laitue, Floride (manne)	6.00
Persil américain, douz.	2.00
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	7.00

LA DEMANDE EST SOUTENUE POUR LES CEREALES

Les céréales sont fermes et les demandes sont actives. Pas de changement important cette semaine. Les marchands déclarent que les ventes sont très bonnes pour la saison et les approvisionnements sont suffisants pour répondre à toutes les demandes. Les cours sont sans changement.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	5.50
Orge perlé (sac de 98 lbs)	7.50
Orge pot, (98 lbs)	6.75
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.00
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.25
Graham, farine	6.00
Graham, baril	13.25
Oatmeal (standard granulé)	5.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.50 5.75

LES PRODUITS EN PAQUETS SE VENDENT BIEN

La demande est active pour toutes les céréales en paquets, mais les prix n'ont pas changé depuis la semaine dernière. L'avoine roulée est très

ferme et se vend beaucoup. Le cornstarch se vend également bien et est coté environ 12 cents.

Breakfast food, caisse 18 . . .	2.85
Coco, pag. de 2 onces, douz. . .	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. . .	0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.50 3.65 3.50 4.25
Flocons avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	6.50
Avoine roulée, 18s	2.42½
Avoine roulée, grand, douz. . .	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets,	caisse 6.75
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz. . .	3.65
Health bran, (20 paquets)	caisse 2.60
Orge perlée écossaise, caisse . . .	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz. . .	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz. . .	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets . .	6.75
Blé à porridge, 36s, caisse	7.30
Blé à porridge, 20s, caisse	7.50
Farine préparée (paquets de 3	lbs), douz. 3.05
Farine préparée (paquets de 6	lbs), douz. 6.00
Corn starch (préparé)	0.12
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.10½
Fleur tapioca	0.15 0.16

épices, cette semaine. Les approvisionnements de muscade, de gingembre et de clous sont faibles.

Nous cotons:	
Allspice	0.22
Cassia	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux	0.35
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.85 0.90
Crème de tartre (français, pure)	0.75 0.80
Chicorée canadienne	0.20
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.31
Macis	1.00
Epices mélangées	0.30 0.33
Muscade, entières	0.60 0.70
Muscade, moulue	0.65
Poivre noir	0.38 0.40
Poivre blanc	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35 0.37
Epices à marinades	0.28 0.30
Paprika	0.65 0.70
Turmeric	0.28 0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb.	0.35
Graine de montarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80

Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21 0.28
Clous ronds, entiers	0.18 0.20

LES SAVONS DE TOILETTE ONT AUGMENTÉ DE PRIX

Les savons de toilette de Lever Brothers ont augmenté de 5 à 10 cents la douzaine. La marque Coral Butter-milk vaut \$1.00 la douzaine, soit une augmentation de 5 centins, le Carnaval vaut \$1.35, en augmentation de 10 centins, le Silk Skin et le Witchazel, le même prix que le précédent.

Le prix de l'eau de Floride est le suivant: grandes bouteilles, de \$6.25 à \$7.25; petites, de \$2.20 à \$3.00.

LES ENGRAIS TRES RARES ET TRES FERMES

Une grande rareté d'engrais se manifeste actuellement sur le marché local et les marchands déclarent qu'il est pratiquement impossible de se procurer les quantités suffisantes pour répondre aux demandes importantes. Quoique les prix ne soient pas changés le marché est très ferme avec tendance marquée à la hausse.

Engrais—	
Son, wagons mélangés	45.00
Short, wagons mélangés	52.00
Avoine moulée	63.00 71.00
Feed flour, 98 lbs	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal	66.00
f.o.b. Fort William	64.00

LES EPICES FERMES; LES STOCKS SONT RARES

Rien de nouveau sur le marché des

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du **PRIX COURANT**

et écrivez aux **annonceurs**



Usine à sel Windsor, Ont.

Tenez les marques qui ont prouvé leur qualité et établi fermement leur réputation de produits purs. Naturellement vous tenez le

Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pendus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHÉ BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandes les prix par lettre.

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'all

COTE & LAPOINTE
Ets.

227 rue Adam, MAISONNEUVE

INVENTIONS

● Protégées en tous pays ●

Si vous avez une invention à développer
et à protéger, une marque de commerce
à faire enregistrer, veuillez communi-
quer avec nous.

Nous nous chargerons de faire pour
vous les recherches nécessaires. Nous
vous aiderons de nos conseils et nous
vous donnerons tous les renseigne-
ments que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVID
Édifice "Power" MONTREAL

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel

J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

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

Bureau . . . 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LABALLE 24

Les
Farines Préparées

et
l'Avoine roulée "Perfection"

de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous de-
vriez les placer bien en vue dans
votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléphone Main 486

LA GRANDE ERREUR DU PAIN BLANC

(Suite de la page 51)

Le Bulletin No 24 nous indiquera toute la gamme des dérivés du blé, des sous-produits qu'on met en boîtes de luxe et qu'on vend au prix de l'or. On n'a pas l'idée de la mine inépuisable, de ce qu'on en tire de "breakfast foods", de gruaux de tout genre pour le déjeuner des gens à la mode, de farines pour les vieillards, les convalescents, les bébés. Suivant les annonces alléchantes qui accompagnent tout cela, il y a là toute une série de trésors de santé, de vigueur et de régénération de leur ces éléments de force qu'on éparpille.

Si c'est si bon après avoir subi le sabotage industriel des usines, ça doit être encore meilleur dans la farine non dégradée par la mouture compliquée, et panifiée simplement.

A part le meunier, il y a un autre adversaire du pain naturel, c'est le boulanger. Celui-ci est marchand de farine souvent, et il aime la variété qui se conserve longtemps au hangar: c'est commode quand viennent les hausses de prix.

Ensuite le boulanger arriéré n'aime pas à être dérangé dans les ornières de sa routine. Il ne veut pas changer ses méthodes et par suite, il ne réussit pas à faire lever la farine riche au gré des igno-

rants qui veulent du pain renflé, et qui jugent de la digestibilité par les "gros trous" du pain à cavernes.

Autant les meilleurs boulangers de la ville et de la campagne se sont empressés de faire du pain naturel et de le réussir, autant les boulangers routiniers se sont arcbutés contre le mouvement. On a vu des meuniers et des boulangers partir de Gaspé, de Chicoutimi, de Fraserville, pour aller s'inspirer chez les initiateurs du mouvement, mais ils sont clair semés.

Non-seulement la plupart des meuniers et boulangers n'aident pas au Ministère de l'Agriculture dans son oeuvre de diffusion du pain naturel, mais ils sont à l'affût de tous les préjugés: "C'est de la farine et non de la "bale" qu'il faut pour du pain. Avec de la farine à 85 le pain ne lève pas et il est indigeste." Voilà ce qu'ils clament à tous les échos. On verra au dernier chapitre ce que valent ces prétentions.

Nous avons vu que les grandes meuneries ne perdent rien, financièrement parlant, en enlevant le gluten, les sels minéraux et les corps gras parce qu'elles les vendent sous d'autres formes.

(Suite au prochain numéro)



Pouvez-vous toujours mettre la main instanta- nément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même" ?

Où devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — probablement sans résultat — dans vos filières ?

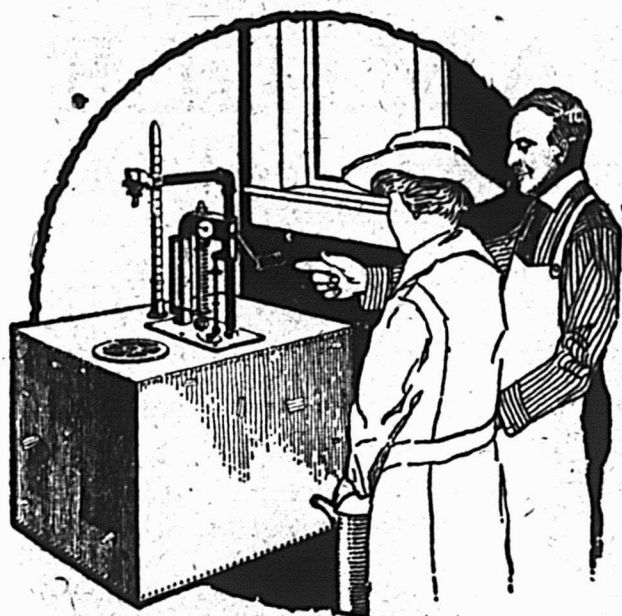
Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.

Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous aujourd'hui à notre bureau pour recevoir une brochure descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de
l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du système Bowser pour l'emmagasinage de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez à aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

SYSTEMES
BOWSER
ESTABLISHED 1895

pour l'emmagasinage
de l'Huile et de
la Gazoline

S. F. BOWSER & CO., Inc.

66-68 Frazer Ave.,
TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

Ces cirages augmenteront vos profits

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

Nettoyeurs pour la maison

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

Pour l'automobile

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

Envoyez votre commande immédiatement !

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

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.
HAMILTON, Canada.



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

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

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

LE MOYEN LE PLUS CERTAIN ET

le plus profitable de réorganiser votre département de la confection, c'est de profiter de notre SYSTEME SUR MESURES. Profits certains et pas de risques.

Ecrivez immédiatement à

H. VINEBERG & CO., LTD.

1202 Boulevard St-Laurent,

MONTREAL

Fabricants des vêtements "Marque Progress"

Département de confection sur mesures.

CAMILLE

Eau Minérale Naturelle du Bassin de Vichy



Vente autorisée par le gouvernement de la République Française. Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

C'est le temps de vous approvisionner.

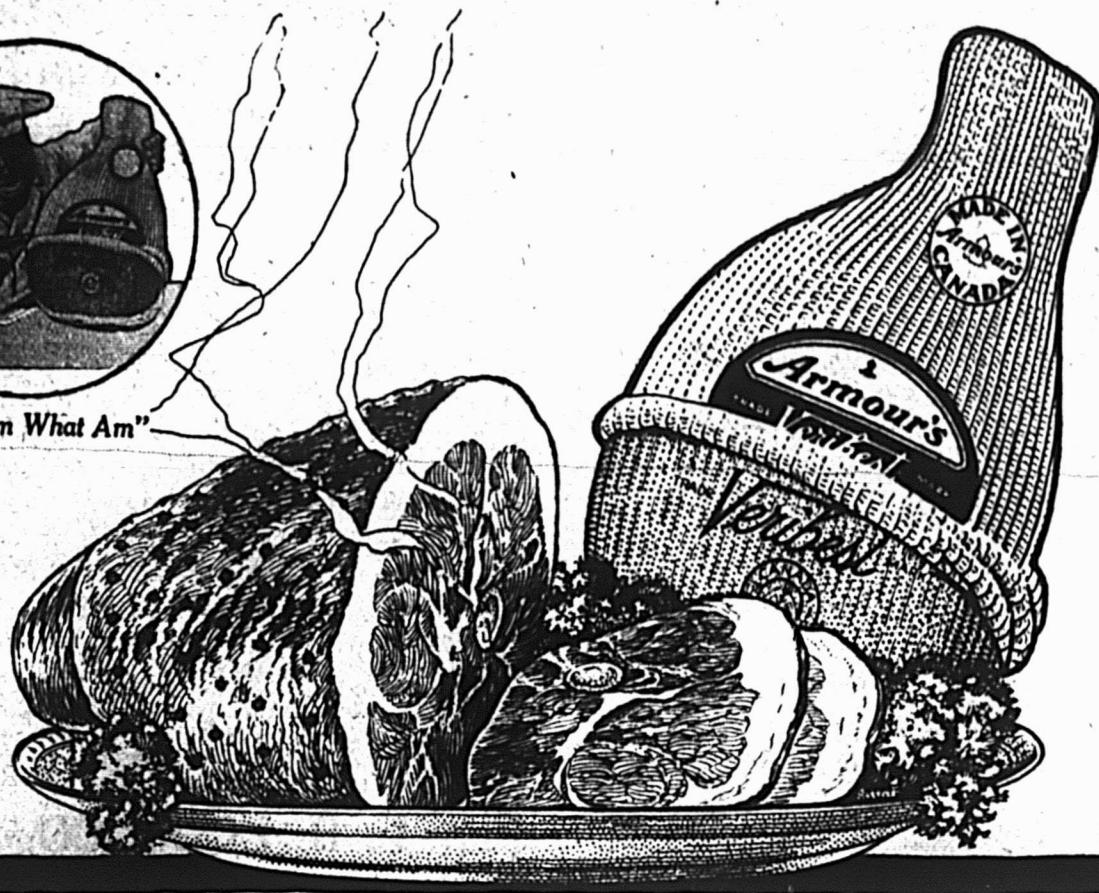
Adressez immédiatement votre commande à

NAPOLEON MORISSETTE,
Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - Montréal.



"The Ham What Am"



Pour votre commerce de Pâques

**Le Jambon
Veribest
d'Armour**

**Le Jambon
par
Excellence**

Pâques est le début de la grosse saison de consommation du jambon. Le jambon *Veribest* — le jambon par excellence — lancé sur le marché il y a quelques années — s'est déjà acquis une réputation tellement enviable que c'est aujourd'hui un article de forte vente partout où il est offert.

Le jambon *Veribest* possède un grain ferme, une apparence appétissante — et l'enveloppe en stockinet conserve efficacement le goût fin original et prévient la diminution de volume.

Profitez de cette opportunité de faire des ventes. Prenez en stock le jambon *Veribest* comme offre spéciale pour Pâques. Ecrivez-nous pour prix, ou bien demandez au voyageur d'Armour de vous donner des détails supplémentaires.

ARMOUR & COMPANY

Bureaux généraux et fabrique:
Hamilton, Ontario.

Toronto
Sydney, N.-E.

Bureaux-Succursales:

Montréal
St. John, N.-B.



Cette année on vendra plus de KLIM que jamais

parce que, chaque jour, un plus grand nombre de personnes apprennent que Klim est plus économique, convient mieux et fait épargner du temps plus que toute autre forme de lait. Elles apprécient la saveur du lait naturel parce que Klim n'est pas bouilli ou cuit par un procédé qui fait évaporer l'eau et que rien n'y est ajouté pour le sucrer.

Les nombreuses façons dont Klim peut être employé au lieu du lait liquide qui est beaucoup plus cher, ainsi que ses qualités d'adaptation et de conservation, en font une nécessité de chaque jour dans la maison.

Tenez un bon stock de Klim dans les 3 grandeurs: Boîtes de 10 lbs, de 1 lb. et de 1-2 lb.

Canadian Milk Products Ltd.

TORONTO
Winnipeg, Montréal, St. John

Vendez-vous des Eddy a votre magasin ?

Avez-vous votre part de la demande pour les produits d'Eddy ?

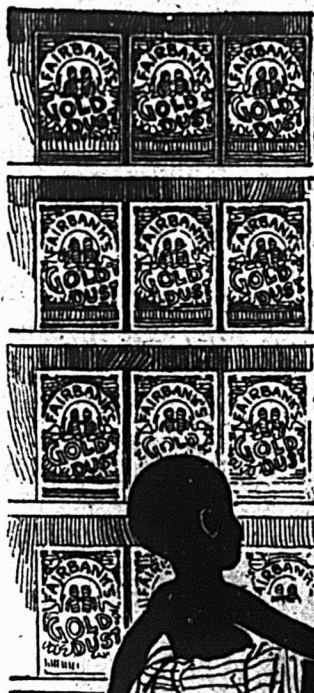
Tous vos clients connaissent les allumettes Eddy ainsi que les articles d'Eddy en fibre durcie.

Vous n'aurez pas de difficulté à les vendre. Les produits d'Eddy se vendent toujours.

Faites savoir à vos clients que vous vendez les allumettes favorites au Canada et les ustensiles en fibre résistante les plus propres, les plus légers et les plus durables du Canada.

Un étalage changé chaque jour des Produits Eddy vous sera profitable. Faites-en l'essai.

The
E. B. EDDY CO., Limited
HULL, CANADA.



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

Aidez-vous vous-même à réaliser des bénéfices!

Nous ne pouvons pas tout faire. Notre publicité crée chez les femmes un besoin de Gold Dust. Elles en achèteront si elles en voient sur vos rayons. Gold Dust est fabriqué en Canada et annoncé en Canada. C'est un article qui vous fera gagner de l'argent.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

Vendez le—

CATSUP AYLNER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers---à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement! Ne laissez pas votre stock dégarni!

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

EN BOUTEILLES

Trois dimensions : 8 onces, 12 onces, 17 onces.
Toutes en caisses de 2 douzaines.

Pots de verre et de pierre

Capacité : 1 gallon --- 4 par "crate".

DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.

TOUT A Y GAGNER et RIEN A Y PERDRE

Si vous êtes un marchand actif vous y gagneriez beaucoup à vendre dans votre localité les vêtements de la "Marque Progress", *Faits d'après notre système sur mesures.*



L'étiquette qui a fait la renommée du Canada pour ses vêtements de confiance.

Ecrivez immédiatement à
H. VINEBERG & CO., LTD.

1202 Boulevard St-Laurent
MONTREAL.

Fabricants des Vêtements "Marque Progress"
Département de la confection sur mesures.

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 Company

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries
Montréal.



J. J. DUFFY & CIE

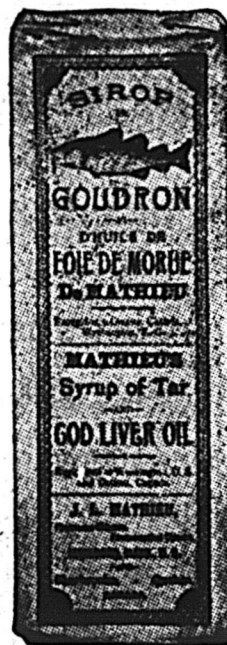
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

LE SIROP DE GOUDRON ET A L'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

est une bonne ligne à mettre en évidence dans votre magasin durant les mois froids de l'hiver, parce que partout où l'on en fait l'essai, il est reconnu comme un remède souverain contre les rhumes, toux, la Grippe et maladies similaires. Prenez cette ligne en stock dans le bon temps et recommandez-la fortement.



Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de morue de Mathieu — un excellent tonique.

LA CIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE
Sherbrooke, Québec.

Le Favori du Canada



TOUJOURS EN DEMANDE

Aujourd'hui, on n'entre pas dans votre magasin pour demander une "palette de tabac" — on vous demande du "Tabac Macdonald".

En général, le fumeur qui a connu une fois la qualité Macdonald ne veut plus accepter du tabac d'une autre marque.

Cette préférence veut dire une demande continuelle pour le Tabac Favori du Canada — profitez-vous de cette demande ?

A FUMER EN PALETTES

BRIER

INDEX

BRITISH CONSOLS



A CHIQUER en PALETTES

PRINCE OF WALES

CROWN

BLACK ROD (Torquettes)

NAPOLEON

Nos agents vendeurs sont les suivants :

Hamilton — Alfred Powis & Son.

London — D. C. Hannah.

Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L.

Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.

Colombie Anglaise — George A. Stone.

Québec — H. C. Fortier, Montréal.

Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros., Halifax.

Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer,
St-Jean.

Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.

Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.

Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL



Les produits marins
de la **MARQUE BRUNSWICK**

font de cette marque de poissons votre favorite pendant la saison du Carême.

Exposez-les sur vos comptoirs.
Exposez-les dans vos vitrines.
Mettez en vedette la marque Brunswick dans vos annonces.
Recommandez la marque Brunswick à votre clientèle.

M. L'EPICIER, APPRENEZ A VOS COMMIS

la valeur des poissons de la marque Brunswick. Plus vos commis seront renseignés sur ces produits de poissons, plus vous en retirerez de bénéfices. Tous des produits canadiens d'excellente qualité et recommandables.

Assurez-vous que votre assortiment est complet.

C'est le moment des grosses ventes.

Donnez votre ordre à votre marchand de gros.



CONNORS BROS.,
LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

Les Soupes de CLARK

et autres bons produits de cette marque

FABRIQUES EN CANADA PAR DES CANADIENS

Tomate

Légumes

Poulet

A la tortue

Consommé écossais

Pois verts

Queue de boeuf

Julienne

Consommé de mouton

Mulligatawney

Bouillon

Pois

Céleri

N'oubliez pas qu'un DOLLAR CANADIEN a sa VALEUR MAXIMA quand il est dépensé pour acheter des PRODUITS CANADIENS.

W. Clark, Limited

MONTREAL

Les produits de la Old City Manufacturing Co., Reg'd vous assureront
des ventes permanentes et profitables.

CET ETALAGE

vous
procurera
certainement
de nouveaux
clients



pour les
gelées et
confitures
de toutes
sortes

La bonne présentation de ces produits, leur qualité et leur pureté les rendent faciles à vendre. Soyez assurés que les clients qui les ont essayés vous en redemanderont.

Tous les marchands qui tiennent ces produits en sont satisfaits, car les ventes augmentent de jour en jour.

Notre fabrique est susceptible de remplir promptement tous les ordres qui nous sont confiés. Et tous les produits alimentaires portant notre marque sont garantis d'une pureté absolue.

Donnez-nous un ordre d'essai et vous vous convaincrez facilement que nos produits sont de bonne vente et qu'ils vous laissent un bénéfice appréciable.

CONFITURES, GELEES, CATSUP et SIROPS de toutes sortes.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D
QUEBEC, QUE.

Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p>JONAS' ROYAL QUINTESENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 00</p> <p>2½ oz. 30 00</p> <p>5 oz. 52 50</p> <p>8 oz. 92 50</p> <p>8 oz. carré 92 50</p>	 <p>" SOLUBLE "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 43 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p>" LONDON "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7 80</p> <p>2 oz. " 11 40</p>
 <p>Prix par Grosse</p> <p>Essence Parisienne 27 60</p>  <p>Essence de Café 34 80</p>	 <p>" GOLDEN STAR " Double Force</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</p> <p>Essence à la livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS
MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

379,879 LIVRES DE PLUS DEJA

TELLE EST L'AUGMENTATION DES VENTES DE

"SALADA"

depuis le commencement de cette année comparées à celles de la période correspondante de l'année dernière.

Représentez-vous une pile de 4,000 caisses de thé et rappelez-vous que c'est l'AUGMENTATION de sept semaines seulement.

*OU EST LE COMMERÇANT QUI PEUT CONSCIENCIEUSEMENT IGNORER
CETTE DEMANDE DU PUBLIC ?*

EDIFIEZ DES AFFAIRES POUR VOUS

Chaque dollar dépensé pour annoncer le lait Carnation bâtit de nouvelles affaires pour votre magasin.

Car les annonces de Carnation apprennent à vos clients d'acheter le lait Carnation chez vous, le laitier moderne.

Faites participer votre magasin à cette campagne en exposant le Carnation dans votre magasin et en l'annonçant.

Les articles de réclame Carnation sont gratuits. Ecrivez-nous pour avoir l'un des articles suivants:

Suggestions pour disposition d'étalages — Découpés pour comptoir. —

Etagères pour comptoir — Livre de recettes histoire de Carnation. —

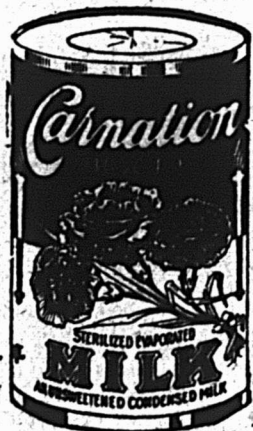
Banderoles ou bannières Carnation.

Adresse :

CARNATION MILK PRODUCTS CO., Limited
Aylmer, Ont.

Rappelez-vous que votre marchand de gros peut vous fournir

Lait



Carnation

L'étiquette est blanche et rouge.

de vaches bien nourries.

Téléphone St-Louis 6927

O. CHARLAND

EPICERIE DE CHOIX

1209 rue Marie-Anne Est - - Montréal

Téléphone Westmount 3394.

W. BOUGIERestaurant, Bonbons, Chocolat, Crème à la Glace,
Cigares, Cigarettes, Salon de Barbier, etc.

239 rue St-Jacques - VILLE ST-PIERRE

Téléphone Westmount 2028

C. MARLEAU

EPICERIE

Beurre de choix, Fromage, Thé, Café, etc.

57 rue Turgeon, MONTREAL.

Téléphone St-Louis 439.

ARTHUR BOULE

PLOMBIER, COUVREUR

Corniches, Skylight, Manufacturier de Corniches pour
Horloges et Miroirs.Désirerait entrer en rapports avec maison de gros qui prendrait
contrôle de la vente des Corniches Braquettes pour
miroirs et horloges.

3156-58 St-Hubert, MONTREAL.

Hôtel: Tél. 2650

Résidence: Tél. 6129

ELDORADO HOTEL

Cuisine: Tél. 4987

H. DORE, Propriétaire.

JOS. GENEST, Gérant.

Pension de première classe. Liqueurs et cigares de premier
choix. Cet hôtel est muni de toutes les améliorations
modernes.Coin Boulevard Langelier et rue St-Joseph,
QUEBEC.

Téléphone 1493

NAP. MERCIER, Prop.

ENTREPOT: SOUS-LE-CAP

LOUIS MERCIER CIE, Enrg.

Importateurs, Epiciers, Vins, Liqueurs, Etc.

Exportateurs, Huiles de poissons et poissons salés.

113-117, rue St-Paul, QUEBEC

Téléphone 6147 - 8085.

ERNEST LAPOINTE

Epiceries, Poissons, Fruits et Légumes

Spécialités: Thés et Cafés.

256, rue du Roi, QUEBEC
En face du Marché Jacques-Cartier.**G. I. LACHANCE, Enrg.**

MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Machineries pour contracteurs, Couvertures en asphalte,
Chaux en vrac et hydratée, Tôles de toutes sortes, Terre
à feu, Amiante, Papiers à construction Plâtre et Rock-
wall, Matériel d'aqueducs, Tuyau de grès, Bardeau
d'acier, Ciment, Tuyau de béton.

Représentant de "The Pedlar People Ltd."

263, rue St-Paul, QUEBEC

Téléphone: Office 5617

Appel de Nuit: 5617 et 2863

LACHANCE LIMITEE

CHARBON DE TOUTES SORTES.

99, rue Dalhousie, QUEBEC

CHARLES LAPLANTE

EPICERIE DE CHOIX

924 Bordeaux, - - - MONTREAL

Téléphone 5955

PIERRE NADEAU

EPICERIE DE CHOIX

Beurre, Fromage, Oeufs, Marchandises de Heinz, Etc.

37 rue St-Nicolas, QUEBEC

Téléphone 240

O. BEAUDOINMarchand de Tabac en Feuilles, Pipes, Cigares, Etc.
GROS SEULEMENT

94, Côte du Passage, LEVIS

Tél. Ech. Privé 4856

P. A. ALAIN

Manufacturier

FOURRURES DE LUXE

Spécialités: Chapeaux, Fourrures, Confections, Fourrures
vertes — Gros et Détail.

203, rue St-Joseph, QUEBEC

Rémillard, Rinfret & Lefèvre

LIMITEE

Importateurs en Gros

8, rue St-Joseph, QUEBEC

F. H. ANDREWS & SON

FOURNITURES DE MOULIN

Courroies en cuir et en caoutchouc, cuir à lacets, huiles, etc.

253, rue St-Paul, QUEBEC

Téléphone 2859

LAURENT CLAVET

MARCHAND TAILLEUR DE HAUTE NOUVEAUTE

Confection irréprochable, Pressage et nettoyage exécutés
promptement.

67, rue St-Jean, QUEBEC

Téléphone 7909

WILFRID POULIOT

MARCHAND-EPICIER

Assortiment complet d'épicerie de choix, fruits et bonbons
de toutes sortes. Satisfaction garantie ou argent remis.

340, rue St-Valier, QUEBEC

Pour vos achats de Pharmacie, aller à la

PHARMACIE REXALL

ST-ROCH

MARTEL & DION, Succ. A. Couture.

PHARMACIENS CHIMISTES

Phone 6161.

107-109, rue St-Joseph, QUEBEC

P. BECHARD,
Président

Tél. 7056

J. W. BOLDUC,
Vice-Prés. et Gérant-général.**BELANGER & BOLDUC**

LIMITEE

Engins à Gazoline et Pétrole, Stationnaires et Marins, Treuils
à Gazoline pour Goélettes, Séparateurs, Poêles, Charrues,
Herses, Tôle galvanisée et peinte, Papier à Cou-
verture, Balais Electrique (Vacuum)
Phonographes et Records.

119, rue du Pont, QUEBEC

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EM- PAQUETAGE

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez emballer, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

LA DISTINCTION DES

Vêtements "Marque Progress"

Faits d'après le SYSTEME SUR MESURES, se voit dans tous les petits détails, de façon à plaire aux gens difficiles. Chaque modèle est une superbe création.

Ecrivez-nous pour plus de renseignements.

H. VINEBERG & CO., LTD.

1202 Boulevard St-Laurent,

MONTREAL.

Fabricants des vêtements "Marque Progress."

Département de la confection sur mesures.

VALEURS SPECIALES

Directement de l'usine au commerce par
l'intermédiaire de marchands à
commission.

Worstedes gris et de fantaisie
Serges bleues et noires
Tweeds écossais pure laine pour
vêtements d'hommes
Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines,
etc., pour vêtements de femmes

C. E. ROBINSON & CO.

Importateurs et marchands à Commission.
Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria . . . MONTREAL.

Tél. Uptown 8553.

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

PLUS DE 120 SUCCURSALES

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

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

E. C. PRATT,
Gérant-Général.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 65

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2 p.c.), étant au taux de HUIT POUR CENT (8 p.c.) l'an sur le Capital versé de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 mars 1920 et sera payable au bureau central de la Banque à Montréal, et à ses succursales, le et après le 1er avril 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 15 mars prochain.

PAR ORDRE DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION,

Le Vice-Président et Directeur général,
TANCREDE BIENVENU
Montréal, le 27 février 1920.

LA BANQUE NATIONALE FONDÉE EN 1860

Capital autorisé	\$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserve	2,200,000

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

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après jeudi le premier avril prochain, aux actionnaires enregistrés lundi le quinze mars prochain, à trois heures, p.m.

Par ordre du Conseil de Direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 23 février 1920.

EXTRAIT DE "THE BACHE REVIEW"

(Suite de la page 79.)

facilement et serait répartie généralement en si petits montants que personne ne s'en apercevrait.

Les prévisions

La situation financière a pris cette semaine un aspect plus favorable, par suite de deux événements importants. D'abord la décision du Conseil Suprême des alliés qui permet à l'Allemagne de faire un emprunt international qui marchera de pair avec les obligations de son traité et ensuite la déclaration que la Grande-Bretagne et la France ont décidé d'envoyer de grandes quantités d'or aux Etats-Unis pour préparer l'échéance de l'emprunt anglo-français de \$500,000,000 qui doit avoir lieu le 15 octobre.

Bien que ces deux faits n'aient pas été confirmés officiellement, la hausse rapide du change étranger donne une certaine vraisemblance aux envois d'or projetés.

La situation des affaires en Europe va, dit-on, en s'améliorant et la période aigüe semble avoir disparu en général avec l'approche du printemps qui s'annonce comme devant être des plus prospères.

La situation actuelle des réserves n'a pas changé, bien que les événements semblent plutôt porter à l'optimisme.

FINANCES

EXTRAIT DE "THE BACHE REVIEW"

Condition dans laquelle les chemins de fer américains ont été rendus à leurs propriétaires

Le fait le plus important de cette semaine a été probablement le retour des chemins de fer américains à leurs propriétaires. Dans quelle condition le Gouvernement les a-t-il rendus? D'après les rapports optimistes du Gouvernement ils sont naturellement dans un état aussi bon sinon meilleur que lorsque le gouvernement en a pris possession. Le contrat prévoyait que ces chemins de fer devaient être rendus dans le même état qu'on les avait reçus. D'après les rapports de certaines autorités et la constatation générale, il semblerait qu'il n'en a pas été ainsi.

Dans des cas spéciaux où le gouvernement avait besoin d'un certain réseau pour les services de guerre, de grandes améliorations ont été faites. Mais partout ailleurs la négligence a régné et la détérioration s'en est suivie. La faute n'en est imputable à personne en particulier. C'est la guerre qui a rendu cette façon de faire inévitable.

Inconvénients généraux de la direction par le Gouvernement

Chaque fois que le gouvernement prend possession d'un service à titre temporaire ou définitif il se produit un relâchement matériel et moral. Il se passera encore bien du temps avant que les chemins de fer aillent aussi bien qu'avant la guerre.

La guerre à l'Interboro

Nous voyons cependant à New-York une administration à l'esprit étroit chercher à mettre l'Interboro sous le contrôle municipal. C'est une question très grave à examiner. L'Interboro est le système de transport le mieux conduit du monde entier, qui est sans égal pour la sécurité, la rapidité, la ponctualité et le bien-être du public. Et c'est cet important réseau que les citoyens de New-York permettent d'attaquer injustement...

La prospérité des chemins de fer dépend de ceux qui fixent les taux

Bien que la tâche soit rude pour rétablir un très bon service, la situation financière des chemins de fer s'est grandement améliorée et les titres de ces entreprises promettent en général plus que jamais. Il est bon de constater que le Congrès a enfin reconnu la nécessité d'essayer d'assurer de meilleurs bénéfices aux chemins de fer, en constatant le changement d'attitude du public à cet égard.

Les craintes de dissolution se sont dissipées

Une autre question de la plus haute importance qui s'est déroulée cette semaine a été la dispari-

tion des craintes de la dissolution qui menaçait la Corporation de l'acier depuis neuf ans. Dans les circonstances actuelles cette dissolution aurait pu entraîner un désastre. La Corporation de l'Acier aux Etats-Unis est la plus vaste organisation de l'univers. Son passif dépasse deux billions et demi de dollars. Ses services ont été très utiles aux armées alliées et ont aidé grandement, lors de l'entrée en guerre des Etats-Unis, à la prompte extermination de l'ennemi.

Une dissolution à l'heure actuelle aurait été une honte nationale tout comme une calamité industrielle.

La loi Sherman a toujours été une malencontreuse entrave à la loi commune. Et toutes les décisions qu'elle a provoquées ont prouvé son inefficacité pour régler quoi que ce soit. On est arrivé petit à petit à s'écarter de la lettre de cette loi, si bien qu'aujourd'hui la décision dans le cas de l'acier est simplement basée sur la loi commune, qui a prouvé ainsi qu'elle suffisait à la tâche. La loi Sherman devrait donc être rappelée.

Nécessité de la réforme de la taxe

La facilité avec laquelle se placent les bons de l'emprunt français donne une idée de ce que l'on pourrait faire en ouvrant des crédits aux pays européens pour leur permettre de continuer leurs achats chez nous.

Un obstacle matériel à la réussite de ces projets qui sont du plus grand intérêt pour le pays réside dans le fait que vieux noyau de capitalistes qui soutenaient autrefois nos propres entreprises sont presque entièrement hors de combat. Les différentes taxes ont absorbé les fonds disponibles de ces quelques 400,000 personnes qui autrefois alimentaient l'industrie.

Les taxes aux Etats-Unis sont aujourd'hui de 600% plus élevées qu'avant la guerre. Et ce fait non seulement arrête sérieusement le placement des capitaux dans nos émissions ou dans celles de l'étranger, mais encore il aide à augmenter le coût de la vie.

Les taxes sur l'excès de bénéfices et sur l'excès de revenu absorbent les profits dont on avait besoin pour fortifier les entreprises commerciales; elles s'emparent pour une large part des fonds de placement qui jusqu'alors avaient fourni le capital pour développer le commerce et l'industrie; elles arrêtent l'ambition d'étendre les affaires et d'augmenter la production et poussent à l'extravagance de distribuer largement des dividendes, parce qu'autrement la plus grande part de ces profits irait au percepteur de la taxe.

Tous les intéressés, c'est-à-dire toute la population devrait demander au Congrès de remplacer ces taxes par une taxe scientifique basée sur les ventes qui procurerait probablement de 4 à 5 billions de dollars par an. Cette taxe serait collectée

(A suivre page 78.)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferrerrie et Quincallerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 222 à 229 rue St-Paul
Ventes 13, et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)
Chambres 815, 816, 817, Édifices
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 501
129 St-Jacques, MONTREAL.

ASSURANCE COMMERCIALE

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

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY
Siège social - - TORONTO

ASSURANCE MUTUELLE
DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif . . . \$1,308,797.79

Bureau Principal :

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

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

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal. Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL MONTRÉAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1881

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

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.)

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. B. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H. B. Rainville, Président

P. J. Ferrin et J. R. Macdonald,
gérants conjoints.



GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

220 rue St-André, Montréal.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTRÉAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DÉS ASSUREURS.

ASSURANCES

LA SUN LIFE ASSURANCE ACCUSE UNE GRANDE AUGMENTATION DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

Plusieurs nouveaux records ont été atteints en 1919 et la compagnie tient la tête de toutes les compagnies canadiennes.

Le 49ème rapport annuel de la Sun Life Assurance Co. of Canada qui vient d'être publié, prouve d'une façon remarquable que la leçon donnée par l'épidémie d'influenza de l'année dernière à favorablement influencé l'opinion publique vis-à-vis de l'assurance sur la vie. L'année qui vient de se clore a été phénoménale au point de vue des affaires pour cette compagnie qui s'est maintenue à la tête de toutes les autres compagnies canadiennes.

Un des points les plus saillants et les plus intéressants de ce rapport consiste dans le fait que les applications nouvelles acceptées durant l'année ont dépassé un million de dollars. Aucune compagnie canadienne n'avait encore atteint ce chiffre énorme. Les nouvelles polices de la compagnie actuellement émises et payées pendant l'année ont également atteint un nouveau record et se sont élevées au chiffre de \$86,548,850. — montrant une augmentation de \$34,957,457. — soit 67, 7% sur 1918. Les polices en vigueur ont augmenté de \$75,548,805 formant un grand total de \$416,358,462. L'actif total de la compagnie dépasse les cent millions puisqu'il se monte à \$105,711,468, soit une augmentation de \$8,091,089. Le revenu total reçu pendant l'année montre une avance nette de \$4,053,101 avec un total de \$25,704,201. Le surplus net non réparti sur le passif et le capital-actions a atteint \$8,037,440 tandis que le montant payé aux débiteurs de polices ou à leurs bénéficiaires s'est élevé à \$12,364,000 ce qui porte le montant payé depuis la fondation de la compagnie au chiffre de \$91,227,532.

L'année a été un record et on est d'avis que les chiffres de 1919 sont l'indication d'une énorme expansion d'affaires pour la Sun Life cette année.

LA LONDON MUTUAL CO.

Le rapport annuel de la London Mutual Fire Insurance Company of Canada montre que les profits de l'année terminée le 31 décembre dernier se sont élevés à \$118,608.53 et qu'une somme de \$43,057.26 a été ajoutée au compte du surplus.

L'actif de la compagnie se chiffre à \$668,121.70, soit une augmentation de \$184,257.02 sur le total de l'année précédente et le compte du surplus

se totalise à \$207,375.13 en excédent de \$43,057.26 sur celui de 1918.

Les pertes brutes pour 1919 se sont élevées à \$327,441.05, une diminution de \$59,594.91 sur le total de l'année précédente et les pertes nettes à \$226,495.18, une diminution de \$27,718.09 sur 1918.

COMPAGNIE D'ASSURANCE TRES PROSPERE

L'assemblée générale annuelle des membres de la Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu des Beurreries et Fromageries de la province de Québec, a eu lieu le 11 février, à l'hôtel-Rien-deau à Montréal.

L'assemblée était présidée par M. Jos. L. Poupert; J. A. Huberdeau, secrétaire; Lucien Trudel, sec.-adjoint.

Les membres présents étaient: MM. J. L. Poupert, J. A. Huberdeau, F. X. O. Trudel, Nap. Lalonde, E. Caron, insp. des assurances; A. Lavallée, F. Vanchesteing, J. U. Girouard, R. Mage, A. Lussier, L. Lamothe, J. A. St-Denis, H. St-Jean, J. Lemieux, Clément Lussier, Eddy Dulude, J. B. Grenier, J. E. Lessard, H. Descôteaux, W. Damphouse, Ed. Bergeron, C. B. A. Valois, Narc. Naud, H. Lapalme, J. H. Cantin, A. Rochon, Ls. Archambault, J. H. Michaud, Ide Bergeron, Euc. Bergeron, Julien Brisson, etc.

Le rapport du secrétaire démontre une grosse augmentation des affaires en 1919; la Cie a émis pour \$1,558,025 d'assurance portant le montant d'assurance en force à \$4,431,288 avec un montant de billets de dépôt de \$316,354.16. Son actif est de \$533,637.01 contre \$272,854.17 l'année précédente.

La Cie a payé pour un montant de \$22,616.58 d'indemnités contre \$30,640.00 en 1918. L'ensemble du rapport démontre que cette Cie est au premier rang dans l'assurance mutuelle et on s'attend à ce que le prochain exercice financier donne \$6,400,000 d'assurance en force.

M. Max. Huberdeau, inspecteur et agent général. Il fit des remarques sur le système de recrutement. Il est des mieux organisés. M. J. A. Huberdeau, gérant fit de judicieuses remarques sur le bon fonctionnement du Bureau de Direction, le progrès constant de la Cie et ce qu'elle deviendra. Elle offre actuellement une des meilleures garanties aux porteurs de ses polices.

On procéda à l'élimination des directeurs et à la nomination du nouveau bureau de direction; le choix suivant fut fait:

M. Jos. L. Poupert, président; J. A. Huberdeau, sec.-général; Wil. Parent, vice-président. Directeurs: W. Damphouse, C. H. Laganière, Max. Huberdeau, Nap. Lalonde, J. U. Girouard, Eddy Dulude, Clément Lussier.

La "SUN LIFE" a Etabli de Nouveaux Records en 1919

Nouveaux records de progrès établis en 1919 par la COMPAGNIE D'ASSURANCE "SUN LIFE OF CANADA".

Demandes reçues dépassant \$100,000,000.00

Actif dépassant \$100,000,000.00

Assurances en cours dépassant \$400,000,000.00

Pendant l'exercice des progrès satisfaisants ont été faits dans tous les services.

Résumé des résultats obtenus en 1919

ACTIF

Actif au 31 décembre 1919 **\$105,711,468.27**
Augmentation sur 1918 8,091,089.42

REVENU

Rentrées en espèces sous forme de primes, intérêts, loyers, etc., en 1919 **25,704,201.10**
Augmentation sur 1918 4,053,101.41

BENEFICES VERSES OU REPARTIS

Bénéfices versés ou répartis aux porteurs de polices en 1919 **1,606,503.37**

EXCEDENT

Total de l'excédent, au 31 décembre 1919, sur le passif et le capital (établi d'après l'étalon de la Compagnie, savoir: pour assurances d'après la table Om. (5) aux taux de 3½ et 3 pour cent d'intérêt, et pour rentes viagères, d'après les tables de rentes viagères, "B.O. Select" au taux de 3½ pour cent d'intérêt.)

PAIEMENTS AUX PORTEURS DE POLICES

Pour cause de décès, assurances parvenues à échéance, bénéfices, etc., au cours de l'exercice 1919 **12,364,651.15**
Total des versements faits aux porteurs de polices, depuis l'organisation de la Compagnie **91,227,532.30**

ASSURANCES EMISES EN 1919

Assurances émises et payées en espèces en 1919 **86,548,849.44**
Augmentation sur 1918 34,957,457.40

ASSURANCES EN COURS

Assurances-vie en cours au 31 décembre 1919 **416,358,462.05**
Augmentation sur 1918 75,548,805.92

ASSURANCES DEMANDEES

Assurances demandées en 1919 **100,336,848.37**
Augmentation sur 1918 42,529,881.70

Développement de la Compagnie

Année	Revenu	Actif	Assurances en cours
1872	\$ 48,210.93	\$ 96,461.95	\$ 1,064,350.00
1884	278,379.65	836,897.24	6,844,404.64
1894	1,373,596.60	4,616,419.63	31,528,569.74
1904	4,561,936.19	17,851,760.92	85,327,662.85
1914	15,052,275.24	64,187,656.38	218,299,835.00
1919	25,704,201.10	105,711,468.27	416,358,462.05

La "Sun Life" émet annuellement plus d'assurances ordinaires que toute autre compagnie de l'Empire Britannique.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE "SUN LIFE OF CANADA"

1871

SIEGE SOCIAL: MONTREAL

1920

T. B. MACAULAY, Président

J. C. STANTON, Jr., gérant de l'agence de la ville.
142, rue Notre-Dame Ouest, Montréal, P. Q.



Semez pour récolter

AUJOURD'HUI, c'est le cultivateur progressif qui réussit. Il fait ses préparatifs à l'avance, ne doutant jamais que la nature lui donnera les saisons. Il ne retarde pas l'ensemencement de ses patates dans la crainte de les voir détruire par les bêtes à patates. Il s'attend, M. le Marchand, à ce que vous ayez en magasin, quand il faudra l'employer, un stock de

VERT DE PARIS DE MUNRO

STRICTEMENT PUR

(Etalon du gouvernement).

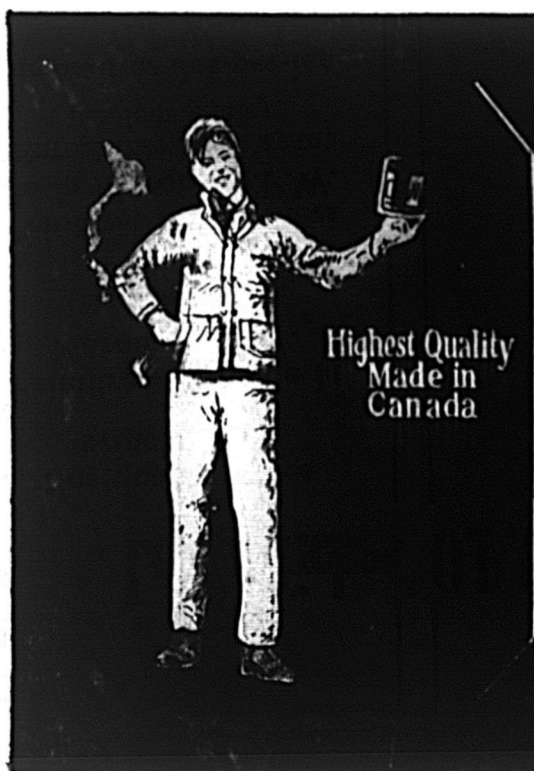
Manufacturé par

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842.

MONTREAL.





O.P.W.

PAINTS & VARNISHES FOR EVERY PURPOSE

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA
CANADA

BRANCHES - MONTREAL - TORONTO - VANCOUVER

Save the surface and
you save all day long

Les Affiches O.P.W. attirent les clients chez vous

Nos quatre lignes principales :

Peintures Pures de la Marque O.P.W.

(Enregistrées et protégées)

Peintures à Planchers de la Marque O.P.W.

(Enregistrées et n'ayant pas leur égale)

Spécialités Jas-per-lac O.P.W.

(Enregistrées — le fini présent et futur)

Vernis Jas-per-ite O.P.W.

(Enregistrés — le vernis présent et futur)

veut dire "Business-Builder" (Edificateur d'affaires) et c'est le terme commercial typique adopté pour les Peintures et les Vernis O.P.W.

Cette belle série de 24 affiches-placards fait vendre des produits O.P.W. à votre département de la peinture. Ces affiches persuasives font partie de la publicité convaincante faite dans les journaux d'agriculture et autres publications — une publicité intensive faite dans toutes les parties du Canada.

Les vendeurs O.P.W. sont partis pour leur tournée du printemps

Non seulement ils sont prêts à vous fournir les produits O.P.W., toujours recommandables et faciles à vendre, pour la plus grosse saison de ventes depuis des années, mais encore ils vous parleront des avantages que vous pourrez retirer du Service et de la Publicité Intensive O.P.W. Accueillez bien le représentant O.P.W. — il va vous voir pour vous aider dans votre commerce.

L'activité dans la construction n'a jamais été aussi grande

Les principales villes du Canada accordent actuellement un nombre sans précédent de permis de construction. Des logements ouvriers du gouvernement seront construits en grand nombre ce printemps et beaucoup de gens se proposent de se construire des maisons la saison prochaine. La prospérité de la peinture est assurée.

Canada

Brandon

Montréal

Toronto

Vancouver