

PRIX COURANT



\$2500⁰⁰ DE PRIX EN ARGENT

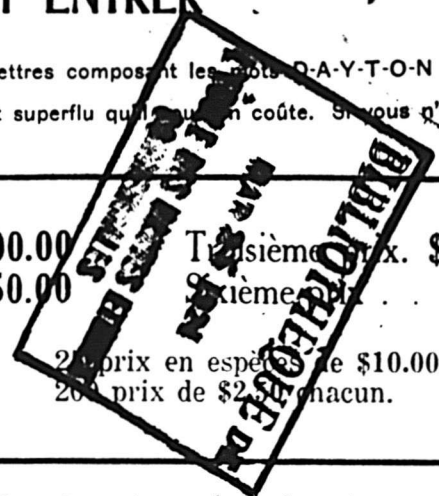


Concours de mots des **BALANCES DAYTON** International.

ENTREZ DANS LE CONCOURS ET GAGNEZ — CELA NE VOUS COÛTE RIEN POUR Y ENTRER

Voici votre problème: Combien de mots pouvez-vous faire avec les lettres composant les mots **D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S**? Les prix vous offrent une récompense appréciable pour le peu d'effort superflu qui n'en coûte. Si vous n'êtes pas déjà au travail sur votre liste, **COMMENCEZ MAINTENANT.**

Premier prix . . . \$300.00	Deuxième prix. \$200.00	Troisième prix. \$100.00
Quatrième prix \$75.00	Cinquième prix. \$50.00	Sixième prix . . . \$20.00
Autres prix—30 prix en espèces de \$15.00 chacun.		20 prix en espèces de \$10.00 chacun.
111 prix en espèces de \$5.00 chacun.		200 prix de \$2.00 chacun.



Ce concours de mots de la Balance Dayton est ouvert aux marchands-détailants et à leurs commis du Canada et de Terre-Neuve dans les cinq genres de magasins qui emploient toutes sortes de balances, tranche-viande ou couteau à fromage, —épiceries, boucheries, confiseries, quincailleries et magasins généraux.

Il suffit de se soumettre à quelques règlements simples. Cela ne coûte rien pour y entrer. Vous pouvez gagner un beau gros chèque tout comme n'importe quel autre.

Concentrez votre pensée sur les mots

D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S

Opérez de la façon suivante : day, ton, tones, son, ale, candy, scanty, etc. Les lettres ne peuvent être employées qu'autant de fois qu'elles paraissent dans les deux mots. Par exemple, la lettre "A" et la lettre "S" peuvent être employées deux fois dans n'importe quel mot. Les autres lettres seulement une fois dans chaque mot.

Mettez votre liste en train.

Les règlements sont simples. Si vous n'avez pas encore reçu notre circulaire, écrivez-nous **AUJOURD'HUI**. Nous vous enverrons des cartes-coupons d'entrée à retourner avec votre réponse.

Adressez-nous votre liste avec un des coupons d'entrée assez à temps pour qu'elle nous parvienne avant le 15 mars 1921.

Les prix seront décernés par un comité impartial de juges aussitôt que possible après la clôture du concours. La liste des gagnants sera annoncée dans les publications commerciales aux environs du 1er juin.

Vous n'avez pas besoin d'employer les Balances Dayton pour entrer dans le concours.



International Business Machines Co., Limited

Contest Department, 300 Campbell Ave., Toronto.



DES LETTRES PATENTES ont été reçues du Gouvernement de la Province d'Ontario autorisant le changement de nom de notre compagnie en celui de

CHANNELL LIMITED

au lieu de l'ancien nom de Channell Chemical Company, Limited. Le changement de nom ne change en aucun façon ni la ligne de conduite, ni le personnel, ni le service comme fabricants des Produits O-Cedar et distributeurs du Savon-teinture Aladdin.

L'adresse reste comme autrefois:
369 SORAUREN AVENUE, Toronto, Ont.

Une Autre Grande Augmentation

Le décompte final pour
1920 montre les ventes de

"SALADA"

AVEC UN SURPLUS DE
1,495,236 livres

sur 1919. Soit une augmentation de près d'un million et demi de livres de thé ou quinze mille caisses, et ceci après une augmentation en 1919 de 1,536,789 livres sur 1918.

Il a fallu dix ans de dur travail et de confiance inébranlable dans la bonne qualité pour porter nos ventes au chiffre de l'augmentation d'une année, car ce n'est guère qu'en 1901 que nos ventes de toute l'année ont égalé notre augmentation de 1919 ou de 1920.

Nous croyons avoir reçu en retour presque tout le thé à 70 cents que nous avons remboursé au commerce, à la suite de la réduction à 55 cents la livre de notre étiquette brune, et cette quantité a été déduite avant d'arriver au chiffre de l'augmentation ci-dessus.

Notre principe pour 1921 est le même que nous avons eu depuis vingt neuf ans "QUALITE D'ABORD".

Salada Tea Company of Canada, Limited

Bière et Porter
Black Horse
 de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

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

Etiquette Blanche — Etiquette Verte

La grève de l'achat est terminée

Remettez-vous donc à l'oeuvre et achetez dès maintenant ce qu'il vous faut comme mélasse, si vous voulez le faire à un prix correct.

Sans aucun doute vous avez attendu pour remplacer votre stock de mélasse au prix minimum. Pour ce faire, vous devez agir immédiatement.

Les avis reçus de la Barbade indiquent que la récolte de 1921 sera tardive et faible.

Les prix vont naturellement monter à partir de maintenant.

NOUS GARANTISSONS LA

**MELASSE
 BARBADE**



**SUPER-
 FANCY**

(**Marque de commerce déposée**)

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

Nous avons du stock disponible à Montréal, Québec et St. John, N. B., et pouvons faire une livraison immédiate par l'entremise de votre courtier ou de votre fournisseur de gros.

Placez vos ordres chez lui immédiatement ou écrivez-nous en nous donnant son nom.

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

TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX



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.

LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	\$0.62	la lb.
No 30,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.65	"
No 30,	" 1/6 lb. . . .	0.75	"
No 35,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.67	"
No 40,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.75	"
No 40,	" 1/7 lb. . . .	0.90	"
No 40,	" 1/12 lb. . . .	1.00	"
No 50,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.80	"
No 50,	" 1/8 lb. . . .	0.97	"
No 60,	" 1 lb. et 1/2 lb.	0.85	"
No 60,	" 1/9 lb. . . .	1.05	"
No 80,	" 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.00	"
No 80,	" 1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	" 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.10	"
No 100,	" 1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.



L'historique d'une journée de travail

Chaque fois qu'une vente est inscrite dans une caisse-enregistreuse "National", un rapport complet de la vente s'imprime sur une bande de papier à l'intérieur de l'appareil.

Cette bande de papier se nomme la bande de détail.

Elle montre le montant d'affaires fait pendant certaines heures ou pendant l'absence du négociant.

Elle ne peut être enlevée ou changée hors de la connaissance du commerçant.

Elle empêche le tiroir-caisse de s'ouvrir sans qu'une trace ineffaçable n'en soit prise.

A la fin de la journée, le commerçant sort la bande de détail de la caisse enregistreuse et la classe ailleurs.

Elle lui donne l'historique définitif, inaltérable de chaque journée d'affaires.

La bande de détail n'est qu'un des nombreux avantages qui font des caisses enregistreuses "National" dernier cri une nécessité commerciale.

RB ★	-2.50	-0001
SA Rc	12.00	-0002
RE ★	-0.75	-0003
RA ★	-1.25	-0004
SE Ch	-7.45	-0005
RD ★	-0.33	-0006
RD ★	-4.25	-0007

RA Pd	-0.50	-0008
RD ★	-0.89	-0009
RB ★	-0.15	-0010
RE ★	-5.35	-0011

SA Ch	-4.50	-0012
DS	-0.00	-0013
RB ★	-2.23	-0014
SD Ch	-3.75	-0015
RA ★	-4.08	-0016
RE ★	-0.75	-0017
RD ★	-1.00	-0018
SE Ch	-1.25	-0019
RB ★	-5.75	-0020
RD ★	-0.47	-0021
RA ★	-1.25	-0022

Ceci est une section de la bande de détail. Pour chaque transaction elle indique : (1) Si un reçu ou une fiche a été émis, (2) l'initiale du commis, (3) le genre de transaction, (4) le montant, et (5) le numéro.

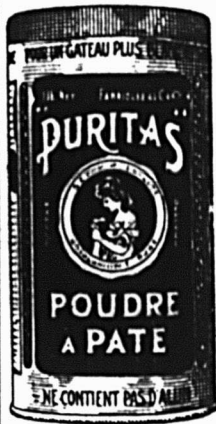
Permettez à notre représentant de vous montrer comment cela peut vous aider à faire encore plus d'argent.

Nous avons des caisses enregistreuses pour tous les genres de commerce.

NATIONAL

CASH REGISTER CO.

OF CANADA LIMITED



Qui dit: "PURITAS" dit: Rien de meilleur

L'ANALYSTE EN CHEF DU DOMINION DIT :

LA POUDRE A PATE

“PURITAS”

QUALITE
GARANTIE

NOS
COUPONS-
PRIMES
FACILITENT
LA VENTE!

Est absolument saine

Est à base de phosphate PUR

NE CONTIENT PAS D'ALUN.

(Extrait du Bulletin 300, du Laboratoire du Revenu de l'Intérieur,
17 janvier 1918, page 11.)

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

PURITAS LIMITEE, 77 Rue St-Dominique, QUEBEC.



ENCOURAGEONS LES NOTRES!

EN VENTE PAR TOUS LES EPICIERS EN GROS.

“3 LEADERS”

Wm. DOW

**ALES
STOUTS**

ET

EXTRAIT de MALT

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

Pourquoi les produits Eddy tiennent le premier rang.

Aucune publicité, quelque plausible qu'elle soit, n'aurait pu à elle seule faire acquérir aux allumettes Eddy la première place dans l'estime du public canadien acheteur d'allumettes.

Il a fallu la qualité tout aussi bien que la publicité pour obtenir ce résultat. Et c'est cette qualité, si évidente dans chaque boîte d'Eddy, que, jointe à une publicité constante au consommateur, maintient la popularité d'Eddy. Le public sait que le nom d'Eddy sur l'extérieur de la boîte est une garantie des allumettes qu'elle contient.

Joignez votre magasin à la réputation d'Eddy. Faites savoir à vos clients que vous vendez les allumettes d'Eddy et les articles en fibre durci d'Eddy — les ustensiles hygiéniques et durables qui ne bombent ni ne fuient jamais.

The E. B. Eddy Co., Limited, Hull, Canada.



MONSIEUR L'ÉPICIER:—

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

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

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

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

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

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

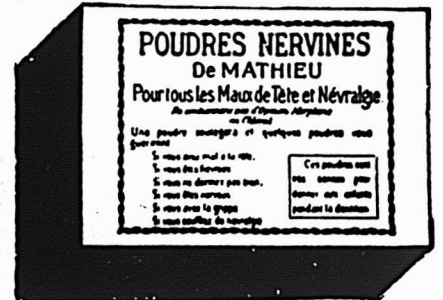
10 Place d'Youville, Montréal.

DEUX REMÈDES RECOMMANDABLES QUI SONT DE VENTE PROFITABLE EN HIVER

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

Les Poudres Nervines de Mathieu.

Il y aura peu de vos clients cet hiver qui n'aient pas besoin à un certain moment d'un bon remède recommandable contre le rhume, et les épiciers qui répondront à cette demande avec le remède contre le rhume de Mathieu, d'une haute efficacité et d'une réputation nationale, trouveront les bénéfices exceptionnellement bons. Les poudres nervines de Mathieu sont populaires d'un océan à l'autre. Elles sont pures, efficaces et sûres. Tenez ces deux produits exposés en bonne place.



LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU
PROPRIÉTAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

LES JAMBONS ET LE BACON SWIFT'S PREMIUM

**Vous aideront à faire de 1921
Une plus grosse année d'affaires**

Beaucoup de détaillants des mieux connus et des plus progressifs du Canada tiennent la marque Swift's Premium.

Swift's Premium a deux grosses forces de vente derrière lui—une haute qualité invariable—et une forte publicité nationale.

Ajoutez à cela, pendant 1921, une réelle coopération personnelle de **votre** part et vous trouverez que des ventes croissantes et de plus gros bénéfices seront votre récompense.

Nous disons le plus formellement que c'est une ligne qui créera un flot continu de bénéfices et de ventes de répétition pendant 1921.

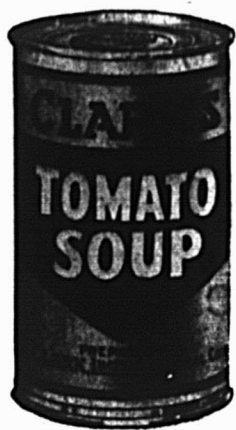
Vous pouvez être aussi enthousiaste que vous voudrez en vendant Swift's Premium — la qualité des marchandises vous donnera raison à chaque fois.

COMMANDEZ A NOTRE VOYAGEUR OU DIRECTEMENT.

**La Compagnie Canadienne Swift
LIMITÉE**

SOUPES CLARK

Un Produit Canadien

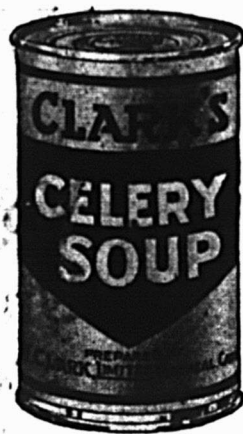


Les Canadiens achètent les soupes Clark — tout d'abord parce qu'elles sont bonnes, mais en même temps, ils ont le sentiment qu'en les achetant, ils contribuent à donner de l'ouvrage à des Canadiens.

Nos annonces dans les grands journaux attirent l'attention du public spécialement sur les

SOUPES CLARK

Que votre assortiment en soit au complet, pour profiter de la demande.



W. CLARK, LIMITÉE

Montréal et St-Rémi, Qué.

POISSONS

choisis, préparés et mis en boîtes par des experts.

Depuis la sélection soignée du poisson le plus choisi, et d'un bout à l'autre de nos méthodes modernes de manipulation jusqu'au moment où l'aliment est mis en boîtes, nous exerçons la plus minutieuse vigilance. Ceci assure la qualité des produits que nous mettons sur le marché.

Vous pouvez les recommander en toute confiance.

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies.
(Boîtes ovales ou rondes)



Harengs marinés.
Harengs sauce tomate.
Clovisées.

CONNORS BROS., Limited

BLACK'S HARBOR, N. B.

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

“J. D.”

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

“THE COOK'S FAVORITE

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

POIVRE NOIR

POIVRE BLANC

POIVRE ROUGE

GINGEMBRE de la JAMAIQUE

GINGEMBRE du JAPON

CANNELLE

MENTHE

SAUGE

CHICOREE, Etc.

CLOU DE GIROFLE

PIMENTO (clou rond)

EPICES DE CEYLAN

MACIS

MUSCADE

ANIS

POIVRE DE CELERI

SEL DE CELERI

FEUILLES DE LAURIER

SARRIETTE, Etc.

Nous conseillons tout particulièrement à tous nos clients de ne pas manquer de placer leurs commandes sans délai pour nous permettre de leur apporter toute notre attention et de leur assurer prompte livraison ainsi que pleine et entière satisfaction.

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL.

THES DE QUALITES SUPERIEURE

NOS CAFES SONT RECONNUS POUR
LEUR AROME SANS EGAL.

LES PATES ALIMENTAIRES

“SUNSHINE”



30 Paquets—1 lb.

ET



20 lbs. Net.

“SPLENDOR”

SONT DE

QUALITÉ SUPÉRIEURE

Prenez note des nouveaux prix en vigueur à partir du 1er Janvier 1921 :

SUNSHINE, 30 PAQUETS DE 1 lb., \$4.35 f.o.b. DESTINATION.

SPLENDOR, 20 lbs NET (VRAC) \$2.35 f.o.b. MONTREAL.

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 rue Saint-Antoine :-: MONTRÉAL, Qué.

Au Commerce D'ÉPICERIE

PROFITEZ DE NOTRE
Grande vente d'écoulement
APRES INVENTAIRE

DE CONSERVES CANADIENNES
ET IMPORTÉES

CONFITURES, THÉS, CAFÉS,
FRUITS SECS

PRIX TRÈS SPÉCIAUX POUR LE
CARÊME SUR LES SARDINES,
SAUMONS, POISSONS SALÉS,
POIS, FÈVES, ETC.

Demandez nos listes de Prix et profitez du bon marché: une
marchandise bien achetée représente un supplément de profit.

NE MANQUEZ PAS CETTE OCCASION EXCEPTIONNELLE.

DEMANDEZ NOTRE MAGNIFIQUE CALENDRIER.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Épiceries, Vins et Liqueurs en Gros.

584 RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL.

Dites !



Si vous vendez pas
LE "SHORTENING EASIFIRST"

vous perdez un lot de bénéfices faciles.
EASIFIRST se vend de lui-même et procure de nombreux ordres de répétition.

Donnez votre commande maintenant.

TELEPHONE JUNCTION 3400.

Gunns
LIMITED

TORONTO
OUEST



C'est une idée de l'ancien temps

que de croire que le cirage à chaussure ne se vend pas en hiver. Cela n'arrive pas avec le

CIRAGE A CHAUSSURES

"NUGGET"

Ce cirage se vend durant toutes les saisons de l'année. Il conserve le cuir souple, donne un poli luisant, résistant et rend les chaussures imperméables. Il est bon également pour les claques.

Vous pouvez vous en procurer durant tout l'hiver. Il ne gèlera pas.
Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou écrivez-nous.

THE NUGGET POLISH CO., Limited,

TORONTO.

DUMANI LIMITÉE

DIVIDENDE No 1—ACTIONS PRIVILEGIEES

Avis est, par les présentes, donné qu'un dividende, au taux de 10 p.c. par année, a été déclaré sur le Capital-Actions Privilégiées de DUMANI LIMITEE, pour les cinq mois terminés le 31 décembre 1920 et qu'il sera payable au bureau de la Compagnie, 173, Est, rue des Commissaires, Montréal, le ou après le 5 février 1921.

Par ordre du Bureau de Direction.
PHILIPPE TROTTIER,
 Sec.-Trés.

DUMANI LIMITÉE

DIVIDENDE No 1—ACTIONS ORDINAIRES.

Avis est, par les présentes, donné qu'un dividende, au taux de 24 p.c. par année, a été déclaré sur le Capital-Actions commun de DUMANI LIMITEE, pour les cinq mois terminés le 31 décembre 1920 et égalant 10 p.c. pour cette période, sera payable au bureau de la Compagnie, 173, Est, rue des Commissaires, Montréal, le ou après le 5 février 1921.

Par ordre du Bureau de Direction.
PHILIPPE TROTTIER,
 Sec.-Trés.

LA LE LA Qualite Service Demande

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

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

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

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL



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

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

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

Church & Dwight

LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

NOS BALAIS
"LA BELLE MENAGERE"

ONT SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET
LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES
ILS SONT RECONNUS A PRESENT PAR TOUT LE MONDE
COMME LES MEILLEURS BALAIS FAITS
A LA MAIN AU CANADA.

Prenez en stock ces balais renommés qui seront
appréciés par votre clientèle.

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard QUEBEC

SI VOUS ^EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

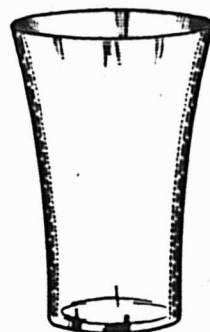
LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

VERRES BELMONT

Unis, décorés, taillés et "Optiques".
Prix qui vous aideront à payer les droits de
douane et le change.



BELL PLAIN

VOYEZ
NOTRE LISTE
VERRES
A SODA

ESSAYEZ
UN
BARIL
ASSORTI

Nos formes Touraine et courbées dans le haut ou nos
modèles "Optiques" à bord cloche pour la Fontaine à
Soda.

Entre les visites de notre voyageur, adressez-vous à
nous directement.

The Belmont Tumbler Co.

BELLAIRE, OHIO, U. S. A.

Représentant pour l'Est du Canada.

M. HENRI DESROSIERS,

Boîte Postale 725

Téléphone Melrose 1626

MONTREAL.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

FABRICANTS DES

"White Wheat"

"Seagram's V. O."

"No. 83"

Peuvent être obtenus chez tous les détaillants

Stanway-Hutchins Limited

Thés

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

**Importateurs
Généraux**

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

Cafés

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

Nous sollicitons les commandes d'importation

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

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

Abbey's EFFERVESCENT SALT

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

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
est un bon ami pour tout détaillant.

La pureté et la haute qualité du sel d'Abbey peuvent bien être prises comme l'étalon de tous les produits salins.

La publicité se fait tout le long de l'année, parce que les gens ont besoin du Sel d'Abbey tout le long de l'année, et il y a une demande constamment croissante pour le Sel d'Abbey tout le long de l'année.

Avez-vous suffisamment de cartes ou d'autres articles publicitaires pour votre comptoir ou votre vitrine? Nous nous ferons un plaisir de vous en envoyer une provision.

The Abbey Effervescent Salt Co.
MONTREAL



Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Abbey Effervescent Salt . . . 17 American Pad 59 Assurance Mont-Royal . . . 64</p> <p>B</p> <p>Barrett 55 Banque Nationale 62 Banque Provinciale. 62 British Colonial Fire Ins. 64 Brodeur, A. 53 Brodie & Harvie 18 Bowser 60 Boisvert 5 Belmont Tumbler 16</p> <p>C</p> <p>Canada Decalcomania. . . 53 Canada Life Assurance Company 64 Channell Chemical Co., Couverture Clark, Wm. 10 Cie Jacques-Cartier. 16 Connors Bros. 10 Côté & Lapointe 64 Couillard, Auguste 64 Church & Dwight 15 Chamberlain Medicine . . . 5</p>	<p>Cowan 19 Canada Paint 48</p> <p>D</p> <p>Dominion Canners 18 Duffy, J. J. & Co. 11 Dumami Ltée 15</p> <p>E</p> <p>Eddy Co. 8</p> <p>F</p> <p>Fontaine, Henri 64</p> <p>G</p> <p>Gagnon, P. A. 64 Garand, Terroux & Cie . . . 64 Gunns Ltd 14</p> <p>H</p> <p>Heinz 8</p> <p>I</p> <p>Imperial Tobacco . . . 21-42</p>	<p>International Business Machines . . . Couverture</p> <p>L</p> <p>Lake of the Woods Milling Co. . . Couverture Laporte Martin Ltée. . . 13</p> <p>M</p> <p>Macdonald Reg'd Inc. . . 44 McArthur, A. 62 Mathieu, A. 8 Montbriand, L.-R. 53 Montréal Biscuits Co. . . 15 Morrow Screw & Nut Co. 64 Morel, Paul 62 McClary 66 McCormick 20 Maxwell 40</p> <p>N</p> <p>National Cash Register . . 6 National Breweries Ltd 4-7 Nova Scotia Steel Co. . . 64 Northern Electric 61 Nugget Polish 14</p> <p>O</p> <p>Omega 62</p>	<p>P</p> <p>Pastene, P. & Co. Ltd . . 12 Poulin & Cie Ltée 53 Pure Cane Molasses 4 Puritas 7 Pink 59</p> <p>R</p> <p>Ramsay Paint 40</p> <p>S</p> <p>Salada Tea Co. of Canada, Ltd 3 Seagram, Jos. 16 Smalls. 40 Stauntons Ltd. 60 Still, J. H. Mfg. Co. 60 Stanway Hutchins 16 St. Croix Soap. 5 Swift Canadian 9 Sherwin-Williams Couverture</p> <p>W</p> <p>Western Assurance. 53</p>
--	--	--	--

Soupe aux Tomates

Marque Dominion

Tomates rouges mûres — épices pures — condiments de choix — chefs experts — cuisines irréprochables — tout cela additionné donne la Soupe aux tomates marque Dominion. Commandez votre provision aujourd'hui.



Dominion Canners, Limited
HAMILTON, CANADA.

Le carême commence le 9 février



Plus que jamais la farine va être en demande.

La farine préparée de
BRODIE XXX

va assurément être un des produits que vous vendrez le mieux. C'est une ligne absolument recommandable qui s'est mise au premier rang par son seul mérite et qui a conquis le cœur des ménagères Canadiennes en restant fidèle à son haut degré de pureté et de qualité d'année en année.

BRODIE & HARVIE LIMITED
14 RUE BLEURY - - MONTREAL

Agents de vente:—

J. B. RENAUD & Cie Inc., Québec.

CHADWICK & Co., 34 Duke St., Toronto.



Cette Brochure

AUGMENTERA

VOS VENTES

DE

C A C A O

GRATIS

FAITES-NOUS SAVOIR COMBIEN NOUS POUVONS
VOUS EN ENVOYER POUR VOTRE CLIENTELE.
ECRIVEZ-NOUS AVANT QUE NOTRE PROVI-
SION DE CES BROCHURES NE
SOIT EPUISEE.

CETTE BROCHURE

indique à la ménagère
bien des façons nou-
velles d'employer le
Cacao dans la confec-
tion des gâteaux, tar-
tes, poudings, etc.

The Cowan Co., Ltd.

Stirling Road

Toronto.



Nos portes sont ouvertes au public

Des milliers de personnes de toutes les parties du Dominion sont conduites annuellement à travers notre usine d'une blancheur de neige et inondée de soleil. De l'avis de tous cette visite est intéressante et instructive. Vous pouvez être persuadé que nos visiteurs vantent tous les produits de McCormick après avoir vue la façon propre et scientifique dont sont faits nos délicieux biscuits et bonbons.

C'est pourquoi, M. le Marchand, nous sommes certains que vous apprécierez le fait que nous coopérons avec vous par tous les moyens possibles et que nous tenons à créer une demande toujours croissante pour nos lignes. De cette façon nous vous aidons tout comme nous nous aidons nous-mêmes.

McCormick Mfg. Co., Limited, London, Canada.

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

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 8272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 4 février 1921

Vol. XXXIV—No 5

Qu'est-ce qui cloche dans votre distribution ? Vos ventes vous coûtent-elles plus cher ?

Trois des principales organisations de vente des Etats-Unis sont fondées sur deux propositions principales:

(1) Un fort volume de ventes est la meilleure garantie d'un gros volume de profit; (2) tout ce qui abaisse le prix d'un article au consommateur, sans détruire les profits est de bonne politique commerciale. C'est le temps de penser à ces propositions et particulièrement de voir ce qu'il y a de sûr en elles. Un bon nombre de commerçants argueront que ces principes ne les concernent pas en ce sens, tout au moins, que "leurs affaires sont différentes" et ils peuvent avoir raison. Il y a beaucoup de commerçants qui ne tiennent pas compte de ces deux propositions chaque jour et qui gagnent beaucoup d'argent. Mais il est bon de se demander s'il y a autant de commerçants qui puissent ignorer ces principes complètement à l'heure actuelle alors que les prix sont à la baisse, comme ils pouvaient le faire quand les prix étaient en hausse générale.

Il y a beaucoup de choses à dire sur le marché de l'acheteur, sur ce que cela signifie et comment y naviguer. C'est le plus gros problème du commerce aujourd'hui. Evidemment, pour que vous puissiez demeurer en affaires, il faut que vous gagniez de l'argent. Mais il existe, parmi bon nombre de commerçants, l'impression actuellement qu'avec les gros stocks, les ventes lentes et la suspension des prix élevés il devient difficile de réussir. On ne saurait nier le fait qu'il y a beaucoup de commerçants qui se trouvent dans la position d'avoir à subir des pertes. Certaines de ces pertes semblent devoir être si sérieuses qu'elles ne peuvent que conduire à la

faillite. Déjà les statistiques des faillites montrent cette tendance par leur augmentation.

La vente, à n'en pas douter va devenir une rude tâche. Fini le temps où les commandes arrivaient servies sur un plateau d'argent. Il va falloir travailler plus fort qu'on ne l'a fait. Mais, si l'on admet franchement que le pire est possible, il y a déjà du bon. Un établissement tend à s'affaiblir très rapidement lorsque tout lui devient trop facile. Et, au contraire, lorsque les choses deviennent plus difficiles, il y a capitalisation des forces de tout le monde pour faire face aux conditions.

La vérité est que beaucoup de compagnies ont prévu ce qui allait arriver et se sont préparées en conséquence. Elles pensent qu'il n'est pas tellement impossible qu'on le suppose de gagner de l'argent quand les prix baissent. Seulement elles gagnent leur argent d'une manière différente de celle qu'elles ont suivie pendant les trois ou quatre dernières années.

Une des premières choses que note un commerçant quand les prix commencent à descendre est la tendance du volume des ventes à baisser et de la marge de profit sur chaque vente à devenir moindre. Egalement, le pourcentage du coût de vente est enclin à augmenter.

Comment cela se produit? La chose est montrée dans le simple exemple d'un manufacturier qui vend un seul article pour lequel il reçoit le prix uniforme de \$20.00. Il s'assure un volume de vente de \$1,000,000 pour des frais de vente de \$100,000. Il est évident qu'il vend 50,000 unités de son produit pour obtenir ce volume et que ses frais de vente sont de 10%.

**Tabac
à
Chiquer**

COPENHAGEN

Chez tous les
marchands
en gros.

Supposons à présent que le marché baisse et que notre manufacturier pense qu'il doit réduire son prix de \$20.00 à \$18.00. Il est clair que, s'il continue à vendre le même nombre d'unités de son produit, le volume de ses ventes au nouveau chiffre ne sera que de \$900,000. Si l'on admet que les frais de vente sont les mêmes au nouveau prix qu'à l'ancien, le pourcentage représentant les dépenses de vente s'élève de 10% à 11%. En d'autres termes, à moins que le coût de production ne baisse assez pour combler la réduction de prix, le manufacturier est sujet à perdre 1% sur ses frais de vente, soit \$10,000.

On peut dire que les frais de vente ne resteront pas les mêmes, mais nous savons tous combien il est difficile de réduire les salaires une fois qu'ils ont atteint un certain niveau, et les salaires constituent un des gros facteurs du prix de vente, et il y a une douzaine de ces sortes de dépenses qui résistent à la baisse comme les salaires. Cependant les prix descendent sans nul effort, comparativement.

Ainsi, le cas du manufacturier, illustre clairement le grand principe agissant dans la réduction des profits et l'augmentation des frais de vente de tout commerce, qu'il s'agisse de fabrication, de vente de gros, ou de vente au détail, dans les périodes de baisse des prix.

La proportion qui représente le coût de vente est un des chiffres indicateurs les plus importants en affaires. Elle est faite de deux facteurs: (1) les dépenses réelles encourues, telles que les salaires des vendeurs et les commissions, le loyer, les frais de voyage, les dépenses de publicité; (2) le volume des ventes.

Considérons quelques chiffres d'un groupe de six magasins de détail. Pendant la première partie de 1920, ces magasins montrèrent chaque mois un pourcentage bien net d'augmentation des ventes variant de 40% à 60% sur les mois correspondants de 1919. Pour le mois d'avril, cependant, il n'y eut une augmentation moyenne que de 15% sur 1919; pour juillet, l'augmentation tombe à 12% et en août, il y a une diminution moyenne de 20% sur les ventes d'août 1919.

Un examen des inventaires montre que les stocks pendant cette période furent de 40% à 54% plus lourds que pendant la même période de 1919. En d'autres termes, le marchand de ce groupe tint 45% plus de stock pour faire des affaires dans bien des cas moindres et dans bien d'autres cas: de 12% à 15% plus fortes seulement, que dans la précédente année. En outre, les livres montrent des augmentations de pourcentage dans les prix de revient.

Un marchand concluait récemment, en face d'une telle condition, qu'une grosse marge de profit n'est pas nécessairement presque aussi importante qu'il l'avait précédemment pensé. Il en arrivait à cette conclusion au moyen d'une simple expérience. Octobre est, par tradition, un mois calme pour la vente des robes de maison. Les ménagères ont apparemment d'autres usages à faire de leur argent, à ce moment. Soit qu'elles achètent des vêtements d'hiver, soit qu'elles économisent pour la Noël,

soit qu'elles aient acheté toutes les robes de maison dont elles ont besoin.

Notre marchand décida d'essayer de faire un volume d'affaires en luttant contre ce handicap traditionnel. Ordinairement avec une marge de 50% ou 60% ses ventes hebdomadaires étaient d'environ \$100.00. Pendant la semaine d'essai, il réduisit sa marge à 18%.

Les résultats de l'expérience furent les suivants: il écoula 30 douzaines de robes d'intérieur, au lieu de 3 douzaines qu'il vendait ordinairement. Le volume de ses ventes s'éleva à \$900 au lieu de \$100. Son profit net fut plus fort qu'il n'aurait été avec le plus petit volume d'affaires faites à trois fois la marge de profit.

Considérons d'autres chiffres dans le même ordre d'idées. Un groupe de pharmaciens en gros, par un comité de l'association nationale, comparait les items des ventes et des frais pour 1919 et 1914. Ils trouvèrent qu'il y avait une augmentation moyenne en 1919 de 59.9% dans les gages hebdomadaires payés aux charretiers, et de 33.6% dans les salaires hebdomadaires payés aux sténographes. Les récipients coûtaient 99.1% de plus. Les salaires mensuels moyens payés aux vendeurs étaient de 45.4% plus élevés.

En 1914, le pourcentage des dépenses totales d'opération quant aux ventes était de 12.5% et en 1919, le chiffre était de 12.75%. Sur la même base de tonnage que celui de 1914 le coût à l'unité de la distribution des articles patentés en 1919 était de 19.03% des ventes. Le coût apparent de 12.75% était dû à un volume moyen ou l'augmentation de prix de 55% sur le volume de 1914 sur le même tonnage.

Mais les difficultés surgirent avec l'apparition des baisses de prix. Nous avons déjà dit combien il était difficile de baisser les salaires une fois qu'ils sont fixés et on a vu combien la chose était également vraie pour quantité d'autres dépenses. En d'autres termes, ces pharmaciens ressentent à présent la tendance à une baisse du volume tandis que les frais demeurent à peu près les mêmes, et le résultat immédiat est, évidemment, une augmentation dans le pourcentage des frais d'exploitation du commerce. Ainsi une réduction de 10% du volume due à une baisse de prix augmentera le taux des dépenses à 13.85% des ventes alors qu'un déclin de 20% des prix augmentera le coût à l'unité de 15.58% des ventes.

Un pharmacien en gros essaye de combattre cette tendance jusqu'à un certain point, en encourageant les clients à acheter par lots de au lieu de par paquets, réduisant ainsi dans une certaine mesure les frais de manutention de la maison. Un autre fait faire double route à ses voyageurs de manière à ce que leurs dépenses soient moindres par rapport à la quantité qu'ils vendent.

De ce qui précède on peut déduire deux méthodes différentes d'attaquer le même problème: celle du marchand-détaillant vendant des robes d'intérieur, recherchant directement une augmentation du volume des ventes; et celle des pharmaciens en gros s'efforçant de réduire les dépenses.

Tout le monde sait que le coût de vente d'un article

est souvent beaucoup plus élevé que son coût de fabrication. Ce fait pris en lui-même n'a aucune signification d'une manière ou d'une autre. Il indique cependant où se trouve la grande opportunité pour les avantages concurrentiels qui viennent des réductions profitables de prix.

Prenons un article de vente quotidienne comme le poli à chaussures liquide. Le coût véritable du poli en bouteille est relativement petit comparé avec le que paye le consommateur au magasin de détail. La bouteille même coûte plus que le poli. Le coût de transport du manufacturier au marchand de gros et du marchand de gros au détaillant est une dépense qui compte. Le consommateur paye une petite partie des salaires des voyageurs et des vendeurs au détail, une fraction minime de dollar pour défrayer les frais de publicité et un profit modéré au manufacturier, au marchand de gros et au détaillant; et ce qu'il achète en réalité n'est pas seulement une bouteille de poli, mais le service d'obtenir une bouteille de poli quand il le veut, en un emballage commode, à un magasin proche et avec une garantie de bonne qualité.

La véritable économie pour l'acheteur s'évalue en comparant ce qu'il paye à ce qu'il devrait payer s'il devait faire son propre poli. Et la véritable opportunité du vendeur est de s'attaquer aux coûts de vente; une réduction dans le coût de production du poli serait rarement connue du consommateur, mais, dans ce cas et d'autres semblables, il peut être possible de faire une réduction considérable dans le coût de vente. Si la concurrence permet un profit modéré pour un service nécessaire bien rendu, cela vient à l'encontre du profit, en période de baisse, si le service est fait en pure perte. Les frais élevés de vente et les profits excessifs sont donc destinés à être éliminés par la concurrence. Un profit excessif, de fait se tue de lui-même. Et il semble que l'expérience générale soit qu'une maison a plus de profit, toutes autres choses étant égales, en dépit des prix plus bas, à réduire ses frais en rapport aux ventes. Le commerçant qui fait que le dollar du consommateur puisse acheter le plus, est celui qui réussit le mieux en fin de compte.

La valeur indicative de comparaison des frais de quelqu'un avec ceux d'autres travaillant dans des lignes similaires est devenue évidente pour la plupart des commerçants. Dans les lignes de détail et de gros principalement, les comparaisons de cette sorte se font couramment.

LA NOUVELLE BASE D'AFFAIRES

La confiance étant revenue, le commerce augmentera

Il y a six mois, la perspective de la baisse des prix causa un peu d'appréhension chez les hommes d'affaires, mais maintenant que nous passons par cette condition, nous pouvons voir plus clairement les ajustements nécessaires à l'établissement des affaires sur une nouvelle base dans un délai minimum.

Dans chaque branche de commerce, ce qu'il importe le plus de trouver actuellement, est un nouveau niveau des prix qui placera le commerce sur une base stable.

Les matières premières ont subi une baisse et bien que cela paraisse avoir causé des misères sérieuses aux producteurs—aux fermiers surtout—c'est un fait inévitable que cet ajustement doit être fait chez le producteur, le manufacturier, le marchand de gros et la main d'oeuvre et en dernier lieu chez le consommateur, avant qu'une nouvelle base de commerce soit fermement établie. La main d'oeuvre n'a pas encore été affectée sérieusement et le marchand n'a pas encore été dans la nécessité de faire de grandes pertes. Mais la baisse en somme doit se faire sentir partout et la liquidation des marchandises nécessaires à la vie aussi bien que celle des salaires devrait hâter la venue d'une ère nouvelle.

Nous affirmons de nouveau que lorsque la confiance aura été rétablie, le commerce augmentera. En dépit de la baisse des prix, toutefois, la plupart des maisons de commerce qui peuvent rajuster leurs prix, s'attendent à faire un commerce profitable. Le pays est riche en produits bruts, lesquels devront être liquidés. Le public possède des millions en valeurs et en épargnes de banques, de même que des réserves de toutes sortes accumulées depuis cinq ans. On ne s'attend pas à une longue période d'hésitation dans le commerce, mais on croit plutôt qu'il se produira une violente réaction vers des prix moins élevés, à moins que des tentatives injustes ne soient faites pour maintenir les prix élevés afin d'éviter le sacrifice des profits qu'on avait anticipés.

Le Canada est passé par les mêmes embarras que les Etats-Unis dans le procédé de dégonflement, mais dans une forme qui a eu beaucoup moins d'acuité. Tout indique que maintenant aux Etats-Unis le commerce est sur des bases plus stables, le marché des valeurs indiquant une petite réaction vers la hausse; ces mêmes conditions devraient se refléter au Canada et une fois de plus nous ajoutons qu'avec la confiance revenue, les affaires augmenteront.

LA RECOLTE DU SUCRE ET DU SIROP D'ÉRABLE

La production sucrière, le printemps dernier a été considérable dans la province, mais les prix de vente sont tombés, à la fin de la saison de fabrication, et n'ont fait que baisser depuis, en suivant le mouvement décroissant des sucres de canne. On estime la récolte du sucre d'érable à 15,615,141 lbs et le prix moyen de vente à 20 cents la livre, ce qui fait une somme de \$3,123,028; la production du sirop d'érable a été de 1,449,649 gallons. Le prix de vente moyen du sirop s'est maintenu plus élevé que celui du sucre, et c'est pourquoi on peut l'estimer à \$2.50 le gallon, ce qui donne une valeur de \$3,624,123 pour ce produit. La valeur du sucre et du sirop réunis serait donc de \$6,747,151 en 1920, comparée à \$6,396,835 en 1919.

LE PLAIDOYER DES EPICIERIS DE MONTREAL EN FAVEUR DES LICENCES POUR LA VENTE DU VIN ET DE LA BIÈRE

Lundi, le 24 janvier dernier, une délégation nombreuse de l'Association des Epicieris de Montréal, section de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., réencontreit à Québec le premier ministre l'hon. L. A. Taschereau, et le trésorier de la province, M. W. Mitchell pour présenter son plaidoyer relatif au commerce du vin et de la bière.

Parmi es membres de cette délégation on remarquait: MM. A. Sarrazin, président; J. A. Charlebois, J. E. Poirier, E. Lamarche, O. Lemire, Placide Daoust, J. D. Boileau, J. I. Lussier, Pierre Filion, J. C. Bonhomme, Nap. Chartrand, Z. Limoges, A. Dionne, Gravel Frères, J. B. D. Beaulieu, V. Boileau, O. Sansregret, P. Brunet, O. Martel, H. Martel, D. Lachaine, J. E. Turgeon, Desrochers, J. A. Vaillancourt, J. C. Cusson, C. A. Lussier, J. A. Lefèvre, A. Lavallée, A. Filion, O. Bergeron, U. Sansregret et autres.

Le président des épiciers avait demandé à M. J. A. Beaudry d'être le porte-parole de la délégation. Celui-ci fit d'abord valoir que la majorité du peuple s'était prononcée en faveur de la consommation de la bière et du vin, lors du referendum et que, par ce fait même, la population de la province de Québec avait exprimé nettement l'opinion qu'elle avait confiance en elle-même, et qu'elle pouvait se contrôler. La minorité composée de personnes incapables de se contrôler et manquant de confiance en leur propre population prêchait la prohibition complète mais dût s'incliner devant le verdict majoritaire.

Le second point mis en valeur par M. J. A. Beaudry fut que le système de distribution devrait être en rapport avec les dangers qu'offre l'article à distribuer. L'alcool n'est pas le seul article en vente qui offre des dangers au point de vue de sa consommation. Il y a par exemple la cocaïne, la morphine et autres drogues dangereuses et dans ces cas, on exige de ceux chargés de la distribution de tels produits des connaissances techniques et des qualifications morales personnelles. Il n'est pas suffisant d'avoir de l'argent pour devenir pharmacien, mais il faut avoir passé des examens et posséder des recommandations morales positives.

En troisième lieu, l'orateur fait le rapide examen des changements apportés au commerce des liqueurs depuis quelques années. En 1913, une commission royale fut nommée pour s'enquérir des conditions dans lesquelles le commerce des liqueurs était fait. Certains abus furent signalés alors, qui, si on les comparait à ceux qui se produisent aujourd'hui ne seraient considérés que comme des peccadilles. Cependant, ces abus servirent de base au changement du système de distribution. A l'heure présente, nous avons du moins cet avantage qu'une Commission Royale n'est pas nécessaire pour trouver que le système actuel est pire que le précédent et engendre tous les abus. La solu-

tion de ce problème n'est pas difficile à trouver si on veut se rendre à l'évidence des faits. Par exemple, en 1891, la province de Québec et celle d'Ontario avaient le même système de distribution des liqueurs qui consistait en licences pour les hôtels où le public pouvait acheter ce dont il avait besoin pour consommation sur place, et en licences d'épicerie où le public achetait ses provisions de liqueurs pour consommation à domicile. A cette date, les statistiques démontrent que les condamnations pour ivrognerie étaient dans la province de Québec de 9.1 par 10,000 de population et dans l'Ontario de 9.7.

En 1891, la province d'Ontario change la loi des licences et adopte le système actuellement en vigueur dans la province de Québec, tandis que cette dernière maintenait le même système qu'auparavant et les statistiques de 1911, démontrent, cruellement éloquentes, que les condamnations pour ivrognerie dans le Québec s'élèvent à 10.2 par 10,000 de population et dans l'Ontario à 23.4.

En 1917, la province de Québec change son système de distribution et la province d'Ontario adopte la prohibition et les statistiques criminelles de 1919 de démontrer que les condamnations sommaires ont été dans le Québec de 120.2 par 10,000 de population et dans l'Ontario de 127.81. Evidemment nous avons fait fausse route et nous nous sommes engagés dans la mauvaise voie, et il ne fait aucun doute qu'il eut été préférable d'avoir conservé le système que nous avons en vigueur avant 1917.

Au point de vue économique, en 1912 le public pouvait acheter une douzaine de bouteilles de bière pour \$1.00 ou un flacon de gin de 5 demiards pour \$1.15; aujourd'hui, il est tenu de payer \$2.40 pour de la bière qui, soit dit en passant, n'est pas aussi bonne, et \$3.00 pour un flacon de gin.

Et l'orateur des Epicieris de Montréal de conclure : Nous suggérons que le meilleur système de distribution serait d'avoir un grand nombre de licences de restaurant qui permettent la consommation sur place et un non moins grand nombre de licences d'épicerie pour la vente des boissons alcooliques destinées à être consommées à domicile. Ce système aurait pour effet d'offrir plus de garantie morale au public et assurerait une meilleure qualité de la marchandise. Pour être efficace le système de distribution devrait permettre au public d'acheter en tout temps ce dont il a besoin; la principale difficulté actuelle est que le consommateur ne peut pas acheter en petites quantités.

Nous sommes d'avis également qu'advenant le cas où le gouvernement serait tenté de faire ce commerce à son compte, ce système serait encore moins efficace que le système actuel et qu'au lieu d'éliminer les abus dont nous avons à nous plaindre en ce moment, il les multiplierait du fait que la politique intervenant dans ce négoce, les employés ou distributeurs chercheraient évidemment à servir le parti au pouvoir.

En outre, nous sommes vivement opposés au principe du gouvernement faisant office de marchand. Au demeu-

raut, il est à remarquer que sous l'administration de sir Lomer Gouin, la province de Québec a été de progrès en progrès précisément parce que le premier ministre s'est efforcé de limiter son contrôle à l'administration, ne mettant jamais d'entraves à l'industrie et au commerce et évitant les restrictions qui n'apportent que des résultats déplorable.

Nous comprenons parfaitement la situation dans laquelle se trouve le gouvernement relativement à cette question. Il se trouve en face de deux groupes distincts: d'un côté le trust de l'alcool permettant à un ou deux hommes de faire quelques millions de dollars par an et à quinze ou vingt autres, quelques centaines de mille dollars, et de l'autre côté le grand public des artisans et des ouvriers qui ne sont pas des esclaves et qui entendent avoir le droit d'acheter des vins et de la bière de bonne qualité au plus bas prix possible. La classe moyenne et la classe commerciale sont intéressées au bien être et au confort de la population. Le gouvernement lui, doit se prononcer en faveur de l'un ou de l'autre de ces deux groupes. Les épiciers demandent à ce que leur licence pour la vente du vin et de la bière soit conservée avec le droit d'importation directe du vin pour assurer une meilleure qualité à la clientèle.

L'honorable premier ministre et l'hon. W. Mitchell répondirent à M. J. A. Beaudry et à la délégation qu'il représentait qu'ils avaient porté attention à cette question et qu'ils en étaient arrivés à certaines conclusions dont ils feraient part sans délai à la députation pour permettre aux intéressés de savoir à quoi s'en tenir au sujet de leur loyer et qu'ils espéraient que leur projet rencontrerait les vues de la majorité de la population. En terminant, ils remercièrent les épiciers d'être venus en aussi grand nombre plaider leur cause auprès du pouvoir provincial.

LE CONTROLE ABSOLU DE LA VENTE DES ALCOOLS ET DES VINS

D'après la nouvelle loi provinciale, présentée en première lecture par l'hon. W. Mitchell et dite "Loi concernant les liqueurs alcooliques", le gouvernement de Québec prend le contrôle absolu et direct de l'achat et de la vente des liqueurs alcooliques. Le gouvernement nommerait une commission qui serait entièrement chargée de l'administration de la nouvelle loi; cette commission accorderait des licences pour la vente de la bière seulement; les licenciés seuls pourraient vendre de la bière, les non licenciés ne pouvant même pas vendre de la bière de tempérance. M. Mitchell a affirmé que les licenciés actuels pourront obtenir de nouvelles licences et qu'ils n'ont rien à craindre pour leur commerce si toutefois dans le passé ce commerce a été honnête.

Une nouvelle commission composée de cinq membres

sera nommée qui aura le pouvoir et le contrôle absolu d'émettre des licences dans la province.

Tous les détenteurs de permis de la province sont donc avisés qu'à dater de maintenant et jusqu'au 31 avril prochain ou avant la mise en vigueur de la nouvelle loi, tout ordre ou changement qui serait donné relativement au renouvellement des licences sera nul.

La nouvelle commission lorsqu'elle sera nommée, établira ses propres débits dans les différentes parties de la province mais aucun de ces débits ne sera établi dans les endroits où existe la prohibition locale.

D'après les déclarations de M. Mitchell, le gouvernement a l'intention d'importer directement les liqueurs d'Europe et si possible de contrôler tout le commerce sans l'intervention d'aucun autre corps.

Voici donc les épiciers licenciés privés de la vente du vin qui constituait un item important de ce département de leur commerce. Cette décision du gouvernement de Québec causera une grosse perturbation parmi les épiciers dont quelques-uns ont aménagé des locaux particuliers pour cette vente spéciale et ont pris leurs dispositions comme s'il s'agissait d'un commerce permanent.

LES PAYS FERMIERS TIENNENT LE PREMIER RANG DANS LA CONSOMMATION DE L'OLEOMARGARINE.

La production d'avant-guerre de l'oléomargarine, pour le monde entier s'élevait à 1,500,000,000 de livres et le Danemark et la Hollande avaient la plus forte consommation par tête.

L'oléomargarine est un produit alimentaire de date relativement récente. Elle fut découverte vers 1870 par un chimiste français pendant la guerre franco-allemande, ce qui lui valut de grosses ventes. La dernière guerre mondiale a redonné un élan formidable à la production et à la vente de ce produit. Un manufacturier anglais très connu lisait récemment un journal disant que la consommation de l'oléomargarine en Grande-Bretagne était, deux fois et demi ce qu'elle était avant la guerre, tandis qu'aux Etats-Unis elle a plus que doublé.

On a beaucoup discuté ces dernières années la valeur calorique de l'oléomargarine. Quelques-unes de nos grandes autorités en la matière en sont arrivées à la conclusion que l'oléomargarine contient une haute valeur calorique. Les matières employées dans l'oléomargarine sont employées sur les tables ou dans les cuisines de presque toutes les familles d'aujourd'hui, sous une forme ou sous une autre, et ces mêmes matières congelées en une masse solide, travaillées avec du lait entier, et additionnées de beurre pur, doivent être certainement un aliment d'une valeur intrinsèque.

L'huile principale employée dans la manufacture de l'oléomargarine est aussi de l'huile d'oléo qui est extraite des graisses intérieures du corps du boeuf. Par cela nous voulons désigner les graisses protectrices qui couvrent les organes vitaux.

La vente et la manufacture de l'oléomargarine au Canada est une mesure de temps de guerre qui expire le 31 août 1921. Pendant le temps où l'oléomargarine jouit de la permission du gouvernement canadien d'être manufacturée dans le Dominion, elle a bénéficié d'une grande popularité et les commentaires les plus favorables ont été faits à son sujet par les autorités canadiennes les plus en vue.

Les manufacturiers ont l'espoir que, vu le fait que c'est un bon produit sain et hygiénique, fait au Canada par des Canadiens, le Gouvernement lui apportera une considération favorable et permettra sa vente et sa manufacture au Canada à l'expiration de la mesure du temps de guerre.

LA REVISION DES PRIX DU CAFE A ETE BRUSQUE ET VIOLENTE

Le café de bonne qualité est à présent à un prix raisonnable. — L'industrie du café est ramenée à des conditions presque normales.

Les prix du café ont eu une forte tendance à la baisse depuis quelques mois. La tendance du marché du café pour le dernier mois de l'an passé a suivi son cours habituel et de nouvelles cotations en baisse ont été enregistrées pour les présentes récoltes qui sont bien au-dessous des années ordinaires. Cette dépression est le résultat des conditions universelles affectant toutes les lignes de marchandises. Aux Etats-Unis, un comité a été nommé pour tenir enquête sur la baisse des prix des différentes lignes de produits de ferme, y compris le café. Le rapport donné disait que les pertes n'étaient pas le résultat de manipulation, mais étaient dûes aux mêmes conditions économiques qui entraînaient des révisions de prix dans toutes les sortes de commerces, et qu'il n'y avait pas d'autres moyens de revenir aux conditions normales sinon de subir les pertes et de repartir de nouveau.

Pour ce qui a trait au commerce du café pendant l'année dernière, on peut dire que jamais ce commerce n'a subi des pertes aussi sérieuses. Le rapport des marchés primaires dit qu'il y a toutes raisons d'espérer un commerce profitable pour le café en 1921, surtout si les prédictions courantes quant à l'importance de la récolte de Santos sont confirmées. Dès ce mois-ci, on devrait pouvoir obtenir des estimations sérieuses de la production probable des récoltes brésiliennes 1921-22.

Un importateur de Montréal bien versé dans les questions du café disait récemment: "Bien que les arrivages des ports brésiliens pendant les six derniers mois aient dé-

passé de beaucoup ceux des récentes années pour la même période, l'approvisionnement visible du monde montre une augmentation au 1er janvier de 350,000 sacs seulement comparée à la même date de l'an dernier, ce qui semblerait indiquer que la consommation mondiale du café se maintient bien, en dépit du fait que les envois à l'Europe Centrale continuent à être très limités.

Il semble que le marché en baisse constante des derniers mois doit sa situation non pas à une surabondance de provision, mais plutôt à la liquidation de stocks de pair avec d'autres commodités.

Les autorités les plus en vue en la matière disent que la période de réaction a atteint sa limite, car les prix actuels sur les marchés primaires sont bien au-dessous des prix de production et ne peuvent être maintenus pendant une longue période sans détourner l'attention des producteurs vers des entreprises plus profitables, ce qui réduirait la production et créerait une rareté qui aurait pour résultats inévitables des prix plus élevés.

Les prix sont, à présent, au-dessous des niveaux d'avant-guerre, mais, évidemment les prix canadiens sont augmentés de beaucoup par les droits, le change élevé, et l'augmentation des tarifs de fret comparés à 1914. Ces augmentations résultant de la guerre sont destinées vraisemblablement à se prolonger pendant un temps considérable, et on ne saurait raisonnablement s'attendre à des prix beaucoup plus bas.

Marchands et consommateurs n'ont pas besoin d'hésiter plus longtemps à acheter suivant leurs besoins normaux, car dans le cours naturel du rajustement le coût de certaines qualités de café est plus apte à augmenter qu'à baisser dans une courte période.

Le café de bonne qualité est à présent à un prix raisonnablement bas et à la portée de tous les consommateurs. La période de révision de cette commodité a été rapide et brusque, mais la nouvelle année a apporté des conditions presque normales dans cette branche de l'industrie."

LE CONCOURS DE MOTS DAYTON SCALES

Un immense intérêt se manifeste dans le commerce de gros aussi bien que dans le détail pour le Concours de Mots "Dayton Scales" dont les détails ont été annoncés dans le numéro de janvier des publications commerciales et ailleurs.

Le concours, aux gagnants duquel la "International Business Machines Co. Ltd" offre \$2,500 de prix en espèces, est ouvert aux détaillants et à leurs commis dans tout le Canada et à Terre-Neuve ainsi qu'à tous les commerces qui emploient les balances, couteaux à fromage ou tranche-viande. Le problème soumis aux concurrents est celui-ci: Combien de mots pouvez-vous faire avec les lettres composant les mots D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S. Les lettres ne peuvent être employées qu'autant de fois qu'elles paraissent dans les deux mots. Exemples des mots: Day, ton, cat, son, ale, candy, etc.

Le Département du Concours de la International Business Machines Company, rapporte que les réponses lui arrivent en grand nombre indiquant le grand intérêt pris dans toutes les parties du pays. En dehors de l'annonce du Concours dans les publications commerciales, des circulaires et des formules d'entrée ont été distribuées d'un océan à l'autre et toute la campagne est conduite d'une façon énergique qui indique qu'elle sera remarquable comme publicité en 1921.

Le concours sera clos le 15 mars 1921 et la liste des 372 gagnants sera publiée aussitôt que possible après cette date.

L'ÉTALAGE AUGMENTERA LA VENTE DU POISSON

Le plus important facteur pour établir un commerce de poisson. — Il faut tenter l'oeil par un étalage attrayant.

(Par D.-B. Drysdale.)

Bon nombre d'épiciers croient établir un commerce de poisson sans le cultiver. C'est être autant à côté de la voie que le fermier qui s'attendrait à avoir une bonne récolte sans donner un soin convenable au sol auparavant. Selon l'une des meilleures autorités en fait de commerce de poisson, l'étalage est peut-être la méthode la plus importante pour établir un commerce de poisson.

Cette autorité raisonnait de la façon suivante; neuf familles sur dix n'ont jamais de poisson sur leur table, et le moyen le plus rapide et le plus sûr de leur en faire acheter est d'attirer leur attention au moyen d'un étalage attrayant. On pourrait écrire des volumes sur la question de la valeur du poisson au point de vue de l'alimentation, de la santé ou d'autres raisons, mais il serait difficile de les faire lire aux consommateurs. S'il faut en juger par l'expérience, les fermiers de la Californie, de l'Orégon et de la Colombie-Anglaise n'ont obtenu des succès dans la vente de leurs produits que parce que ceux-ci attiraient les regards et il semble qu'il soit raisonnable que pour réussir à établir un bon commerce de poisson, on doive se servir de la même méthode.

Ce n'est pas non plus une simple question de théorie. C'est une question de fait réelle et dans toute ville c'est le marchand qui a le meilleur étalage de poissons qui en fait le meilleur commerce, comme pourront vous le dire tous ceux qui sont au courant de ce commerce. Il y a un vaste champ à exploiter pour le commerçant de viande actif qui désirerait faire le commerce du poisson et qui voudrait profiter de l'expérience du marchand régulier de poissons, s'il veut profiter du moyen de l'étalage. Sans doute ce ne serait qu'un moyen d'établir le commerce du poisson, mais c'est un moyen qu'il vaut la peine d'essayer pour commencer.

LA REGLEMENTATION DU COMMERCE DES OEUFS EQUIVAUT A UN EMBARGO

Les marchands de produits alimentaires ne veulent pas d'une loi proposée qui établirait un examen de tous les oeufs importés des Etats-Unis. Cette nouvelle loi aurait pratiquement l'effet d'un embargo. L'Association des produits alimentaires de Toronto s'est fortement objectée à ces règlements, lesquels n'entreront en vigueur qu'après avoir reçu l'approbation du Dr Tolmie, ministre de l'Agriculture, et ce dernier ne donnera pas son approbation sans avoir entendu les marchands de produits.

"Nous avons envoyé une vigoureuse protestation à Ottawa, a déclaré M. J.-T. Madden, secrétaire du Toronto Produce Exchange et aussi du Canadian Produce Association, à un représentant des épiciers canadiens. Une telle loi est absolument inopportune à cette saison de l'année, a continué M. Madden. Nous ne pouvons nous passer des oeufs des Etats-Unis. Cette loi signifie virtuellement un embargo. Si cette loi devait exclure les oeufs de la Chine, nous ne dirions pas un mot. Que le gouvernement envisage le mauvais côté de la situation du marché aux oeufs."

Plus d'importation.

Toute réglementation prohibant l'importation des oeufs à moins qu'ils ne soient inspectés et trouvés de première qualité par l'inspecteur du gouvernement, abolirait toute importation par le marchand à commission. Ces marchands peuvent commander aujourd'hui un wagon d'oeufs par télégramme, et les recevoir pour les faire livrer à la clientèle dans deux ou trois jours. Si la loi proposée était en vigueur, ils devraient trouver un inspecteur et attendre que l'inspection fut faite. Pendant la saison la plus affairée, des journées entières seraient ainsi passées à faire l'inspection d'un wagon d'oeufs. Entre temps, les oeufs se gâteraient et ne pourraient être reçus comme première qualité. Le prix du marché aurait aussi le temps de baisser.

Prohibez les mauvais oeufs.

Les commerçants sont en faveur de prohiber la manutention de mauvais oeufs, soit dans l'achat, soit dans la vente. Ils prétendent que cela améliorerait le commerce des oeufs, ferait baisser les prix et aiderait aux affaires. Cela a été essayé avec succès sous la commission des vivres durant la guerre. Le gouvernement fédéral a maintenant laissé cette question à l'initiative des provinces.

C'est-à-dire que les autorités fédérales professent ne pas avoir l'autorité de classer des oeufs comme mauvais, bien qu'elles les classent en numéro 1 et numéro 2.

Un autre changement des règlements empêcherait l'expédition de 100 caisses d'oeufs ou plus sans que ceux-ci aient été inspectés par le gouvernement. Jusqu'ici ce règlement se rapportait seulement à l'expédition d'une province à une autre. On peut expédier 99 caisses d'oeufs, mais si on veut en expédier 100, il faut qu'elles aient subi une inspection.

Les faillites commerciales au Canada en 1920

Grosse augmentation des compagnies déclarées insolubles.—Les passifs également plus élevés.—Chiffres des dix-sept dernières années.

Le calme dans le commerce et la finance est reflété dans le rapport de 1920 des faillites commerciales au Canada. Les chiffres qui furent préparés par R. G. Dun & Co., montrent que 1,078 compagnies se trouvèrent en état d'insolvabilité l'an dernier, en comparaison de 755 l'année d'avant.

Les passifs de ces compagnies s'élevaient à \$26,494,301, soit une moyenne de \$25,041, tandis qu'en 1919, les passifs n'atteignaient que \$16,256,259, soit une moyenne de \$21,531.

Le nombre des faillites de l'an dernier vient comme troisième avant-dernier depuis 1904, mais le montant des

passifs vient au troisième rang dans l'ordre des valeurs pour cette période.

Le plus grand nombre des faillites et des plus grosses compagnies se produisit pendant la dernière partie de l'année. La chose ne ressort pas du rapport annuel, mais une comparaison avec l'état bi-annuel montre qu'il en est ainsi. Par exemple, à la fin de juin 1920, le nombre des compagnies en liquidation pour les six mois fut de 415 avec des passifs totaux de \$7,636,633. Si les chiffres étaient analysés plus minutieusement, ils montreraient sans nul doute, que les conditions furent plus sévères pendant les trois derniers mois que dans les semestres précédents.

Les tableaux donnés ci-dessous montrent les faillites par provinces pour toute l'année 1920, avec le montant des passifs. Ils donnent aussi les chiffres pour les 17 dernières années par classes, avec les totaux.

FAILLITES COMMERCIALES AU CANADA, DE JANVIER A DECEMBRE, 1920.

Provinces	TOTAUX COMMERCIAUX			MANUFACTURES		COMMERCES		AUTRES	
	No.	Actifs	Passifs	No.	Passifs	No.	Passifs	No.	Passifs
Ontario	269	5,562,541	6,689,224	84	5,590,056	171	1,016,744	14	82,484
Québec	380	8,105,336	13,428,420	192	8,495,163	265	2,662,957	13	2,270,300
Col.-Anglaise.	64	1,151,756	1,636,163	25	1,139,574	33	449,589	6	47,000
Nouv.-Ecosse.	50	110,174	367,264	8	76,070	41	285,194	1	6,000
Terre-Neuve.	44	1,068,184	1,775,190	4	48,000	38	1,596,847	2	130,345
Manitoba	71	938,149	961,543	14	397,091	55	362,452	2	202,000
Nouv.-Brunswick	27	73,507	105,898	2	20,000	23	76,898	2	9,000
Ile du Pr.-Edouard.
Alberta	56	633,030	455,068	8	83,800	41	220,568	7	150,700
Saskatchewan	117	926,839	1,075,471	8	21,462	104	1,033,256	5	20,753
Totaux	1,078	18,569,516	26,494,301	255	15,871,216	771	7,704,505	52	2,918,580

FAILLITES COMMERCIALES AU CANADA DE 1904 à 1920

Année régulière	TOTAUX COMMERCIAUX			MANUFACTURES		COMMERCES		AUTRES	
	No.	Actifs	Passifs	No.	Actifs	No.	Passifs	No.	Passifs
1904	1246	8,555,875	11,394,117	307	4,138,908	914	6,577,788	25	679,421
1905	1347	6,822,005	9,854,659	289	3,129,262	1039	6,552,821	19	172,576
1906	1184	6,499,052	9,085,773	293	3,482,511	863	5,145,142	28	458,120
1907	1278	9,443,227	13,221,250	393	6,667,452	847	5,756,651	38	797,156
1908	1640	12,008,113	14,931,790	426	5,967,498	1171	8,242,436	43	712,856
1909	1442	10,318,511	12,982,800	354	3,933,938	1059	7,867,287	29	1,181,575
1910	1262	11,013,396	14,514,650	292	7,030,227	947	6,943,579	23	540,850
1911	1332	9,964,604	13,491,196	321	4,760,016	986	7,606,891	5	1,124,289
1912	1357	8,783,409	12,316,936	323	4,556,615	975	6,906,665	59	853,656
1913	1719	12,658,979	16,979,406	452	6,792,763	1216	8,681,419	51	1,505,224
1914	2898	30,909,563	35,045,095	614	11,063,191	2164	18,677,935	120	5,303,968
1915	2661	39,526,358	41,162,321	655	13,877,414	1888	21,696,890	118	5,588,017
1916	1685	19,670,542	25,069,534	363	8,796,646	1237	12,290,368	85	3,982,520
1917	1097	13,051,900	18,241,465	261	7,455,094	777	8,417,239	59	2,369,132
1918	873	11,251,341	14,502,477	232	8,248,807	590	5,142,397	51	1,111,273
1919	755	10,741,441	16,256,259	213	10,234,477	494	4,475,628	48	1,546,154
1920	1078	18,569,516	26,494,301	255	15,871,216	771	7,704,505	52	2,918,580

L'industrie du Café et des Epices au Canada

Le Bureau fédéral des statistiques du Canada vient de publier un rapport préliminaire de l'industrie du Café et des Epices au Canada pour l'année 1919. Ce rapport couvre les opérations de 39 usines individuelles situées comme suit: Ontario 15, Québec 8, Colombie Anglaise 6, Manitoba 5, Alberta et Nouveau-Brunswick 2 chaque, et Nouvelle-Ecosse 1.

Capital investi.

Le montant et la distribution du capital investi dans cette industrie sont représentés par les items du tableau sommaire suivant:

Provinces	Terrains, bâtisses et fixturs	Machines et outils	Matières premières en mains, stocks, etc.	Espèces, comptes commerciaux et d'opération.	Capital total
Alberta	\$ 10,000	\$ 68,680	\$ 24,578	\$ 103,258	
Col. Anglaise	\$ 36,856	43,060	388,873	163,078	631,867
Manitoba	253,641	53,799	652,204	530,043	1,489,687
N.-Ecosse et					
N.-Brunswick	56,000	11,500	82,000	76,000	175,500
Ontario	476,578	227,097	981,235	536,862	2,241,772
Québec	108,099	97,514	639,769	625,164	1,470,546
Totaux	\$951,174	\$442,970	\$2,762,761	\$1,955,725	\$6,112,630

Employés, salaires et gages.

Le nombre de personnes employées par catégorie et par sexes et les montants payés à chaque classe en salaires et gages sont donnés dans le tableau ci-dessous:

Sortes d'emploi	Nombre d'employés		Salaires et gages
	Mâles	Femelles	
Officiers, surintendants, gérants	61	4	\$241,197
Commis, sténographes et autres employés salariés	135	62	269,616
Employés à gages, nombre moyen	293	236	405,921
Totaux	489	302	\$916,734

Dépenses de combustible et diverses.

Consommation de combustible.—La consommation de combustible dans cette industrie est donnée par quantité et valeur dans le tableau ci-joint:

Sorte de combustible	Unité de mesure	Quantité	Prix livré à l'usine
Charbon bitumineux	tonnes	1,745	\$13,280
Anthracite	tonnes	399	4,849

Lignite	tonnes	10	130
Coke	tonnes	263	1,096
Gazoline	gallons	3,740	1,096
Gaz naturel et artif., pieds cubes		6,090	5,627
Tous autres	—	—	16
Coût total du combustible			\$27,517

Dépenses diverses.—Les différents items de dépenses diverses se répartissent comme suit:

Loyer des bureaux, ateliers et machines	\$ 63,406
Loyer de la force motrice	23,974
Primes d'assurance	33,383
Taxes (municipale, provinciale et fédérale)	61,344
Dépenses de publicité	78,953
Frais de voyage	137,232
Réparations aux bâtisses et aux machines	25,984
Toutes autres dépenses multiples	426,045
Total des dépenses diverses	\$850,321

Matières premières employées.

La quantité et le prix coûtant de toutes les matières premières livrées à l'usine pendant l'année sont donnés dans le tableau suivant:

Sortes de matières 1ères	Unité de mesure	Quantité	Prix coûtant à l'usine
Fèves de café, vertes	livres	14,238,747	\$3,808,559
Fèves de cacao	livres	1,183,196	217,433
Epices brutes (graines, racines, etc.)	livres	773,795	173,341
Matières premières pour poudre à pâte	livres	2,568,510	361,094
Sucre	livres	2,551,178	264,304
Essences, huiles essentielles, etc.	livres	125,431	190,400
Alcool	gallons	30,756	116,387
Farine	barils	1,205	10,285
Toutes autres matières premières	—	—	2,971,751
Total des matières premières employées			\$8,113,554

Produits.

La quantité et la valeur de vente à l'usine des différents produits sont présentés dans le tableau suivant:

Sortes de produits	Unité de mesure	Quantité	Valeur de vente à l'usine
Poudre à pâte	livres	2,210,817	\$ 407,724
Café	livres	12,425,769	5,132,892

Epices, mélangées, nature ou moulues livres	2,220,334	1,052,419
Noix de coco, en filaments ou séchées livres	12,839	5,282
Cacao et chocolat livres	1,402,182	422,155
Extraits aromatiques et essences doz.	309,158	597,252
Moutarde livres	662,367	134,817
Poudes à gelée et à crème à la glace livres	336,886	481,954
Tous autres produits —	—	2,658,397
<hr/>		
Valeur totale de production		\$10,892,892

L'Industrie du Cacao et du Chocolat au Canada

Un rapport préliminaire sur l'industrie du cacao et du chocolat au Canada pour l'année 1919 a été compilé par le Bureau fédéral des statistiques, couvrant les opérations de dix usines, dont cinq dans l'Ontario, quatre dans le Québec et une dans la Nouvelle-Ecosse.

Capital investi.

Le capital total investi dans l'industrie pour le Dominion en 1919, était de \$5,201,523. Les items de capital comprennent: terrains, bâtisses et fixtures, \$1,240,720; machinerie et outillage: \$993,909; matières premières en mains, stocks en voie de production, produits finis en mains, combustible et provisions diverses: \$1,760,762, et espèces, comptes commerciaux et d'exploitation et effets à recevoir: \$1,206,132.

L'Ontario est portée pour \$2,662,112, soit plus de 51 pour 100 du capital total investi, et le Québec et la Nouvelle-Ecosse combinés pour \$2,539,411, soit environ 49 pour 100.

Employés, salaires et gages.

Le nombre de personnes employées par classes et sexes, et les montants payés à chaque classe en salaire et gages sont présentés dans le tableau sommaire suivant:

Classe d'emploi	Nombre d'employés		Salaires et gages
	Mâles	Femelles	
Officiers, surintendants, gé. rants	23		\$ 91,860
Commis, sténographes et au- tres employés salariés	83	40	138,276
Employés à gages, nombre moyen	614	708	925,595
<hr/>			
Totaux	720	748	\$1,155,731

Dépenses de combustible et diverses.

Consommation de combustible.—La valeur totale du combustible employé pendant l'année fut de \$60,672, comprenant 6,520 tonnes de charbon bitumineux, d'une valeur de \$53,386; 170 tonnes d'anthracite, d'une valeur de \$2,041, et 4,588 pieds cubes de gaz naturel et artificiel évalués à \$5,245. Sur le total consommé, la valeur du combustible canadien s'élevait à \$10,345 et de celui importé à \$50,327.

Dépenses diverses.—Les sommes totales pour tous les items de dépenses diverses pendant l'année s'élevèrent à \$1,317,925. Le loyer de bureaux, d'ateliers et de machinerie se totalisait à \$21,477; le loyer de force motrice à \$38,969; les primes d'assurance à \$19,082; les taxes (municipale, provinciale et fédérale) à \$74,224; les royautés, etc., à \$572; les frais de publicité à \$135,584; les frais de voyages à \$105,853; les réparations aux machines et aux bâtisses, à \$107,690 et toutes autres dépenses multiples à \$814,474.

Matières premières employées

La quantité et le prix de revient de toutes les matières premières livrées aux usines pendant l'année sont montrés par les items du tableau suivant:

Matières premières	Unité de mesure	Quantité	Prix de revient à l'usine
Fèves de cacao	livres	11,924,847	\$2,108,566
Beurre de cacao	livres	4,008,195	1,616,545
Noix de cacao	nombre	1,695	352
Lait en poudre	livres	1,310,875	420,331
Glucose	livres	504,379	36,772
Sucre	livres	11,204,070	1,110,595
Farine	livres	662,840	38,939
Fécule	livres	66,176	6,122
Crème de tartre (cristaux)	livres	12,340	6,793
Essences et huiles essen- tielles	livres	2,720	9,576
Toutes autres matières premières			348,218
<hr/>			
Coût total des matières premières			\$5,702,809

Production.

Les différents produits de cette industrie sont indiqués par quantités et valeur de vente dans le tableau ci-joint. L'Ontario tient la tête comme valeur de production avec un total de \$4,934,845, la province de Québec vient ensuite avec \$4,375,203 et la Nouvelle-Ecosse, troisième avec \$208,137.

Sortes de produits	Unité de mesure	Quantités	Valeur de vente à l'usine
Chocolat	livres	22,312,363	\$7,413,830
Cacao	livres	1,683,162	562,646
Confiserie	livres	5,049,900	1,649,780
Tous autres produits			91,929
<hr/>			
Valeur totale de vente			\$9,718,185



PHARMACIE-PARFUMERIE



COUP D'OEIL SUR LE MARCHÉ PHARMACEUTIQUE

La tendance du marché pharmaceutique en ce qui concerne un grand nombre de lignes est à la baisse. De fait, il y a plusieurs semaines qu'il n'y a rien eu à noter d'important dans le sens de la hausse. Il est vrai que la faiblesse est apparente dans le cas de certains produits chimiques courants, du fait, dit-on, des efforts des maisons d'exportation de se débarrasser rapidement des produits qui leur ont été laissés en main par l'annulation de commandes étrangères et qu'elles ne tiennent pas à conserver, mais malgré cette faiblesse et tout en reconnaissant la possibilité de nouvelles baisses, il y a sur le marché un sentiment de force qui fait bien augurer de l'avenir. Le marché d'aujourd'hui est simplement un marché d'attente, attendant sans panique, ni démoralisation, ni nervosité que le courant de liquidation ait pris fin; et pendant ce temps, le commerce achète avec réserve, pour ses besoins courants seulement, de façon à saisir tout avantage quand il en vient le temps. Les affaires dans les huiles essentielles se sont réduites à de petites quantités. Quant aux changements de prix, le principal événement a été l'annonce par les agents bien connus pour la vente du mercure d'une hausse bien nette dans le prix du métal liquide. Les provisions de mercure semblent avoir été réduites matériellement, tandis que les prix à l'étranger ont haussé; la production au pays a été nettement réduite au cours des derniers mois et à présent, la production est, dit-on, plus réduite qu'en aucun temps pendant les années précédentes. Le sulfate de quinine a été plus ferme avec quelque amélioration dans la demande; les approvisionnements de sulfate à l'étranger paraissent être relativement petits et il est notoire qu'il y a eu une diminution notable des expéditions de l'étranger.

Parmi les changements de prix, on signale des Etats-Unis, les suivants: la phénacétine en baisse de 15 cents; l'Hexaméthylénamine en baisse de 20 cents; la créosote en baisse de 5 cents; le carbonate de créosote en baisse de 20 cents la livre; la saccharine en baisse de 25 cents; le mercure en hausse de 10 cents la livre; la potasse caustique U.S.P. en bâtons, en baisse de 10 cents la livre; le stéarate de zinc en baisse de 2 cents. Le sulfate de soude, sec, pur, en poudre a baissé de 1 cent.

Acide Acétyle Salicylique.

On signale une baisse: Il est coté à présent à 15 cents l'once, \$1.90 par $\frac{1}{4}$ de livre, \$1.75 par $\frac{1}{2}$ livre, ou \$1.65 par livre.

Persulfate d'ammoniaque.

On cote des prix moins élevés à 20 cents de l'once, ou \$1.60 la livre.

Tartrate d'ammoniaque neutre.

On note une légère baisse à la nouvelle cotation de \$1.90 la livre.

Acetanilide.

La cotation fait montre de baisse étant à 90 cents la livre, ou 85 cents par lots de 5 livres. On fait rapport d'approvisionnements abondants avec faiblesse du marché. On dit que des quantités considérables de cet article ont été placées sur le marché par les exportateurs qui ont reçu des annulations de commandes de leurs clients de l'étranger. Ces marchands, dans leurs efforts à liquider leurs stocks acceptent presque n'importe quelle offre raisonnable. Tant que cet élément subsistera le marché manifesterà de la faiblesse.

Benzoldehyde, U. S. P.

On note une baisse cette semaine à la cotation de 25 cents l'once, ou \$2.55 la livre.

Bromide de Cadmium.

Une légère réduction est annoncée. Le prix actuel est de 25 cents l'once, ou \$2.50 la livre.

Baume du Pérou.

Les cotations enregistrent une baisse à \$2.75 la livre, ou \$2.65 par lots de 5 livres. Les prix plus avantageux d'importation ainsi que le manque général d'intérêt parmi les acheteurs ont placé cet article dans une position très faible et les prix sont réduits de façon constante. On reçoit à présent des approvisionnements réguliers et on ne prévoit pas de changement dans la position du marché d'ici à quelque temps.

Collodion 4%.

Des prix plus élevés sont notés. On cote 70 la livre, ou 67 cents par "win".

Crème de tartre.

Il y a baisse. Elle est à présent, à 60 cents la livre, 57 cents par 5 livres et 55 cents par 10 livres.

Iodide de cuivre.

Une baisse de 5 cents est notée. On cote à présent 60 cents l'once.

Clark's Blood Mixture.

Il y a baisse. On cote \$13.50 la douzaine.

Digitale pure, en poudre.

Une baisse de 25 cents est notée. Elle est cotée à présent à \$1.20 les 15 grains ou \$16.50 l'once.

Formaldehyde.

Une nouvelle baisse est cotée. Le prix actuel est de 50 cents la livre, 48 cents par "win", 45 cents par gallon, ou 42 cents par 5 gallons. Après une période considérable de dépression, le marché pour cet article semble reprendre un peu de force et les prix ont tendance à se stabiliser. La demande n'est pas mauvaise et on ne saurait s'attendre à de nouvelles baisses sérieuses.

Glover's Mange Cure.

On cote à présent \$10.00 la douzaine.

Fer resublimé.

Il y a une baisse de 10 cents signalée sur le U.S.P. et le B. P. On cote à présent 45 cents l'once, soit \$6.25 la livre.

Phosphate de fer, U. S. P.

Il y a une baisse de 15 cents. On cote à présent 20 cents l'once, ou \$1.70 la livre.

Sulfate de Morphine.

Des prix plus bas sont notés cette semaine. On cote \$1.25 le 1/8 d'once, \$2.25 le 1/4 d'once; \$4.00 le 1/2 once, ou \$7.50 l'once. La condition inactive du marché a récemment décidé les manufacturiers à annoncer plusieurs réductions bien nettes, dans un effort, semble-t-il, pour stimuler l'achat. Il n'est pas improbable que de nouvelles baisses se produisent dans un avenir prochain.

Bromide de magnesium.

Une baisse considérable s'est produite. On vend, à présent, à 25 cents l'once.

Chloride de mercure.

On note une réduction. La cotation actuelle est de 25 cents l'once; \$2.05 la livre et \$2.00 la livre par 5 livres.

Ferricyanide de potassium.

On enregistre une baisse. Le rouge est coté \$1.00 la livre, ou 95 cents par lots de 5 livres. Le jaune est à 80 cents la livre, ou 75 cents par lots de 5 livres.

Sels Rochelle.

Une nouvelle baisse est annoncée. La cotation actuelle

est de 50 cents la livre, 48 cents par lots de 5 livres, ou 45 cents par lots de 10 livres.

Hydrate de Terpene.

Il est coté plus bas cette semaine à 15 cents l'once, \$1.75 le 1/4 de livre, \$1.60 la 1/2 livre ou \$1.50 la livre.

Alcool de bois.

Il y a baisse sur le produit ci-dessus qui se cote à présent à \$2.25 le gallon, \$2.15 par 5 gallons, \$2.10 par 10 gallons. Celui de Colombie est à \$3.75 le gallon, \$3.65 par 5 gallons, ou \$3.60 par 10 gallons.

o

**FORTES REDUCTIONS NOTEES DANS LES
SAVONS DE TOILETTE. — LES SAVONS
DE BUANDERIE SE MAINTIENNENT**

"Il est peu probable que le savon de buanderie marque de nouvelles baisses pendant le mois prochain", faisait remarquer récemment M. J. E. Ganong, président de Lever Bros. Ltd. Pendant les deux premières années de la guerre, les manufacturiers de savon n'ont pas haussé leurs prix suivant l'augmentation du prix de la matière première, mais se contentèrent de baser leurs profits sur le prix le plus élevé reçu pour la glycérine. Quand la guerre prit fin, les prix de la glycérine montèrent et les matières premières commencèrent leur marche ascendante jusqu'au milieu de l'année qui vient de finir. En conséquence les savons furent augmentés.

La manufacture du savon est une opération très longue. "En fait", dit M. Ganong, "cela prend de trois à quatre mois pour obtenir un morceau de savon prêt pour le marché. Le coût des "gras" a baissé, mais beaucoup d'autres choses comme le charbon, le papier, la main d'œuvre et les emballages n'ont pas fléchi, c'est pourquoi il est très peu probable qu'il y ait de nouvelles réductions d'ici à quelque temps. S'il se produit une baisse elle ne sera pas tellement importante pour que le marchand n'ait pas le temps de liquider son stock sans grosse perte."

Les savons de toilette ont été réduits d'environ 15 pour 100 pendant le mois passé. M. Ganong souligne le fait que le coût réel de la matière première et de la fabrication des savons de toilette n'est pas la moitié du coût de l'emballage, de la mise en boîte et de l'envoi. Le parfum et la couleur doivent être pris aussi en considération et ni l'un ni l'autre n'ont subi de baisse et tant que celle-ci ne se produira pas, on ne saurait s'attendre à de nouvelles réductions sur les savons de toilette.

TERRE A VENDRE

168 arpents avec ou sans roulant. Bonnes conditions. Vente pour cause de santé.

S'adresser à J. S. BRULE,

MANSEAU, Comté de Nicolet, P.Q.

BOULANGERIE - PATISSERIE

Méthodes de production dans la Boulangerie

Les procédés de cuisson considérés sous leurs propres effets. — Plusieurs boulangers ne prennent pas les choses assez sérieusement. — Étude lue au Congrès d'Atlantic City, par W.-M. Campbell.

Nous sommes ici en congrès dans le but d'échanger les idées et de faire connaître les expériences que chacun de nous avons eues dans le commerce de la boulangerie. Nos expériences et nos idées personnelles sont naturellement différentes et après avoir entendu l'opinion d'un chacun nous pourrions peut-être nous faire une idée qui pourrait nous être de quelque utilité. De sorte que des idées que je pourrai exprimer sur les différentes méthodes de production, vous pourrez en tirer quelque profit, quand même vous ne seriez pas complètement de mon avis.

En premier lieu, je crois que la plus grande difficulté dans la confection des marchandises provient de ce qu'on n'y donne pas une attention assez sérieuse. Au moins, il y a de nombreuses preuves dans les boulangeries du pays que tel est le cas. Nous n'avons pas encore fait notre plan de fondation comme il devrait l'être. Essayons donc de jeter un bon plan pour suivre les procédés dans leur ordre afin de produire du bon pain.

Qualités requises à l'efficacité.

Premièrement; Nous devons avoir un boulanger surintendant de première classe. Il devrait posséder les qualités suivantes: un bon caractère, une bonne santé, une bonne éducation, laquelle comprendrait une connaissance parfaite de la fermentation et l'effet que la fournée de pâte a sur chaque pain, de l'exactitude et de l'habileté exécutive. Il devrait être un analyste. Possédant ces qualités, il s'efforcera de choisir un personnel semblablement qualifié. Il ne peut prétendre avoir une organisation dont les membres seraient mieux qualifiés que lui.

Deuxièmement; nous devons avoir un édifice et un équipement convenables. Alors que l'extérieur d'une boulangerie doit être propre et attrayante l'intérieur ne devrait pas être non plus négligé. Une construction pour une boulangerie ressemble presque toujours à un établissement de vues animées, il y a toujours de l'inconsistance. Comme exemple, l'éprouvette est presque toujours suspendue au-dessus du four où elle reçoit tout le bénéfice de la chaleur du four. Cela nous conduit au fait sui-

vant: s'il est bon pour la pâte d'être soumise à l'humidité et à la chaleur, pourquoi ne serait-il pas bon de construire la boulangerie de telle façon que la pâte et les machines soient placées sous l'action de la chaleur et de l'humidité jusqu'au temps où la première doit être placée dans le four?

L'entrepôt devrait être propre, bien éclairé et aéré; la pièce servant au pétrissage devrait être isolée et posséder des appareils pour contrôler l'humidité et la température; les pièces où se trouvent les fours devraient être éclairées et bien ventilées; la salle d'expédition devrait être assez vaste pour prévenir l'encombrement et devrait être sous contrôle de l'humidité et de la température pour en faire une condition idéale.

Troisièmement: Le choix des matières premières devrait être fait au moyen de l'analyse chimique de chacune de celles-ci avec entière coopération entre le surintendant et l'acheteur. Cette méthode assure l'emploi des mêmes matières premières dans chaque commande répétée. Ces matières premières devraient être choisies dans un but défini, pour boulangerie de pain particulier. Je crois que l'époque viendra bientôt où les boulangeries ne pourront se dispenser d'un service de laboratoire. Lorsqu'on a fait choix des matières premières, on doit les conserver dans un entrepôt maintenu à une température convenable.

Je suggérerais ici que tous les approvisionnements de la boulangerie soient gardés sous clefs et qu'un homme soit responsable des conditions de l'entrepôt et du pesage des matières premières.

Quatrièmement: Manière de distribuer convenablement les matières premières. Il devrait être fait au bureau une réquisition pour la quantité exacte de matières premières à employer pour chaque fournée et cette réquisition devrait être approuvée par le surintendant. Le gardien de l'entrepôt devrait remettre ces matières premières au pétrisseur, lesquelles devraient être pesées pour chaque fournée ou pour toute la pâte que l'on fait dans une journée; tout dépend de l'importance de la boulangerie. Toutefois, je crois qu'il est préférable que le gardien de l'entrepôt pèse les matériaux pour chaque fournée, chaque matière première étant pesée dans un réceptacle séparé. La quantité requise pourra être marquée et le

pétrisseur pourrait avoir accès à une balance où il pourrait de nouveau vérifier la quantité des ingrédients. Quant à moi, je ne vois aucune excuse pour empêcher que chaque ingrédient soit exactement pesé. Le manque de soin est notre plus grand ennemi dans la production du pain—les choses que nous évitons de faire parce qu'elles sont ennuyeuses et qu'elles consomment un peu plus de temps sont réellement les choses qui rendraient la cuisson parfaite.

Le contrôle des températures du pétrissage.

Cinquièmement: Le pétrissage et le mélange des pâtes. Je crois que chaque ingrédient qui entre dans la pâte devrait être dissous séparément. On ajoutera ensuite l'eau dans le pétrin et l'on mélangera le tout parfaitement avant d'ajouter la farine. Il n'y a pas d'excuse pour ne pas faire dissoudre chaque ingrédient avant de le mettre dans le pétrin. Il n'y a pas d'excuse pour ne pas avoir la température du liquide à point. L'importance d'avoir la température des ingrédients et du liquide à point, provient de ce qu'il doit y avoir une certaine température pour le pétrissage de la pâte. Si vous n'avez pas fait vos plans pour contrôler la température, vous serez obligé de boulangier votre pâte plus longtemps pour l'amener à la bonne température, ou si vous avez formé votre pâte trop chaude, il vous faudra la boulangier moins longtemps pour ne pas surchauffer la pâte, ce qui veut dire qu'il y a une différence dans le développement de votre pâte dans le pétrin qui porte avec elle une variation dans tout le procédé de production.

A mon avis, le procédé de formation de la pâte dans le pétrin est le vrai fondement de la production du bon pain. Il est vrai que la pâte peut être gâtée à différentes étapes, mais à moins que votre pétrissage ne soit bon, vous ne pouvez vous attendre à faire un produit uniforme. Après tout, la grande chose dans la fabrication du pain est d'avoir vos produits uniformes jour après jour et année après année. Malheureusement personne de nous jusqu'ici n'a pu accomplir cela. Vous pouvez dire qu'il y a une différence dans la farine et dans les autres ingrédients, ce qui fait un produit différent. Cela est vrai; mais cette variation de matières premières, y compris la farine, peut être réduite à un minimum par une étroite coopération entre le surintendant et le laboratoire, ce qui à son tour montre la valeur et la nécessité d'une direction scientifique.

De plus, le surintendant vraiment actif d'une boulangerie n'attendra pas le jour où il doit se servir de ses matières premières pour savoir quels résultats elles donneront. Après avoir reçu et étudié le rapport du laboratoire, il aura une bonne connaissance du résultat qu'opéreront les ingrédients dans la pâte et il pourra même faire une pâte d'essai. Cela permettra au surintendant de vaincre le manque d'uniformité dans les produits. Peut-être trouverez-vous ces détails superflus, mais je dois vous dire que je ne pourrais vous donner de meilleurs conseils pour vous aider à la parfaite production du pain. La préparation de la pâte demande une connais-

sance scientifique et le moindre manque de soin peut causer un grand tort. Le procédé à suivre après la formation de la pâte est plus ou moins mécanique. L'humidité et la température de votre salle de pétrissage étant sous contrôle, une complète compréhension de l'équipement mécanique, simplifiera le procédé à suivre.

Sixièmement.—Quant aux distributeurs, aux moules, aux éprouvettes et aux machines de la boulangerie, il se fait un grand gaspillage d'argent à cause du manque de soin de ces machines. Un surintendant ne connaît pas son affaire à moins qu'il ne sache comment démonter et remettre en place toutes les machines et qu'il ne sache comment en prendre un soin raisonnable. Il devrait montrer au mécanicien à prendre soin des machines et voir à ce que cela soit fait convenablement.

Il me semble que dans les écoles de boulangerie les élèves devraient recevoir un entraînement qui leur permettrait de pouvoir comprendre parfaitement tous les mécanismes d'une boulangerie. Bien que je ne sois pas ici pour encourager la vente des équipements mécaniques de boulangeries, je crois qu'il est à propos lorsque les boulangeries sont grandes, d'avoir doubles machines. Chaque mois l'une des machines pourrait être démontée, parfaitement nettoyée, huilée et examinée pour voir s'il n'y a pas de réparations à faire avant de la remettre en place. Le mois suivant, l'autre machine serait soumise au même examen.

La question des casseroles est négligée dans bon nombre de boulangeries. Il y a une casserole de grandeur convenable pour une certaine quantité de pâte. Cela devrait être étudié soigneusement et je crois que le boulangier y gagne en ayant deux services de casseroles pour tenir compte des variations dans la pesée du pain. Malgré les dépenses que cela occasionne, je crois que c'est une chose importante à faire. Une quantité considérable de pain est gaspillée parce que le pain moulé est placé dans les casseroles lorsque celles-ci sont ou trop chaudes ou trop froides. Vous devriez avoir toujours un nombre suffisant de casseroles pour votre travail et je crois qu'il serait peut-être bon d'avoir une pièce où les casseroles recevraient la température voulue avant d'y déposer la pâte.

La cuisson du pain et la condition du four est une question très importante. Je crois que les plus grandes difficultés ici proviennent de ce que le travail n'est pas bien tracé et de ce que les fourneaux ne reçoivent pas l'attention nécessaire. Je ne crois pas qu'il soit possible de chauffer convenablement les fours à moins de peser exactement le combustible ou de mesurer exactement l'huile ou le gaz employé et d'avoir un pyromètre sur le four pour contrôler la température. Apprenez à connaître vos fourneaux de telle façon que vous puissiez savoir quelle quantité de combustible il faut pour telle quantité de pâte. Je crois que souvent on encombre trop les fours. Nous avons distribué l'emploi de nos fourneaux et nous trouvons que pendant quelques heures de la ma-

Cigares, Cigarettes et Tabacs

LA RECOLTE DE TABAC DANS NOTRE PROVINCE

La culture du tabac se propage de plus en plus dans toutes les régions de la province et le choix d'espèces rustiques assure le succès de cette culture jusque dans les comtés situés le plus à l'est et au nord. Certains comtés compris entre le lac St-Pierre et l'île de Montréal, ont développé considérablement l'industrie du tabac comme, par exemple, ceux d'Yamaska, de Richelieu, de Verchères, de Laprairie, de Portneuf, de Berthier, de Joliette, de Montcalm, de l'Assomption, de Terrebonne et de quelques autres. Ces seuls comtés doivent fournir au moins la moitié, sinon plus, de la récolte du tabac dans la province, et c'est là que plusieurs manufacturiers vont s'approvisionner. On estime à 33,000 acres la superficie plantée de tabac dans la province entière, en 1920.

Le rendement moyen serait de 800 lbs à l'acre, ce qui donne un rendement total de 26,400,000 lbs. Le prix moyen de vente, qui avait été fixé à 50 cents la livre l'année dernière, est tombé d'au moins la moitié et c'est pourquoi la récolte de 1920 a été évaluée à raison de 25 cents la livre, ce qui donne une valeur totale, pour la récolte de la province, de \$6,600,000, comparés à \$9,000,000 pour la récolte de 1919.

LES PLANTEURS DE TABAC S'ORGANISENT

Le 11 janvier dernier, à une assemblée des planteurs de tabac, tenue dans le village de Saint-Jacques, il fut décidé de créer une association qui inclurait toutes les paroisses où se fait la culture du tabac.

Le but de cette association sera t : 1° l'amélioration de la culture du tabac ; 2° l'établissement d'industries en vue de l'exportation ; 3°, la protection contre l'importation des tabacs étrangers.

Dans ce but, un bureau provisoire de direction a été formé à St-Jacques. Ce bureau demande maintenant à chaque paroisse où se fait la culture du tabac, de fonder une association locale avec un président, un secrétaire-trésorier et un certain nombre de directeurs chargés de recruter des sociétaires dans leur localité.

Tout citoyen peut être sociétaire. Une contribution d'un dollar, le jour de l'inscription sera exigée des sociétaires et remis à leur secrétaire-trésorier local.

Ce travail de recrutement déjà fait dans quelques paroisses du district de Joliette a porté jusqu'à date, le chiffre des sociétaires à au delà d'un mille. Mais pour don-

ner à l'association provinciale projetée toute l'efficacité attendue, il faudra au moins cinq mille membres.

Les planteurs comptent sur le bon vouloir de tous et de chacun pour augmenter l'effectif de cette association qui est appelée à rendre de grands services aux cultivateurs de tabac. Rappelons-nous que l'union fait la force, qu'aujourd'hui, chaque classe de la société, chaque communauté d'intérêts a besoin d'une bonne organisation pour sauvegarder ses droits et ses privilèges.

Interviewé relativement au but de la nouvelle organisation, M. Damase Forest, secrétaire-trésorier des Planteurs de Tabac, a dit :

"La situation actuelle de la vente du tabac dans la province de Québec a fait comprendre aux planteurs, la nécessité de se grouper dans une puissante organisation qui devra faciliter la vente des dernières récoltes et assurer un marché pour l'avenir. Déjà, il y a quelques semaines, des planteurs du district de Joliette ont fait des démarches auprès des autorités fédérales pour obtenir une plus grande protection de notre tabac contre l'entrée des tabacs américains.

"Puisque le temps en est venu d'agir ainsi, que ce principe semble d'actualité, agissons donc dès maintenant, formons-nous d'abord en sociétés locales ou sociétés de paroisses. Dès que chaque association sera formée, le secrétaire local en avertira le secrétaire provisoire à Saint-Jacques, en lui envoyant la liste des directeurs ainsi que celle des membres inscrits.

"Avis sera donnée dans la première quinzaine de février, d'une assemblée qui sera tenue à Saint-Jacques et à laquelle seront invités tous les présidents des associations locales, pour jeter les bases de l'association provinciale.

"Nous comptons donc sur tous les planteurs de tabac de la province, pour faire de cette association une oeuvre nationale, une oeuvre qui sera un puissant facteur de progrès et de prospérité."

PROTECTION EFFICACE DE NOTRE TABAC

Une résolution demandant une plus forte protection pour le tabac canadien a été adoptée, à une assemblée tenue la semaine passée à Chatham, à laquelle assistaient plus de cent producteurs de tabac et a été envoyée plus tard au gouvernement fédéral.

Cette résolution demande que le droit sur le tabac non préparé, de toutes les qualités, soit porté à un minimum de \$1 la livre et que le droit sur les tabacs préparés soit fixé à \$2 la livre. Elle demande aussi que le privilège d'emmagasiner le tabac importé des Etats-Unis dans les

entrepôts de la douane soit restreint, afin de supprimer les abus dont on s'est plaint. L'importation au Canada de tabac n'étant pas parfaitement sain est rigoureusement interdite.

En exposant leurs motifs, les producteurs ont maintenu que le développement de l'industrie du tabac, au Canada, était attribuable surtout à la production qui devenait maintenant insuffisante vu que les Etats-Unis avaient importé, l'an dernier pour \$13,500,000. Ce tabac aurait pu être récolté au Canada et cette somme considérable serait alors restée au pays. La résolution conclut en affirmant que le tabac cultivé au Canada est généralement de meilleure qualité que la plante américaine.

STATISTIQUES AMERICAINES DU TABAC

La récolte de tabac en 1918 était d'environ 450 millions de livres, d'un prix moyen de 35 cents; la récolte de 1919 dépassera 470 millions de livres d'un prix moyen de près de 50 cents et la récolte de 1919 est estimée être de 550 à 600 millions de livres d'un prix moyen de 20 cents à 23 cents.

Le surplus de la grosse récolte de 1918 fut absorbé jusqu'à un certain point, acheté par les manufacturiers sur une idée erronée des besoins futurs et une grosse quantité de cette récolte est détenue par le marchand et même les manufacturiers pour revente.

Les statistiques montrent que la réduction en Angleterre, au cours des derniers mois, de la consommation du tabac "bright" a été très marquée du fait des taux adverses du change et des conditions financières difficiles qui firent cesser pratiquement les envois à l'Europe. A ces conditions contraires, il convient d'ajouter le fait, que par suite des meilleurs taux le change de Turquie, de Grèce, de Java et autres pays d'Europe, le marché anglais s'adressera à ces sources au détriment du tabac américain.

Les faits ci-dessus parlent d'eux-mêmes et la seule solution qui puisse intervenir lorsqu'il y a surproduction et surplus de stocks est la réduction de la plantation. Et dans les conditions actuelles, il faut que cette réduction soit importante pour produire un effet matériel et s'il est planté plus de 50 pour 100 d'une récolte en 1920 cela ne fera qu'accentuer la condition désastreuse où se trouve aujourd'hui le tabac.

Les actionnaires de Ovrarnikos & Co., une maison de cigarettes grecque de Hamburg, Allemagne, ont décidé d'augmenter leur capital-actions de deux à huit millions de marks. Le bureau principal sera transféré à Dueseldorf où la firme de Duell & Witte a été achetée par la compagnie. La maison ainsi augmentée sera dirigée par M. Rudolf Hartwig de Berlin et M. H. Folk de Dueseldorf. Un bureau succursale restera à Hamburg.

NOUVELLES DE LA HAVANE

Avec cette vague de prospérité qui submergea le pays pendant la guerre mondiale, la plupart des hommes d'affaires de Cuba ont méconnu les surs conseils des économistes les plus expérimentés et ont commis de graves erreurs quant à la limite de leurs spéculations dans le sucre et autres produits, mais à l'honneur des personnes engagées dans l'industrie du tabac, on peut dire qu'elles se sont montrées absolument conservatrices dans la direction de leurs affaires et que bien que les conditions n'aient pas du tout été favorables à leur ligne d'affaire pendant les dernières années du fait des prix élevés de production et de la diminution de la demande du tabac de la Havane en dernier lieu, elles sont arrivées à maintenir à un certain degré d'activité la production de leurs cigares et leur commerce de tabac en feuilles.

Il est rumeur parmi le monde du tabac que la firme de Leon & Lorenzo, marchands de tabac en feuilles de La Havane, établie sur la rue Salud, est sur le point d'être dissoute par consentement mutuel des associés. On ne dit pas si dans l'avenir chacun des associés se mettra seul dans la même branche de commerce.

La firme de Allones Limited, vient de faire un envoi très important de cigares à l'Empire Britannique en dépit de l'augmentation de 50 pour 100 ad valorem des droits dans ce pays, le dit envoi étant consigné à la maison John Hunter, Morris & Elkan, Ltd., de Londres, dit le *Times* de Cuba, et comprenant 137,700 cigares d'une valeur d'environ \$25,000.

Malgré les conditions de dépression qui existent sur les marchés européens, les manufacturiers de cigares et les marchands de tabac en feuilles de La Havane semblent devoir continuer leur approvisionnement à ces pays de cigares extra fins et de tabac.

La Henry Clay & Bock & Co. Ltd., vient d'expédier en Suisse 150,000 cigares, évalués à \$18,700.

De gros envois de cigares ont été faits par la maison Cifuentes, Pego & Co., de La Havane, propriétaire de la fameuse marque de cigares et cigarettes "Partagas" aux Etats-Unis, à l'Argentine et à la Grande-Bretagne, le dernier de ces envois s'élevant à 311,500 cigares, dont 130,500 pour la République Argentine.

L'entrepôt de tabac d'Antonio Deju a été transporté de son ancien local sur la rue Figuras, au No 88 Calzada del Monte où il continuera à servir ses nombreux clients du meilleur tabac qui se puisse obtenir à Cuba, malgré le fait qu'il a une grosse demande pour ses Vuelta Obajo et Partido vegas.

Plus de quatre mille balles de tabac Remedios ont été préparées par la Campania de Abraham Haas pendant la dernière saison, la plupart de ce tabac ayant été envoyé à son entrepôt de La Havane au 85 rue San Miguel.

Un représentant de la Consolidated Cigar Corporation, de New-York, M. Emile Klien, a fait récemment une visite à La Havane dans le but d'acheter du bon tabac en feuilles de La Havane pour s'en servir dans sa fabrication. Le visiteur s'est montré satisfait de ses achats.

La maison Rodriguez, Arguelles y Ca., manufacturiers de la marque bien connue "Roméo et Juliette", a fait dernièrement de forts envois de cigares en Espagne, les deux derniers étant consignés à la "Campania Arrendataria" de Madrid, et s'élevant à 780,000 cigares de la meilleure fabrication.

La maison Leslie Pantin a expédié à la même "Campania Arrendataria" d'Espagne, par le steamer *Espagne*, plus de 100,000 cigares, et a fait quelques envois de cigares et de tabac en feuilles aux Etats-Unis et à Londres.

La Walter Sutter Co. vient d'expédier 253 balles de tabac en feuilles et 25 paquets de "fillers" non passés à la vapeur d'une valeur de \$35,413.57 aux Etats-Unis.

Un envoi de 610 balles de tabac en feuilles a été fait récemment par la Universal Tobacco Co., sur le steamer *Hickman*, et consigné à la Campania Nacional de Buenos Ayres, Argentine, pour une valeur de \$94,548.

DEMANDE POUR CIGARETTES BON MARCHÉ

L'Afrique Occidentale anglaise et l'Uganda offrent un champ de vente pour les cigarettes bon marché et autres produits du tabac, selon le consul américain M. Stillman W. Eells. Dans un récent rapport de Nairobi, colonie de Kenya, il disait:

"La demande pour les cigarettes bon marché parmi les indigènes va toujours en augmentant, la majorité des marques bon marché étant faites de tabac américain par des maisons anglaises. Dans l'importation du tabac, les cigarettes constituent le plus fort item, étant de 54 pour 100 de la quantité totale et de 69 pour 100 de la valeur totale, soit une augmentation de 23 pour 100 pour la quantité, et de 9 pour 100 pour la valeur, en comparaison de 1917, ce qui montre une diminution dans le prix de 12 pour 100. Le Royaume-Uni a fourni 95 pour 100 des consignations de cigarettes, 2 pour 100 venant de l'Afrique du Sud, et la balance des Indes, d'Egypte, etc.

"Le tabac manufacturé occupe la seconde place et forme 28 pour 100 de la valeur totale, montrant une diminution de 35 pour 100 dans le volume et de 30 pour 100 dans la valeur et une avance de 8 pour 100 dans le prix sur l'année précédente; 37 pour 100 furent importés des Pays-Bas, 47 pour 100 du Royaume-Uni, et 14 pour 100 de l'Afrique-Sud. Sur le tabac non manufacturé, 18 pour 100 venaient de l'Afrique orientale portugaise et 48 pour 100 des territoires conquis de l'Afrique orientale allemande. Il y eut une forte dimi-

nution dans l'importation des cigares s'élevant à 77 pour 100 pour la quantité et 75 pour 100 pour la valeur, le prix augmentant de 9 pour 100; l'importation des cigares de l'Inde représentait 67 pour 100 du total, tandis que 16 pour 100 provenaient des Pays-Bas.

"Les restrictions sur l'exportation du tabac des ports d'Europe pendant la guerre ont affecté les importations dans ce pays, particulièrement pour le tabac "shag" (à fumer ordinaire) qui était ordinairement importé des Pays-Bas. Il y a eu une diminution sur l'an dernier dans les importations totales de tabac de 160,794 livres, soit 14 pour 100 de la quantité et \$56,602, soit 11 pour 100 de la valeur."

LE NOUVEL ECHANGE PLATEAU DU BELL TELEPHONE EN OPERATION

Le nouvel échange téléphonique Plateau qui a été inauguré il y a une quinzaine a prouvé donner pleine satisfaction.

Le nouvel édifice qui abrite le nouvel échange est une superbe bâtisse à dix étages dont l'installation comprend toutes les améliorations qui peuvent être apportées dans un outillage de ce genre. A l'échange Plateau, tous les fils arrivent par des conduites souterraines. La bâtisse complètement à l'épreuve du feu est en acier et béton armé avec l'extérieur en pierre blanche.

Le premier samedi, il a été transporté au nouvel échange le service de plus de 1,500 abonnés, dont 371 de l'Uptown, 234 de l'Est, et 1,045 du Main. Le second samedi, il fut transporté encore à l'échange Plateau le service d'environ 1,650 abonnés de l'Est et le troisième samedi le service d'environ 1,100 abonnés d'Uptown. L'échange Plateau est le 11ème qu'ouvre la Compagnie Bell à Montréal.

Les opératrices du nouvel échange sont divisées en trois équipes et se relèvent environ toutes les quatre heures, leur service étant divisé en deux parties. Au bout de deux heures de travail, elles ont un repos de vingt minutes. Dans l'édifice se trouvent des salles de repos et sur le toit une promenade où les opératrices peuvent aller prendre l'air pendant l'été. Une vaste salle à manger permet au personnel de prendre ses repas sans avoir à sortir de l'édifice. Ces repas sont servis à des prix qui ne dépassent pas le prix coûtant.

Actuellement le nombre de opératrices employées par la Compagnie Bell est de plus de 2,000, dont environ 175 au nouvel échange Plateau.

Nous profitons de l'occasion pour engager nos lecteurs et annonceurs qui sont affectés par ce changement d'appel téléphonique à nous en faire part; nous nous ferons un plaisir d'en faire mention dans les colonnes de notre journal.

LE SUCCES DU SALON DE L'AUTOMOBILE

Le salon de l'automobile de 1921 s'est terminé samedi dernier après une semaine d'un brillant succès.

M. Victor Lévesque, gérant général du salon d'Automobile a déclaré que 75,000 personnes ont passé en revue les divers exhibits au cours de la semaine passée.

Parmi les stands qui ont été les plus remarquables notons ceux de P. T. Légaré Automobile and Supply Co., Ltd; General Motor; Montreal Motor Corporation, et la Cie McLaughlin.

Les nouveaux modèles présentés par les différentes maisons ont paru obtenir l'approbation de tous et les ventes qui se sont faites au cours du Salon ont été considérables. La valeur totale des exhibits exposés au Salon cette année s'élevait à \$1,775,000.

Il convient de féliciter chaudement les promoteurs de cette exposition, les officiers de l'Automobile Trade Association et MM. Victor et Adelstan Lévesque de cette manifestation grandiose du développement de l'industrie et du commerce de l'automobile au Canada.

LES FAILLITES

Il a été enregistré la semaine dernière dix-huit faillites et en certains milieux se manifeste la crainte de voir un grand nombre d'établissements forcés de liquider leurs marchandises.

Le montant total des faillites de la semaine passée s'élève à \$355,000.

Le nombre des faillites pour cette année s'élève déjà à 64 et représente un passif total de \$2,986,000.

L'APATHIE TUERA LE COMMERCE.

Si les Canadiens ont foi dans les ressources et les possibilités du Canada, c'est maintenant le temps de le démontrer. Dans les beaux temps de la prospérité, il n'est pas nécessaire d'avoir beaucoup de foi — nous faisons les foins pendant que le soleil chauffe. Mais les temps ininterrompus de prospérité en tous pays sont une impossibilité. Il doit y avoir des périodes de dépression, de rajustement et de diminution de demande. Ce sont de telles conditions qui mettent notre foi en nous-mêmes et en notre pays à l'épreuve. S'il y a timidité ou hésitation au premier indice de mauvais temps, c'est sûrement une preuve du manque de cette confiance de cet esprit de progrès et de détermination qui est essentiel au plein développement de ce Dominion.

Les manufacturiers du Canada ont fait de riches récoltes durant les récentes années. La demande pour leurs produits a été plus grande que l'approvisionnement. Les prix se sont élevés sans interruption et le public consom-

mateur a dépensé son argent sans compter. Il était presque impossible qu'un homme d'affaires un peu éveillé ne fit pas de gros profits. De telles conditions toutefois ne pouvaient durer indéfiniment — nous revenons maintenant à l'état normal et nous avons devant nous un gros problème à résoudre et un rude travail à accomplir. Mais est-ce une raison suffisante pour nous laisser aller à la timidité et au pessimisme? Cette situation devrait produire une grande énergie et une plus grande hardiesse. L'attitude négative ne fera qu'augmenter nos difficultés et tendre à rendre les temps beaucoup plus mauvais. Il y a eu tendance de relâchement dans l'art de vendre et dans l'annonce et à se tenir coi au lieu de rechercher les affaires. C'est cet esprit qui aide à tuer le commerce. Si cet esprit se continue notre situation deviendra plus difficile. N'oublions pas que la Providence et le peuple font les temps. Le Canada a une récolte d'une abondance sans précédent cette année et si les temps sont mauvais, nous ne pouvons blâmer la Providence mais nous-mêmes.

METHODES DE PRODUCTION DANS LA BOULANGERIE

(Suite de la page 34)

tinée il y passe une quantité surnuméraire de pâte, tandis que dans d'autre temps de la journée il y a beaucoup d'espace libre. Si l'échelle de l'emploi du four était mieux distribuée, on pourrait faire du meilleur pain et dépenser moins de combustible. Pour cela il faudrait qu'au-dessus de chaque four il y eut une carte indiquant l'heure où le fourneau a été chauffé, la quantité de combustible employée, l'heure à laquelle la fournée doit être mise au feu et l'heure où elle doit être enlevée. Ces cartes devraient être étudiées chaque jour, la quantité de combustible comparée à la quantité de pâte cuite. Si vous vous occupez soigneusement de ces détails, vous serez étonné de l'économie qui en résultera et de la qualité supérieure du pain que vous ferez.

Savoir conserver l'intérêt dans le travail.

Je ne dirai rien du maniement du pain après qu'il est sorti du four, bien que cette question soit très importante. Il me semble que la grande chose que nous devrions nous efforcer d'accomplir dans la production du pain serait de rendre le procédé de la production du pain très intéressant pour les employés. Je crois que si toutes choses étaient faites d'après un système qui comporterait la tenue de records, lesquels seraient examinés chaque jour par le surintendant, il y aurait plus d'intérêt manifesté à la boulangerie. Le moral des employés serait meilleur dans toute l'organisation et la formation des boulangers serait aussi meilleure. Vous pouvez montrer à un homme comment faire une certaine chose, mais si vous ne le suivez pas dans son travail, il perdra intérêt et tombera dans la routine.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

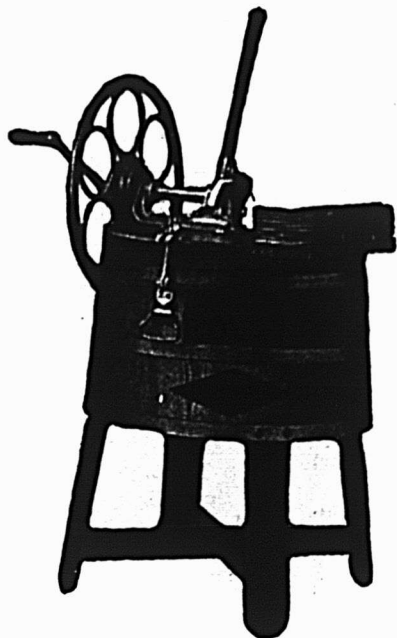
Harris Freiman vs Mile End Battery Service Station, Montréal, \$200.
 Dame Arthémise Jacques dit Drouin-Pelletier vs Charles Pelletier, Montréal.
 Metropole Lumber Co. Ltd vs G. A. Moreau, Montréal.
 Maple Crispette Co. Ltd vs C. A. Lehman, Lachine.
 Lion Brand Shoe Reg'd vs Alexandre Roux, Kingsley Falls.
 Liesse Land Co., Ltd vs G. H. Perras, Montréal, \$650.
 S. Gerald Tritt vs Wm. E. Elmore, Dame Lionie Vincent, Montréal, J. L. Poirier, Ste-Madeleine, \$162.
 Allan J. Hart vs M. Wise, Montréal, \$252.
 Stuart P. Dunlop vs James Hyland, Montréal, \$194.
 J. McGillis vs Avila Lalonde, Montréal, \$184.
 Frontenac Berweries Ltd vs André Laframboise, Ste-Marthe, \$491.
 J. E. Côté vs Wedgerite Piston Ting Co., Montréal, \$208.
 E. Beaulac vs Charles Desjardins, Outremont, \$700.
 Moscovitch Bros & Co. Ltd vs H. Breiman & Co., Montréal, \$591.
 Bennett Bros. vs Shamrock Aerated Water Co., Montréal, \$257.
 Dame M. L. E. Généreux et vir vs Dme Maria Généreux et vir, Montréal.
 Canada Accident Assur. Co. vs Edward Davis, Montréal.
 Petit & Petit Ltée vs J. Beaudoin.
 Gul. Acc. Assr. Co. of C. vs Cité de Montréal, Montréal.
 Succ. Ovide Grothé vs Charles Girouard, Girouard Taxi Service Corp., T.S., Montréal.
 J. W. Hébert vs J. A. Laurin, People Furniture Store, T.S., Montréal.
 Dame B. Sackstone-Struser vs Harry Henning, Montréal, \$575.
 Bournival & Cie vs Elie Lupian, Pierreville, \$200.
 Sterling Hat & Cap Co. Ltd vs J. Shener, Montréal, \$300.
 Succession Joseph Courteau vs P. E. Lanctôt, \$3542.
 H. C. Scott & Co. vs W. McCormick, Montréal, \$345.
 E. Kaufman vs G. Schwartz, Montréal, \$122.
 J. A. Boivin vs S. A. Saucier et al, Montréal.
 C. Bernfeld vs Raoul Vachon & Cie, Montréal, \$249.
 J. H. A. Bohémier, N.P., vs Solomon Hajaley, Montréal, \$84.
 Nyde & Sons vs Congre. Beth Hamedresh, etc., Montréal, \$1005.
 Banque de Montréal vs Canada Clothing Mfg Co., Montréal, \$1018.
 Harris Abattoir Co. Ltd vs T. J. Charette, Ste. Marie de B., \$285.
 E. Richer vs J. H. Belleau, Montréal, \$105.
 Cohen & Rusk vs N. Ritchot, Montréal, \$310.
 Houle, Lavery & Demers vs W. Welsh, Héritiers de Dame W. Welsh, Montréal, \$1168.
 George T. Gardiner vs Cité de Montréal, Montréal, \$2000.
 J. St-Arneaut vs Donat Lamoureux, Clermont Motor Sales Reg., Montréal.

Joseph Emile Côté vs Bonaventure Liquor Store, Montréal.
 Robert Mitchell Co. Ltd vs Marius & Dufresne, Montréal.
 Joseph Hogue vs Joseph Lafleur, O. Larivière, Joseph Villeneuve, Ste-Agathe, \$2421.
 Hector Hardy et al vs Tolland Mfg. Co. Ltd, Montréal, \$449.
 National Optical Co. Ltd vs Max Hoffer, Montréal, \$191.
 Dominion Rubber System (Quebec) Ltd vs Montreal Tire Retreading Co., Montréal, \$641.
 J. L. Racine vs Charlie Wexler, Montréal, \$225.
 Dominion Rubber System (Quebec) Ltd vs Wm. Catto, Grand'Mère, \$124.
 J. H. Wilson Reg'd vs J. A. Courtemanche, Montréal, \$333.
 Dame G. W. Vogt-Graves vs Reginald Graves, Ste-Rose.
 Morris Wiseman vs Cité de Montréal, Montréal.
 Dame M. L. E. Généreux et vir vs Dame Maria Généreux et vir, Montréal.
 Eliza Lafrance vs Joseph Chartrand, Montréal.
 Dame Yvonne Lebel, Enos, vs Henri Enos, Montréal.
 Gustave Dupont vs Jos. Théophile Dupont, Théophile Dupont, \$101.
 Banque Royale du Canada vs Adrien Messier et al *es-qual*, Montréal, \$4061.
 Félix Allard vs Mde Charles Phillips, Montréal, \$125.
 Jos Henri Gascon vs Alex. Sayed, Montréal, \$436.
 May Noel vs Wilf. Aird, Montréal, \$600.
 Wm. H. Smith vs George Herbert Cox, Montréal, \$105.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Lewis Bros., Ltd vs J. E. Desgroseillers, Howick, \$63.
 R. G. Long & Company, Ltd., vs G. L. Burt, Melbourne, \$48.
 J. Renaud vs Nobeit Fontaine, Québec, \$66.
 J. Limoges vs Marc Lecours, West Shefford, \$12.
 Pilon & Fortier vs Mde Marie Bain.
 E. O'Malley vs Emile Comtois, \$11.
 J. Dufresne vs Alex. Grosleau, \$54.
 E. Mass & Cie vs M. Mongeau, \$16.
 T. A. Fauteux vs Denis et Charles Parger, \$90.
 J. Seigel vs Wid. F. X. Larivière, \$25.
 A. R. Tétrault vs Armens Lalonde, \$40.
 J. A. Budyk vs R. J. Nimiroff, \$50.
 H. Budyk vs Sam Rosenberg, \$40.
 S. J. Chouinard vs Mlle R. Brown, \$48.
 B. Hackman vs Mlle B. Beard, \$19.
 F. L. Martyn vs Jos Lebeau, \$63.
 O. Dubois vs Roland Bergeron, et C. E. Gervais, \$90.
 J. M. Turner vs W. H. McGovern, \$88.
 Beveridge Paper Company, Ltd vs Jos Chalifoux, Ste-Agathe, \$20.
 J. Saunderson vs B. G. Languedoc, Westmount, \$74.
 Les Frères des Ecoles Chrétiennes vs Eug. Guilbert, Granby, \$48.
 C. Houde et al vs Clovis Rousseau, St-Jean, Ibery, \$42.
 Mde C. Laurier et vir vs Frank et Willie Adam, \$64.
 W. Brophy vs W. Rufrange, \$65.
 D. Hamilton vs Lawrence Clarke, \$43.
 F. J. Boisvert vs F. Barley, \$33.
 Z. Patenaude et al vs Nicolas Corcelli, \$80.
 Montreal Light, Heat & Power Cy vs Art. Paquette, \$19.
 G. L. Alexander vs A. C. Shaver's Hand Laundry, Reg'd, \$11.
 A. Racine Limitée vs Ls Longpré, \$13.
 F. T. Enright vs Wm. Zink, \$30.
 T. Audel & Cy vs C. H. Vallée, \$15.
 G. Murray vs Corriveau Advertising Service Limited, \$38.
 A. Rubinger vs I. Cohen, \$25.
 E. Lemire & Fils Lmtée vs R. Lanonette, \$13.
 D. Martel et al, *es-qual*, vs A. Marsan, \$32.
 G. Bélanger vs David Alluise, \$10.
 J. O. Handfield v Téléphore Monette, \$36.
 Cohen's Limited vs S. Freedman, \$47.
 A. J. Lyons vs Wm. Paquette, \$45.
 Lion Pants Manufacturing vs E. L. Bernstein, \$34.
 S. Rosenfeld vs E. Bégin, Verdun, \$17.
 McClary Mfg Cy vs Justernis Tremblay, St-Alexis de la Grande-Bale, \$99.
 McClary Mfg Cy vs G. S. Burt, Upper Melbourne, \$79.
 N. K. Fairbanks Cy Limited vs Malloux Frères Ltée, \$75.
 J. C. Lamothe et al vs Hector Dorion, \$69.
 Wid. A. Favreau vs Jas Sally, \$33.
 D. Fournier & Cie vs Louis Desrosiers, \$26.
 R. Chênevert vs Najeeb Aziz, \$52.
 B. Decary vs G. E. Smart, \$22.
 L. Rosenstein vs Atlas Dry Goods Cy, \$49.
 C. Lombardi vs Peter Poirier, \$17.
 E. Robert vs A. Roy, \$18.
 J. O. Dechaine et al vs A. St-Louis, \$26.
 C. E. Drainville vs B. Cairo, \$37.
 L. Latraverse et al vs Henri Tessier, \$16.
 J. Malouin vs Jos Monette, \$21.
 Montreal Light, Heat & Power Cy vs Omer Gauthier, \$11.
 J. St-Amand vs Euclide Côté, \$11.
 J. O. Mousseau vs Aug. Wall, \$15.
 A. Sullivan vs Frank Cavanagh, \$70.
 G. R. Talbot vs Art. Therrien, \$16.
 J. E. Piette et al vs Alb. Tessier, \$56.
 J. Leone et al vs Mde Elizabeth Duval, \$73.
 J. O. Bourque vs Jos Sanscartier, \$32.
 Beaudoin Limitée vs Jos Lebel, sr., \$86.
 Flamand & Robert vs H. F. Willette, \$14.
 Spitzer Bros., vs Art. Girard, \$21.
 I. Brodsky vs Hughes Pante, \$16.
 Financial Advertising Cy of Canada Ltd vs T. M. King & Cy, Ltd, \$92.
 J. C. Clement vs Maurice Marion, \$11.
 Agence d'Importation vs A. Rainville, & Cie, \$20.
 Mde M. Emond vs Nap. Merbeau, \$15.
 M.L.M. & P. Co. vs Ad. Dumoulin, \$13.
 — vs Gédéon Rainville, \$15.
 — vs Wid. J. Young, \$54.
 — vs Adam Carle, \$19.
 — vs James Hague, \$30.
 — vs R. Craig, \$42.
 — vs Wid. Alf. Groult, \$10.
 — vs Louis *alias* Rolland Hamelin, \$11.
 J. Charlebois vs Zéphirin Lafond, \$28.
 E. Moscovitch vs Dominion Wholesale Grocery, \$43.
 Lepailleux Frères Ltée vs A. Payne, \$20.
 H. Lacombe vs J. A. Gaulin, \$85.

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.

Tél. Calumet 932.

JOS. PROVENCAL

MARCHAND DE BOIS, CHARBON, Etc.

1130 Rue de Castelnau, - MONTREAL.
 COIN DROLET.

Tél. St-Louis 3950.

GEO. CLERMONT LTEE

MARCHANDS AUTORISES D'AUTOMOBILES FORD

1160 Rue St-Denis, - - MONTREAL.

Tél. Bell Lasalle 1600.

H. BROCHU

EPICIER

Provisions, Beurre, Thé, Café, Etc.

390 Dufresne, coin Lalonde, - MONTREAL.

J. A. MENARD

EPIGERIE DE CHOIX

Beurre de Premier Choix,
 Fromage et Oeufs,
 aussi Fruits et Légumes.

1031 Avenue Melrose, - - MONTREAL.

Vendez la Crème

C'est le produit que vous vendez qui vous procure de
 ventes.

C'est la crème qui compte pour faire le beurre.

C'EST



"LE COUP DE PINCEAU MAGIQUE"

qui a révolutionné la teinture des chapeaux de paille
 des pantoufles de satin, de la vannerie, etc.

— et c'est maintenant le bon moment de com-
 mander votre provision de RAM-CO si vous voulez
 profiter des premières affaires.

Il n'y a pas de saison ni d'époque spéciale pour
 RAM-CO. Un carton sur votre comptoir vous pro-
 vera cette assertion.

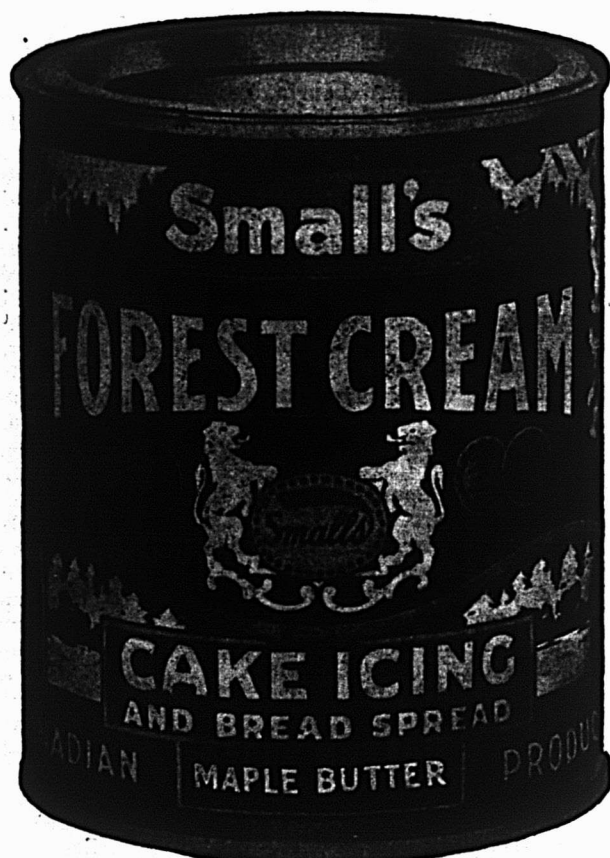
Ecrivez maintenant. Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 184

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver

(3)



Grandeur réelle, \$2.33 la douzaine f.o.b. Montréal ou Québec.

Beurre d'érable en seaux de 30 lbs, 16c, Québec ou Montréal.

Beurre de peanut, en seaux de 24 lbs, 19c, Québec ou Montréal.

Peanuts salées, en sacs, 15½c, Québec ou Montréal.

Chez tous les Jobbers du monde entier.

Ne confondez pas le Beurre "D'ERABLE" de SMALL LTEE
 avec d'autre imitation des beurres de sucre inférieur.

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

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 2 février 1921.

Le marché continue à montrer des signes de stabilisation. A Montréal la vague de baisse est encore en évidence, mais pas aussi marquée qu'il y a deux ou trois semaines; les commerçants de gros ayant apparemment réduit leurs stocks à un point où le coût de remplacement est légèrement plus élevé que le prix auquel beaucoup de lignes ont été vendues, ont par suite augmenté leurs prix en conséquence. Il y a une certaine irrégularité dans les prix, mais pas autant qu'en novembre et décembre. Et avec le meilleur ton qui a été ressenti dans les affaires depuis le début de la nouvelle année, les commerçants de gros s'efforcent de ramener les affaires à une base plus normale.

La demande pour le sucre raffiné est plus ou moins inactive et les prix se maintiennent fermes sur la base des raffineurs. Le marché du sucre brut est assez soutenu, bien qu'il y ait un léger relâchement des prix par suite des gros arrivages. La rentrée de la nouvelle récolte du sucre de Cuba ne marche pas rapidement, par suite des conditions climatiques défavorables qui empêchent certaines usines de commencer et retardent le travail des autres. En même temps cette température inclemente conserve la canne verte sans murir et ne contenant que peu de sucre. Les marchés d'origine des noix montrent un ton plus ferme avec augmentation des prix. La situation du thé montre une amélioration continue et de l'avis des importateurs le marché est en meilleur condition. Le volume d'affaires en thés est beaucoup plus grand et les détaillants ordonnent plus abondamment.

Les épices montrent une tendance plus ferme sur les marchés d'origine et on est sous l'impression que beaucoup de réduction de prix ont été trop brusques et que quelques lignes vont hausser par suite de la faiblesse de stock sur les marchés d'origine.

Presque toutes les marques de gelées pures ont été réduites. Le saumon Sockeye est rare et ferme. Les légumes en conserve ont également le ton ferme.

Le beurre et le fromage sont soutenus par suite du manque de stock en entrepôt.

Les arrivages d'oeufs continuent à augmenter, mais comme les stocks en entrepôt sont presque épuisés, la demande se rejette forcément presque entièrement sur les oeufs frais.

MARCHE SOUTENU POUR LE PORC

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

Cotations fournies par la maison

NOE BOURASSA, LIMITEE, en date du 1er février 1921.	
Porcs vivants	17.50 17.75
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, choisi	24.50 25.00
Porc frais—	
Gigot de porc (trimé)	0.34

Longes (trimées)	0.37
Longes (non trimées)	0.35
Epauls (trimées)	0.28
Saucisse de porc (pure)	0.34
Saucisse de Boeuf	0.13

(Steers et Heifers):

Boeuf frais—	
Quartiers derrière	0.25 0.27
Quartiers devant	0.15 0.16
Longes	0.32 0.34
Côtes	0.22 0.24
Chucks, haut coté.	0.12 0.14
Hanches	0.19 0.21

(Vaches)—

Quartier derrière	0.23 0.24
Quartiers devant	0.13 0.14
Longes	0.28 0.30
Côtes	0.20 0.22
Chucks	0.11 0.12
Hanches	0.18 0.20
Veaux (suivant qualité)	0.16 0.24
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.26 0.27
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.14 0.17

VIANDES FUMÉES

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 2 février 1921.

Jambons fumés Maple Leaf	8/12 0.42
Jambons fumés, marque	
Gunn,	8/12 0.40
	12/16 0.40
	16/20 0.40
	20/25 0.36
	25/30 0.34
	30/35 et plus 0.32

Bacon :

Déjeuner Maple Leaf	0.52
Déjeuner, Marque Gunn	0.43
Jambons Cottage	0.36
— Picnic	0.27
— bouillis	0.55
— rôtis	0.59
— sandwich	0.58

SHORTENING

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 2 février 1921.

Shortening Easifirst :	
Tierces	400 lbs 0.16
Tinettes	60 — 0.16½
Seaux	20 — 0.17



— Tabac A Chiquer —
COPENHAGEN

Le tabac à chiquer d'une
 saveur riche et distinctive—
 et que tant de vos clients pré-
 fèrent.

VENDU PAR TOUS LES
 MANCHANDS EN GROS.



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

Seaux	10 lbs	0.17½
Seaux	5 —	0.17½
Seaux	3 —	0.18
Blocs		0.18½

Shortening Picrus :

Tierces	400 —	0.17
Tinettes	60 —	0.17½
Seaux	20 —	0.18

SAINDOUX

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 2 février 1921.

Saindoux Maple Leaf :

Tierces	400 lbs	0.23
Tinettes	60 —	0.23½
Seaux	20 —	0.24
Seaux	10 —	0.24½
Seaux	5 —	0.24½
Seaux	3 —	0.25
Blocs		0.25½

OEUFS

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 2 février 1921.

Frais pondus	0.75
Entrepôt choisis	0.70
Entrepôt No 1	0.65

MARGARINE

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 2 février 1921.

Tip Top, blocs	0.34
— Tinettes	0.33
National, blocs	0.32
— tinettes	0.31
Humber, blocs	0.28
— tinettes	0.27

LE BEURRE SANS CHANGEMENT

Beurre — Le marché reste ferme pour le beurre et il n'y a aucun changement à signaler dans les prix cette semaine.

Beurre crèmerie No 1	0.56
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.57
Beurre crèmerie No 2	0.55
Laiterie	0.48

LEGERE AUGMENTATION DU FROMAGE VIEUX

Fromage — Le marché est soutenu pour le fromage et on constate une légère augmentation du fromage vieux et du Québec doux.

Double, la lb.	0.27
------------------------	------

Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.35
Doux Québec	0.30

LA VOLAILLE SANS CHANGEMENT

Volaille — Pas de changement à signaler cette semaine pour la volaille dont les cours n'ont pas varié.

Cotations fournies par la maison
WALTER DEERY & CO.,
en date du 2 février 1921.

Poule.	0.32	0.38
Poulet.	0.35	0.40
Dindes.	0.58	
Dindons.	0.60	
Oies.	0.38	
Canards domestiques	0.42	
Canards du lac Brôme	0.48	
Chapons	0.50	

MARCHE FERME POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson se maintient ferme et on signale cette semaine une hausse du homard vivant. Par contre les haddies et le doré gelé sont légèrement diminués.

Cotations fournies par la maison
D. HATTON COMPANY,
en date du 1er février 1921.

Poisson frais

Hadock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes.	0.40	
Homards vivants	0.70	
Poisson blanc.	0.25	
Flétan.	0.30	
Brochet	0.16	
Carpe	0.20	
Perchaude	0.15	
Doré.	0.24	
Truite	0.22	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, X la lb.	0.12
Filets	0.17
Bloaters, la boîte 50	3.00
Kippers, la boîte 50.	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Hareng saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.07½
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Onest, moyen	0.21	0.22
Hadock.	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.13	0.14
Morue en tranches.	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge.	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

Morue—

Morue, grosse, brl, 200 lbs	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	13.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs)	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls	6.50
Saumon Labrador No 1 tierces	37.00
Maquereau No 1 brls.	25.00
Saumon Labrador No 1 brls.	26.00
Truite de mer	21.00

LA FARINE EST STABLE

Farine — Aucun changement cette semaine sur la farine qui se maintient aux cours précédents.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	10.40
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.60
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.40
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute	9.70
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	10.90

L'ORGE ET LE BLE D'INDE EN BAISSE

Foin et grains — Le marché du foin et des grains est assez soutenu cette semaine. On signale cependant une légère diminution de l'orge à bestiaux et du blé d'Inde.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 1er février 1921.

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	29.00
Bon, No 2	30.00
Bon, No 3	14.00
Paille	14.00

(Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs).	0.70
No 3 C.W.	0.66
Extra Feed	0.66
No 1 Feed	0.60
No 2 Feed	0.60

MACDONALD'S



Placez les paquets de Macdonald
là où ils seront en vue

CHACUN consommateur de tabac en Canada connaît de vue la ligne Macdonald. L'immense publicité et l'ancienneté de ces tabacs ont porté le nom de Macdonald à sa connaissance. Il les considère, inconsciemment peut-être, comme de vieux amis digne de confiance.

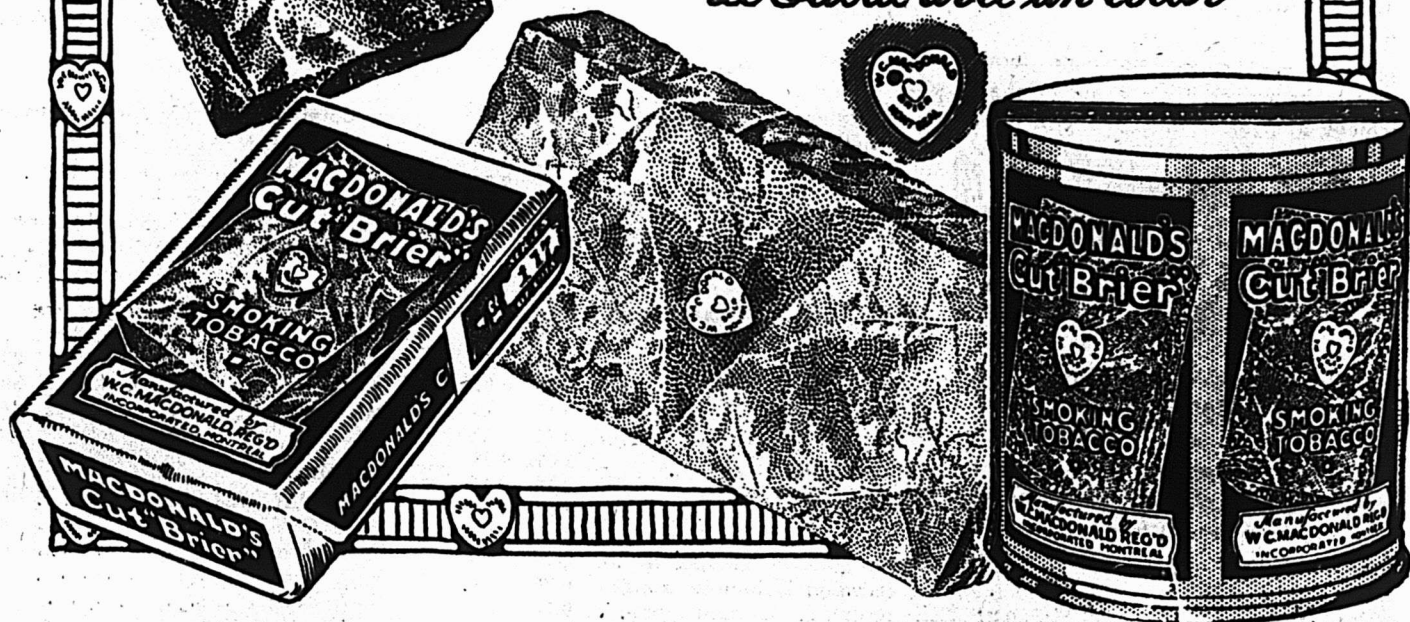
Placez les où il peut les voir — dans votre vitrine d'étalage, dans votre montre, sur votre comptoir.

Votre bénéfice dépend de votre débit, votre débit dépend de votre habileté à saisir l'opportunité de créer des ventes.

Notre publicité a augmenté nos ventes de tabacs Macdonald. Elle augmentera les vôtres, si vous savez en tirer profit.

Il ne faut qu'un léger effort de vente pour faire de Macdonald le principal article profitable de votre commerce. L'essai en vaut la peine.

Le Tabac avec un coeur



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

Orge:

No 2 C.W.	1.95
No 4 C.W.	1.10
Feed	0.95
Blé-d'Inde No 2 jaune	0.85
(Fonds américains)	
Blé-d'Inde No 3 jaune	0.84
(Fonds américains)	

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

LE SUCRE SANS CHANGEMENT

Sucre—Le sucre se maintient ferme sans changement dans les prix cotés la semaine dernière.

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.00
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
et autres en proportion.	
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 ou	10.00
Jaune No 2	10.00
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs.	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.20
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.35

LA MELASSE SANS CHANGEMENT

Mélasses — Aucun changement à signaler sur la mélasses cette semaine. Les prix restent les mêmes que ceux cotés précédemment.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO., en date du 1er février 1921.

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils environ 700 livres	0.07½
½ barils	0.07½
¼ barils	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.30
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.95
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.65
2 galls, seau 25 lbs., chaque	2.45
3 galls, seau 38½ lbs. chaque	3.65
5 galls, seau 65 lbs., chaque	5.90

Sirop de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.90
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	6.25

LASSIES:—

Wagons	0.07
Barils	0.07½
½ barils	0.07½
¼ barils	0.08

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 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.

Tonnes	1.40
Barils	1.48
Demi-barils	1.45
Mélasses Fancy	0.95

LES CONSERVES RESTENT FERMES

Conserves — Le marché des conserves reste ferme cette semaine sans aucune variation de prix.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.50	1.52½
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)	1.85	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.50	1.55
Tomates, 2s	1.50	1.52½
Tomates, 2½s	1.50	1.52½
Tomates, 3s	1.50	1.52½
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (doux)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (doux)	4.00	
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.35	
Pois, 2s., 20 oz.	2.10	

Pois importés—

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

CONSERVES DE FRUITS

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

LES OIGNONS ET LES POMMES DE TERRE DIMINUENT

Légumes — Marché calme pour les légumes cette semaine. Les pommes de terre ont diminué de 10 cents par sac tandis que les oignons ont baissé de 25 cents.

Cotations fournies par la maison CHARBONNEAU & FRERES, en date du 1er février 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, doux, double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril	1.95	
Carottes (sac)	1.00	
All, lb	0.20	
Laitue, Canada, doz.	2.00	
Poireaux, doux.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.50	
Oignons espagnols, caisse	5.50	
Perail (canadien)	1.00	
Panais, sac	1.50	
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs	1.50	
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	
Navets, (Québec) sac	1.25	
Navets (Montréal)	0.75	
Cresson (doux)		
Céleri, canadien, la douz.	1.25	
Atacas	23.00	

MARCHE SOUTENU POUR LES ENGRAIS

Engrais—Le marché des engrais est soutenu cette semaine et il n'y a aucun changement à signaler dans les prix.

Son, wagons mélangés	40.25
Short, wagons mélangés	40.25
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.00

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal	56.00
f.o.b. Fort William	51.00

LE MARCHE DU CAFE EST CALME

Café — Le marché du café est calme. On signale cependant une diminution d'environ 2 cents par livre sur le Rio.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 2 février 1921.

Café—	La Livre
Rio	0.24 0.29
Mexique	0.42 0.46
Jamaïque	0.29 0.34
Bogota	0.38 0.42
Mocha	0.50 0.52
Mocha (genre)	0.46 0.50
Santos Bourbon	0.25 0.40
Santos No 1	0.29 0.32
Santos No 2	0.26 0.28

LE THE EST SOUTENU

Thé — Les cours du thé sont soutenus cette semaine et il n'y a aucun changement à signaler.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 2 février 1921.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)

Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00

Ceylan et Indes—

Pekeos	0.30	0.45
Orange Pekeos brisé	0.40	0.56
Orange Pekeos	0.35	0.60

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

MARCHE SOUTENU POUR LES FRUITS

Fruits. — Le marché des fruits est soutenu cette semaine et on signale une légère augmentation des pommes Spies et du Raisin Almeria. Par contre les citrons de Californie sont un peu meilleur marché.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 1er février 1921.

Pommes—

Baldwins	7.00	8.00
Bent Davis	5.50	6.50
Greenings	6.50	7.00
Spies	8.00	10.00
Pommes en caisses	4.75	5.25
Airelles, baril	25.00	
Raisin Almeria keg.	12.00	15.00
Pamplemousse Florida, 46, 54 et 64	5.50	7.00
Citrons de Californie	5.50	6.00
Oranges de Californie	6.00	6.75
Poires Californie (cse)	6.00	6.50
Bananes	7.00	7.50
Ananas	10.00	11.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution des dattes et des figues.

Nous cotons:

Abricots, fancy	0.60	
Abricots de choix	0.38	
Abricots, slabs	0.35	
Pommes (évaporées)	0.14	

Pêches (fancy)	0.28	0.31
Poires de choix	0.24	0.31

Pelures séchées:

De choix	0.26	
Ex. fancy	0.30	
Limon	0.45	
Citron	0.68	
Pelures (mêlées et tranchées) doz.	3.25	

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.23	
Muscadels 2 couronnes	0.22½	
" 1 couronne	0.23	
" 3 couronnes	0.23	
" 4 couronnes	0.27½	

Sans pepins de Calif., car-

tons 16 onces	0.28	0.30
Corinthes (vrac)	0.19	
Corinthes grecs, 16 onces	0.21½	
Epepiné, fancy	0.26	0.30
15 onces	0.26	0.30
Dattes, vrac	0.12½	
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25	
En paquets seulement		

" Dromadaire (36

10 onces	7.00	
En paquets seulement, Ex- celsior, 36 x 10 oz.	5.00	
Figues 2¼s, la lb.	0.15	
Figues 2½s, la lb.	0.17	
" 2½s, la lb.	0.20	
Figues blanches (70 boi- tes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	3.50	
12 x 10 oz.	1.25	
lbs, la lb	0.08	

Figues Fancy Malaga, 22
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	0.33	
30-40s	0.24	
40-50s	0.20	
50-60s	0.19	
60-70s	0.16	
70-80s	0.15	
80-90s	0.12	
90-100s	0.10	

LES EPICES SONT SOUTENUES

Epices — Marché soutenu pour les épices cette semaine; aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 1er février 1921.

Allspice	0.20	
Cassin	0.32	0.35

Cannelle—

Bouleaux	0.35	
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.70	0.75
Crème de tartre (fran- çaise pure)	0.75	0.80
("hcorée canadienne	0.25	
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.40	
Gingembre (Oochin ou Ja- pon)	0.31	
Macis	0.70	0.85
Epices mêlées	0.30	0.35
Muscade, entières	0.35	0.38
Muscade, moulue	0.25	0.40
Poivre noir	0.30	0.35

Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Ipices à marinades	0.26	0.28
Paprika	0.60	
Turmeric	0.25	0.36
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	3.00	
Carvi (carraway) holl no- minal	0.25	0.30
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LES CEREALES SANS CHANGEMENT

Céréales — Pas de changement à signaler cette semaine pour les céréales dont les cours n'ont pas varié.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	4.00	
Orge perlé (sac de 98 lbs)	6.00	
Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle	5.75	
Orge mondé, (98 lbs)	5.00	
Hominy gruau, (98 lbs)	5.50	
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00	
Graham, baril	10.75	
Oatmeal (standard gra- nulé)	4.25	
Avoine roulée, 90s (en vrac)	3.90	

LES PRODUITS EN PAQUETS SONT FERMES

Produits en paquets — Aucun changement cette semaine dans les cours des produits en paquets qui se maintiennent fermes.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50	
Cocoa Fry's, bte ¼ lb., lb	0.52	
" Bakers, bte ¼ lb.	0.52	
" Lawneys, bte ¼ lb.,	0.54	
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.65	3.50
Flocons, avoine, 20s	5.80	
Avoine roulée, 20s	5.60	
Avoine roulée, 18s	2.00	
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.80	
Riz puffé	5.70	
Blé puffé	4.40	
Farine, caisse	3.35	
Hominy, perle ou grain, 2 douz. Health bran, (20 paquets) caisse	3.65	2.85
Orge perlé écossais, caisse	2.90	
Farine à crêpe, caisse	3.70	
Farine à crêpe, préparée, douz. Wheat food, 18-1½	1.50	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60	
Flocons de blé, caisse 2 douz. Oatmeal, coupe fine, 20 ppts	2.95	6.80
Blé à porridge, 36s caisse	6.40	
Blé à porridge, 20s caisse	6.00	
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.	3.00	

Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.	5.90
Corn Starch (préparé).	0.11½
Farine de pomme de terre	0.13
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.10
Canada Laundry Starch, lb.	0.09½
Empois (buanderie).	0.09½
Fleur tapioca	0.12 0.12

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$2.95
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.80
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.85
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.60
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.50

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

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

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

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de

Poudre à Pâte Puritas.	
moyau.	4.50 4.75

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

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

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

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

SODA A PATE

100% pur.

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

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz.	\$1.50
---------------------------------	--------

LUSTRINE (Poudre de Savon)

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

NETTOYEUR PURITAS

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

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

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

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

la douzaine

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

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

Blanc, le minot	4.50
Bleus, le minot	3.60
Cassés, récolte nouvelle 98 lbs	6.00
Pour bouillir, le boisseau.	3.50
Japonais, verts, la lb	0.06

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, le minot	3.75
Japonaises, le minot	3.50
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb	0.12

MARCHE TRANQUILLE POUR LES NOIX

Noix et amandes — Le marché des noix est tranquille. On peut cependant noter une légère diminution des peanuts rôties Jumbo.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	0.23
Amandes Tarragone, lb.	0.23
Amandes (écalées)	0.45 0.53
Amandes (Jordan).	0.70
Chataignes (canadiennes)	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.15 0.16
Noix Hickory grosses et petites).	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.25

Peanuts (rôties)—

Jumbo	0.17
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles.	0.24 0.25
Ecalées No 1.	0.16½ 0.16
Ecalées No 2.	0.14

Peanuts (saïées)—

Fancy entières, la lb.	0.23
Fancy cassées, la lb.	0.23
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.23 0.25
Pecans, grosses, No 2, police	0.20 0.24
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.	0.75
Pecans, écalées.	1.60 1.70
Noix (Grenoble)	0.26
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23
Noix (écalées)	0.60
Noix (Chili).	0.23
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.40

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	3.00 3.50
Peaux de mouton, la pièce	0.25 0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	0.07
Peaux de veau de lait, la lb.	0.12
Peaux de taureau, la lb.	0.05
Peaux de veau de son, la lb.	0.08
Laine lavée, la lb	0.18 0.25
Laine non lavée	0.15

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED en date du 1er février 1921.

118-20 M.P. cire paraffine, lb.	\$11.30
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	11.80
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	13.30
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	15.05

Tél. Westmount 2333.

J. U. ARCHAMBAULT
BOUCHER

Boeuf, Lard, Viande de choix,
Volailles, Poissons, Fruits et Légumes.

1931 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

Tél. Bell Lasalle 1687.

AB. PAQUETTE
EPICIER

Beurre, Thé, Café.
Vins et Liqueurs une Spécialité.

2801 Ste-Catherine, MONTREAL.
MAISONNEUVE.

La qualité de l'Insecticide est tout

La simple pulvérisation des arbres fruitiers et des plants de légumes n'est nullement une assurance de protection contre la peste des insectes destructeurs.

Les meilleurs résultats ne peuvent être obtenus que par l'emploi de pulvérisins de première qualité.



Les détaillants qui tiennent des

Insecticides C. P.

sont en mesure de répondre aux besoins de pulvérin de tout fermier ou de tout cultivateur de fruits avec la qualité de pulvérin convenant à chaque cas. La force d'empoisonnement et la puissance destructive de ces Insecticides assurent un contrôle complet de la menace des insectes sans le moindre dommage au feuillage ou aux fruits.

Il est facile de vendre les Insecticides C. P. Une campagne bien menée de publicité au consommateur pendant les mois qui viennent, va augmenter la demande déjà grande pour ces Insecticides efficaces et apporter une re-cruescence de prestige et de bénéfice au détaillant qui les vend.



Les Insecticides C. P. comprennent:

CHAUX SECHE SOUFRE.

VERT DE PARIS.

SPRAYIDE.

ARSENATE DE CHAUX.

ARSENATE DE PLOMB.

(Sec et en pâte)

Ecrivez pour avoir détails complets et prix.

THE CANADA PAINT CO.

LIMITED

Fabricant du célèbre Blanc de plomb véritable marque "Elephant".

MONTREAL TORONTO HALIFAX WINNIPEG CALGARY VANCOUVER

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

Mercredi, 1er février 1921.

Les prix de plusieurs lignes sur le marché de l'acier ont baissé cette semaine dans les magasins locaux. Les tôles ont été légèrement diminuées pour liquider les stocks actuels. Les achats sont toujours restreints cependant et les stocks sont très faibles. Le commerce des métaux est calme avec une baisse de l'étain et le cuivre sans changement, mais faible. Le prix du plomb est incertain, mais on s'attend à ce qu'il s'affermisse bientôt. Parmi les produits manufacturés, les articles en cuivre ont montré quelque tendance à la baisse bien qu'il y ait toujours une grande différence entre les prix des lingots et ceux du métal en feuilles.

Les changements de prix cette semaine sont un peu moins nombreux. On constate une baisse sur les lessiveuses en cuivre, les bouilloires à thé, les théières et cafetières en cuivre et les rivets. Quelques lignes de laiton ont également diminué, de même que les déchets de coton, les articles en coton et canevas comprenant les gants, mitaines, cordes, etc. L'huile combustible a baissé ainsi que les tôles, le fil de fer, les clés anglaises, le papier d'emballage, la soudure de plomb, l'huile de lin. Les pierres à meules ont augmenté. Les peintures et vernis s'écoulent mieux cette semaine. Les clous subissent encore une diminution cette semaine. La base qui était de \$6.35 au premier janvier, était déjà tombée à \$5.85 et elle est aujourd'hui de \$5.20. Le fil barbelé et le fil galvanisé sont diminués de 25 à 30 cents par 100 lbs. Les crampons à clôture et à grillage sont en baisse de 50 cents le cent. Le papier d'emballage a diminué de \$10.00 à la tonne. Les clés à tubes Trimmo ont vu leur escompte porté de 25% à 35%. Les rondelles en laiton qui étaient cotées à 50% au-dessus de la liste, ne sont plus vendues qu'avec une majoration de 35% sur ladite liste. De même pour les rivets en laiton, dont la majoration sur la liste a été réduite de 15% à 10%. L'huile de lin subit une diminution d'environ 5½ cents. Les affaires en général prennent meilleure tournure avec l'arrivée en grand nombre des ordres de réassortiment. Les ordres pour livraison future sont toujours lents à venir.

LES PRIX DES BOUTEILLES THERMOS ONT DIMINUE

Bouteilles Thermos — On donne de nouvelles cotations cette semaine pour les bouteilles Thermos. Les prix ont été révisés à la baisse et sont les suivants:

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 ½	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15½	—	3.75
No 15	—	4.25
No 15 Q	—	6.00
No 61 Q	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	8.50
No 556	—	11.00
No 168½	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les bouchons sont cotés:

No 83	\$1.75
No 79	2.75
No 80	3.75

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

Arcanson:
100 lbs 6.00

Balances :	Liste de Poinçonnage		
	prix	net	extras
de comptoir	4 lbs	6.50	50
Champion	10 lbs	8.75	45
	240 lbs	13.75	75
	escompte 5%.		
à tablier	600 lbs	40.00	1.00
Champion	1,200 lbs	48.50	1.50
	2,000 lbs	65.00	1.50
avec levier	2,000 lbs	74.00	1.50
	escompte 10%, 5%.		

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

Balais de paille:—

4 cordes, 21 lbs, doz.	6.50
5 — 23 lbs, doz.	7.00
5 — 25 lbs, doz.	10.50
5 — 27 lbs, doz.	11.00

Balais automatiques:—

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

Balais aspirateurs:—

Superba Doz.	120.00
Grand Rapids —	106.00
Household —	94.00

Batteries (Piles):

12 ou moins	55.
12 à 50	52.
50 à 125	49.
125 ou plus	44.45
F.o.b. Montréal.	
125 ou plus	42.50
F.o.b. Toronto.	

Bêches (voir pelles).

Barattes à beurre:

Favorite	0	1	2	3
ou Daisy	14.40	14.40	16.00	17.60
Ames	4.00	4.55	5.35	6.40

Borax en mottes 11½ lb.

Beaver board, 1,000 pds carrés 50.50
F.o.b. Montréal.

Boulons :

à bandage	40%
à poêle	57½%
d'évier	57½%
d'élevateur	net liste
de charrue	15%
à lisse	net liste
de marchepieds	net liste
de palonnier	net liste
à timon	net liste
à voiture ¾" diam. et plus petits,	
6" et plus courts	15%
7/16" diam. et plus grands, net	
liste.	
de mécanique, ¾" diam. et plus pe-	
tits, 4" et plus courts, 30%.	
les autres grandeurs, 5%.	

Broquettes :

65, 15% de la liste du 30 janvier 1920,
Broquettes et accessoires de cor-donnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:

de manille, pur	26 base
de manille, British	21 base
de chanvre	19 base
Extras net pour câble, par 100 lbs.:	
¾. 50; 7/16, ½, 9/16, 1.00; ¾,	
1.50; ¾, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.	
de coton, ¼, 52 lb.	
3/16 53 lb.	

Chaînes de charge:

soudée à l'électricité, ½, 23.40; 3/16,	
22.90; ¼, 18.00; 5/16, 15.35; ¾,	
12.50; 7/16, 12.15; ½, 11.75; ¾,	
11.25; ¾, 11.00 les 100 lbs.	

soudée à chaud, $\frac{3}{8}$, 13.15; $\frac{7}{16}$, 12.75; $\frac{1}{2}$, 12.40; $\frac{5}{8}$, 11.90 les 100 lbs.
à chiens liste plus 10%
à licous liste plus 10%
à vaches liste plus 40%

Chaînettes:
en acier liste plus 60%
en laiton liste plus 40%

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

Charnières en acier .
No. 800 liste plus 5%
— 802 liste net.
— 804 liste moins 5%
— 810 liste plus 25%
— 814 liste plus 25%
— 838 liste net
— 840 liste net
— 842 liste plus 25%
— 844 liste plus 25%
à ressort, 2.50 doz. prs.

Clés (outils):
à écrou, régulières 20%
machiniste 10%
à tubes Stillson 40%
Trimmo 35%

Clous en broche, Base, \$5.20.

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

	Ordinaires	à moulure	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75		1.75	1.20
1½	1.40	1.65	2.00	1.60			1.10
1¾	1.15	1.40	1.65	1.40		1.40	95
1½	80	1.05	1.30	1.05		1.15	30
1¾	75	1.00	1.25	1.00		1.15	75
2	60	85	1.10	85	85	1.05	65
2¼	55	80	1.05	80	80	1.05	
2½	30	55	80	55	55	90	
2¾	30	55	80	55	55	90	
3	20	45	70	45	45	85	
3¼	15	40	65		40		
3½	10	35	60	35	35		
4	05	30	55	30	30		
4½	05			30			
5, 5½, 6, Base				25			

Clous à couverture américains 12.00

Clous en broche galvanisée à couverture:
1x12, 10.20; 1½x12, 10.10; 1¼x11, 9.95; 1½x11, 9.80; 2x10, 9.65; 2½ et plus long, 9.65.
Coupés, Base 6.60

Colle:
liquide Lepage 33 1/3%
en plaque, blanche 37½ lb.
— française 40 —
— commune 20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
baril 250 lbs., 14.00 les 100 lbs.

Cordes:
à linge.
en chanvre, 30 pieds, .95; 50 pieds, 1.60 doz.
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.
en coton, 30 pieds, 2.30; 40 pieds, 2.90; 48 pieds, 3.50; 60 pieds, 4.35.
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.

à châssis, 6, 0.70 la lb.
7, 0.69 la lb.
8 et plus gros, 0.68 la lb.

Crampons:
à clôture polis, 5.75 les 100 pds.
— galvanisés, 6.75 les 100 lbs.
à grillages, polis,
boîte de 10 lbs., 10.40 les 100 lbs.
à grillage, galvanisés,
boîte de 10 lbs., 11.60 les 100 lbs.

Cuves: 0 1 3 3
en bois, doz 26.40 23.10 20.90 17.60
en fibre doz. 29.75 25.45 21.25 18.10
en tôle galvanisée, doz. 14.80 19.84 21.60 24.64

Escabeaux:
Ordinaires 30c le pied
Ontario 40c —
Faultless 48c —

Ecrou:
ordinaire carré, liste plus \$2.00 les 100 lbs.
à six pans, liste plus \$2.25 les 100 lbs.
tarauté carré, liste plus 2.50 les 100 lbs.
à six pans, liste plus 2.75 les 100 lbs.

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

Essoreuses: Liste de prix
Warranty 11" Doz. 115.00
Security 11" — 105.00
Bicycle — 105.00
Eze — 102.00
Eureka — 64.00
New Eureka — 87.00
Royal Canadian — 94.00
Rapid — 92.00
Escompte 20%.

Etoupe goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles 25%
Fer et acier:
ordinaire Base 4.50 à 4.60
acier à lisse — 4.50 à 4.60
acier à bandage — 4.75 à 4.85
acier à ressort — 7.30 à 7.60

Fers à cheval: 0-1 2 et plus grands
en fer léger 8.50 8.25
— moyen 8.50 8.25
en avier x4 8.95 8.70
à neige 8.75 8.50

Ficelle
de coton, 3 plis:
en boules48 la livre
en cônes44 —

Fil en broche barbelé:
80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 4.95 le rouleau
4x6 85 lbs 5.30 le rouleau
4x4 93 lbs 5.15 le rouleau
à foin 13, 6.25 les 100 lbs.
14, 6.35 les 100 lbs.
15, 6.60 les 100 lbs.
d'acier, Base 5.50 les 100 lbs.

Fil en broche galvanisée:
3 à 8 6.80
9 5.95
10 6.90
11 6.95
12 6.10
13 6.20
14 7.45
15 8.05
16 6.15

Globes:
à fanaux 1.65 doz.
pour lampes,
0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
2 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique:
Rouleau de 50 verges.
Mailles de 2" de diam. Mailles de 1" de diam.
Broche No. 19 Broche No 20.
12 1.80 le roul. 4.00 le roul.
18 2.65 — 5.50 —
24 3.40 — 7.00 —
30 4.00 — 8.50 —
36 4.75 — 10.00 —
42 5.50 — 12.00 —
48 6.20 — 14.00 —
60 7.70 — 17.00 —
72 9.20 — 20.00 —
84 10.50 — —
96 12.00 — —
Net liste. Liste plus 10%

Haches:
canadiennes 19.00 doz.
canadiennes emmanchées 21.50 —
de garçons 14.50 —
de ménages, emmanchées 21.00 —
de bûcherons . . 18.50 à 20.00 —
à double taillant. 24.50 —

Hache-viande:
1 2 3
Universal 3.00 3.50 4.85 chaque
15 25 30
Jewel 2.05 2.35 3.35 —
5 6 7
Model 2.15 2.40 3.25 —
5 10 12 32
Bolinder 3.30 5.00 7.50 11.50 —

Limes et Râpes:
Limes Globes 50%
— Kearney Foot 50%
— Arcade 50%
— Disston 40%
— Black Diamond 25%
Râpes Kearney Foot 70%
— Heller Bros. 57½%

Machines à laver: Liste de prix
Jubilee 12.50
Dowswell 12.75
Snow Ball 19.50
Noiseless 17.50
Momentum 21.50
Magnet 22.75
New Century A 19.75
New Century B 21.75
Patriot 23.75
Champion 23.75
Connor Improved 12.50
Beaver Power 28.50
Beaver 27.50
Canada First 23.75
Puritan 19.50
Home 23.75
à l'eau:
Idéal 28.00
Connor Low Pressure 29.00
Velox 30.00
électriques:
Seaform 120.00
Escompte 20%.

Munitions:
Cartouches à percussion Liste de prix
annulaire à
Poudre Poudre
noire sans
fumée
22 B.B. Caps 7.00 M
22 C.B. Caps 8.80 —

22 courtes à blanc pour théâtre	6.00	
22 courtes	10.00	10.70 —
22 longues	12.00	15.00 —
22 longues à plomb	22.00	—
22 longues "Rifle"	14.00	17.50 —
22 Extra longues	21.00	—
25 courtes	23.50	—
25 longues	33.00	—
32 courtes à blanc pour théâtre	11.00	—
32 courtes	23.50	—
32 longues	27.00	—
32 longues à plomb	44.00	—
38 courtes	37.50	—
38 longues	42.00	—

Cartouches à percussion centrale

25 Colt automatiques	58.00	—
25/20	56.00	70.00 —
32 S. & W.	38.50	42.00 —
32 Colt courtes automatiques	38.50	—
32 Colt longues automatiques	42.00	—
32 S. & W. à blanc pour théâtre	22.00	—
32 Colt automatiques	63.00	—
32/20	56.00	70.00 —
38 S. & W.	47.00	54.50 —
38 S. & W. à blanc pour théâtre	28.00	—
38 S. & W. à plomb	43.50	—
38 courtes Colt	47.00	—
38 longues Colt	51.00	—
38 Colt automatiques	91.00	—
38/40	66.50	84.00 —
44 Webley	58.00	—
44/40	66.50	84.00 —
44/40 à plomb	60.00	—
44 IxL à plomb	84.00	—
455 Colt	84.00	—
25/35	125.50	—
30 U. S. Army	190.00	—
30/30	144.50	—
303 Savage	144.50	—
303 British	190.00	—
32 Spéciales	144.50	—
32/40	102.50	121.50 —
351	121.50	—
38/55	125.50	152.00 —
43 Mauser	133.00	—
43 Mauser à plomb	140.50	—
45/60	125.50	—
45 Martini Henry	159.50	—
57 Snider	152.00	—
57 Snider à plomb	152.00	—

Escompte 30, 20%.

Munition "Dominion":

Cartouches "Crown":

Chargées à poudre noire:

	20	16	12	10
1 à 10	72.50	77.00	78.50	90.50
BB à SSG	78.50	83.00	84.50	96.50
Balles	87.50	89.00	90.50	102.50

"Sovereign" ou "Regal":

Chargées à poudre sans fumée:

	20	16	12	10
1 à SSG	85.00	85.00	96.00	107.00
Balles	92.50	92.50	100.00	114.50

Escompte 30, 20%.

Canuck, chargées à poudre sans fumée:

	20	16	12
1 à SSA	97.50	98.50	104.50
Balles	96.00	100.00	108.50

30.20%.

Plomb de chasse :

AA et plus petit . . . 14.50 par 100 lbs.
 AAA à SSG, extra net, .80 par 100 lbs.
 28 balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.
 Plomb durci extra net, 1.50 par 100 lbs.
 Moins que 25 lbs., extra net, .50 par 100 lbs.

Meules en grès:

1½-1¾ pces d'épaisseur, 4.75 100 lbs.
 2-2¼ pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25 100 lbs.
 2-2¾ pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00 100 lbs.

Mèches

à bois Spécial 15%
 Gilmour net liste
 Erwin liste plus 20%
 Mephisto liste plus 20%

à drillles à queue cylindrique droite, 30% et 10%.
 — à queue cylindrique, ½" diam. 30% et 10%.
 — à queue carrée pour le fer, 40% et 5%.
 — à queue carrée pour le bois, 40% et 5%.

Nettoie-Meuble:

O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; ½ gal., 20.00; 1 gal., 28.00.
 Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.

Outils de menuisier Stanley:

Les prix ont été révisés. Nous publierons la nouvelle liste dans un prochain numéro.

Papier d'emballage :

1 Manille 13.00 100 lbs
 B — 16.00 100 lbs
 Fibre 12.50 100 lbs
 Kraft 14.50 100 lbs

Pelles :

à terre et à rigolle, carrées ou rondes.
 Black Cat doz. 15.60
 Fox — 16.25
 Olds — 16.25
 Bulldog — 18.85
 Jones — 18.85

à sable, Black Cat:

	2	3	4	5	6	8
	15.60	15.95	16.30	16.65	17.00	17.70

à mouleur Bull Dog polies
 doz. 19.85

Pics :

	5/6	6/7	7/8 lbs.
à terre	11.50	12.50	13.50 doz.
à roc	11.50	12.50	13.50 doz.

Pièges à gibier:
 (Fabrication Oneida Community.)

Victor:

	0	1	1½	2	3	4
	2.35	3.50	4.20	5.75	9.75	11.75

Jump:
 3.20 3.70 5.50 8.70 11.85 13.85

H.N.
 4.25 5.00 7.60 10.60 14.15 16.65

New House:
 7.50 11.35 16.75 22.35 26.35

Pincés_leviers 10.50 100 lbs.
 Piton vis et crochets en broche, 80%

Planches à laver:

Household 6.50
 Waverley 6.50
 Two in One 6.50
 Three in One 6.50
 Twin Beaver 7.30

Supreme Zinc 6.50
 Vitre 8.75

Rivets :

de ferblantier 37½%
 à voiture 37½%
 en laiton 10%

Rondelles:

en laiton liste plus 35%
 en fer 30%

Réservoirs à eau chaude:

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

Tondeuses

Liste de prix	
pour chevaux Stewart	
No 1	14.00
No 2	18.00
pour moutons:	
No 8	18.00
No 9	22.00

Moins 25%.

Toile moustiquaire:

100 pieds carrés 3.50

Toitures en rouleaux:

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

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

Neponset Paroid.
 (Surface grise unie).

Neponset Paroid 3.20
 " " épais 3.80
 " " extra épais 4.40
 " enduit d'un seul côté 2.55

(Surface ardoise).

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

Marque Canadienne.
 (fini caoutchouc gris).

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

Santite (surface sablée).

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

Papiers pour construction:

le rouleau

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

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 200 pieds carrés	3.15

Peintures:

Neponset noir gallon	1.05
Neponset rouge ou brun "	1.65
Neponset vert "	8.20
Noir canadien "	0.90

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

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

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.

Fibre sèche, No 1, Anchor. . .	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor. . .	1.10
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.70
Fibre goudronnée, No 2, Anchor.	1.45
Fibre surprise.	1.15
Fibre "Stag"	1.15
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.35
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau . .	3.55
Feutre à tania, 16, 20 et 24 Onces, le quintal.	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal.	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	5.10
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	8.75

Produits pour toitures :

Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. . .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. . .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . . .	10.25
Coaltar (brut), le baril.	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Plastique

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 800 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, (12 à la caisse),	9.50
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

Liquide

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

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Barils d'environ 40 gallons, le gallon.	0.70
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon.	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon.	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.50

Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse.	3.00
Huile à mouches "Creonoid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Réceptacles de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Réceptacles de ¼ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00
Peinture élastique "Everjet":	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	12.00
Coaltar (raffiné) le baril.	10.25
Coaltar (brut) le baril.	9.00
Tôles galvanisées:	
Apollo 10% 12.00 100 lbs.	
28 11.50 —	
26 11.00 —	
24 10.75 —	
Fleur de lis 28 13.00 —	
26 12.75 —	
Tire-Fond (coach screw) 15%	
Tuyau en fer:	
Noir Galvanisé	
½ 6.70 8.70 100 pieds	
¾ 5.31 7.38 —	
¾ 5.31 7.38 —	
¾ 7.10 8.63 —	
¾ 8.80 10.87 —	
1 13.00 16.07 —	
1¼ 17.60 21.74 —	
1½ 21.04 25.99 —	
2 28.30 34.97 —	
2½ 44.75 55.28 —	
3 58.52 72.29 —	
3½ 74.06 90.60 —	
4 87.74 107.37 —	
Tuyau de plomb:	
jusqu'à 2 pces. 100 lbs 13.50	
2 pces à 8 pces — 14.50	
8 pces — 15.50	
de renvois, 1¼ à 2 — 14.50	
en longueur, 2 à 4 — 14.50	
Vadrouilles :	
1 3 15	
O-Cedar 18.00 18.00 10.00 doz.	
Liquide Veneer:	
Senior 20.00 doz.	
Junior 14.00 doz.	
Verre à vitre :	
Simple Double	
25 pces 11.00 16.40	
26 à 40 — 14.00 20.90	
41 à 50 — 15.00 23.00	
51 à 60 — 16.00 24.00	
61 à 70 — 17.00 25.00	
71 à 80 — 22.00 27.00	
81 à 85 — 34.00	
86 à 90 — 36.50	
91 à 94 — 37.45	
95 à 100 — 43.75	
Escompte 33 1/3%.	
Vis à bois :	
en fer, tête plate 70%	
tête ronde 67½%	
en laiton, tête plate 55%	
tête ronde 52½%	
en bronze, tête plate 50%	
tête ronde 47½%	
Zinc:	
En feuilles, No 9, 100 lbs.	17.00

PEINTURE

Les peintures et vernis, et produits qui s'y rattachent, présentent plus d'activité cette semaine. Beaucoup d'expéditions pour le printemps sont faites actuellement et bien que les consignations soient plus faibles que l'an passé, les affaires sont considérées comme absolument normales. La situation est très incertaine pour le shellac et le verre à vitre, et les courtiers locaux cotent des prix assez différents. L'huile de lin enregistre un nouveau déclin tandis que le mastic et la térébenthine restent sans changement.

NOUVELLE BAISSÉ DE L'HUILE DE LIN

Huile de lin — Comme nous l'avions prévu précédemment, l'huile de lin subit cette semaine une nouvelle baisse qui atteint environ 5½ par gallon.

Nous cotons:

	Gallon impérial
Huile Brute—	
1 à 2 barils	1.07
3 à 4 barils.
Huile bouillie—	
1 à 2 barils	1.09½
3 à 4 barils
5 à 10 barils

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

PAS DE CHANGEMENT POUR LA TERE BENTHINE

Térébenthine — Il n'y a pratiquement pas de changement dans la situation de la térébenthine cette semaine. Les conditions dans le Sud ne sont pas changées, mais le ton est un peu plus ferme que celui de l'hiver dernier. Les demandes sont toujours faibles, mais les cours se maintiennent aux prix précédents.

Gallon impérial.

Térébenthine—	
Par baril simple	1.33 1.48
Par petits lots	1.43 1.58
Emballage en sus.	

PAS DE CHANGEMENT POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les cours du blanc de plomb à l'huile n'ont pas changé. Les manufacturiers qui corrodent le plomb sont sous l'impression que le prix du plomb en saumon a atteint son minimum et dernièrement même il a accusé une légère avance. Cependant par suite du prix de la matière première, on espère que les prix du blanc de plomb à l'huile seront revisés, mais il faut remarquer qu'il y a de gros stocks en main pour le moment et que ce produit ne s'écoule que très lentement.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Gliddens	\$16.50	\$16.85
Anchor, pur	16.50	16.85
Crown Diamond	16.50	16.85
Crown, pur	16.50	16.85
O.P.W. Dec. pur	16.50	16.85
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.50	16.85
Decorators, pur	16.50	16.85
O.P.W. anglais	16.50	16.85
Green Seal	16.50	16.85
Moore, pur	16.50	16.85
Ramsay, pur	16.50	16.85

Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".
Tiger, pur 16.50 16.85
Decorators, spécial 12.00
Maple Leaf, spécial. 10.00
F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

Blanc de zinc:
Pur à l'huile 21.00 100 lbs.

Peintures à l'huile :
Prix en bidon d'un gallon.

Martin-senous 100% pure	4.80
C.P. Canada Paint	4.80
Endurance-Glidden	4.80
B.H. Brandram-Henderson	4.80
Sherwin-Williams	4.80
Crown Diamond, McArthur Erwin	4.55
Ramsays Unicorn ou Bull Dog	4.65
Canada Ottawa Paint Works	4.50
Handy Home Glidden	3.90
Hills	3.85
Elephant	4.55
Family Sherwin-William	3.90

Peintures mates pour murs :

Newton, Martin-Senous	3.75
Sanitone, Canada Paint	3.75
Flat Tone, Sherwin-William	3.75
Dull Tone, Ramsay & Son	3.75
Flat Wall, Glidden	3.75
C.D. Tone, McArthur-Erwin	3.75
Flat Wall, Ottawa Paint Works	3.75
Rresconette, Brandram-Henderson	3.75

Peintures à plancher:
Prix en bidon d'un gallon.

Senour, Martin-Senous	4.20
S.W.P., Sherwin-William	4.20
C.P., Canada Paint	4.20
Glidden	4.20
O.P.W., Ottawa Paint Work	4.00
B.H., Brandram-Henderson	4.20
C.D. Crown Diamond, McArthur-Erwin	4.20

Peintures à vestibules:
Prix en bidon d'un gallon

Martin-Senour	4.80
S.W.P., Sherwin-William	4.80
B.H. Brandram-Henderson	4.55
O.P.N., Ottawa Paint Work	4.80
Glidden	4.80
C.D., McArthur-Erwin	4.50
Ramsay	4.65

Peintures émaillées (blanches):
Prix en bidon d'un gallon

Vitralite, Pratt-Lambert	8.78
Superior White, Glidden	8.40
Martin, Martin-Senour	7.00
Albagloss, Canada Paint	6.30
Japalac, Glidden	5.10
Agate, Ramsays	6.00
Sunshine	7.00

LE MASTIC NE MONTRE AUCUN CHANGEMENT POUR LE MOMENT

Mastic — Il n'y a rien de nouveau à signaler dans la situation du mastic. Les prix restent les mêmes et les ventes sont peu nombreuses pour le moment, sauf, bien entendu, quelques ordres de réassortiment.

En ba.tls.	\$6.60
Par 100 livres.	7.60
Par 25 livres	7.85
Par 12½ livres	8.10

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.
Mastic de vitriers \$1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.
Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

Blanc de céruse:

Moulu	3.00 le 100 livres
en motte	2.75 le 100 livres

	Couleurs régulières	Blanches	Vertes	Rouges
Martin-senous 100% pure	4.80	5.05	5.30	5.45
C.P. Canada Paint	4.80	5.05	5.25	5.25
Endurance-Glidden	4.80	5.05	5.05	5.05
B.H. Brandram-Henderson	4.80	5.05	5.20	5.45
Sherwin-Williams	4.80	5.05	5.25	
Crown Diamond, McArthur Erwin	4.55	4.80	4.90	5.10
Ramsays Unicorn ou Bull Dog	4.65	4.90	5.05	5.30
Canada Ottawa Paint Works	4.50	4.80	4.80	5.10
Handy Home Glidden	3.90	4.30	4.30	4.30
Hills	3.85	4.10	4.35	4.35
Elephant	4.55	4.95	4.85	5.00
Family Sherwin-William	3.90	4.05	4.05	4.20

Prix en bidon d'un gallon

	Couleurs régulières	Blanches
Newton, Martin-Senous	3.75	3.85
Sanitone, Canada Paint	3.75	3.85
Flat Tone, Sherwin-William	3.75	3.85
Dull Tone, Ramsay & Son	3.75	3.85
Flat Wall, Glidden	3.75	3.85
C.D. Tone, McArthur-Erwin	3.75	3.85
Flat Wall, Ottawa Paint Works	3.75	3.85
Rresconette, Brandram-Henderson	3.75	3.85

Invincible, Ramsays	7.50
Old Duch, S.W.P.	6.27
C.D. Masters Painters	8.20
Jasperlac	5.00
B.H. English	8.00

Dissolvant de peintures et de vernis :

Prix en bidon d'un gallon

Glidden	3.60
Taxite	3.60
Cumoff	3.60
Chalco	3.60
Varn-Off	3.25
Expedite	4.05
B.H. Varnisher	3.60

Peintures à l'eau :

Prix en paquets de 5 lbs.

	Blanches	Couleurs
Alabastine	9.60	9.60 100 lbs.
Decotint	9.50	9.50 —
Mabbleine	7.55	8.15 —
Glidden		
Universal	8.50	9.50 —
Ramsays Perfecto	8.50	9.50 —
C.D. Wall		
Coating	8.75	9.20 —
Jelly tone	7.80	7.80 —
Frescota	7.80	8.40 —

Teintures aux vernis:

	¼ ch.	½ ch.	1 ch.	1 pte
Wood Lac	.18	.33	.60	1.11
C.D. Var-Tain	.18	.30	.50
Jap-a-Lac				
Glidden	.18	.38	.60	1.11
Agate	.18	.33	.57	1.08
Jasperlac	.18	.28	.48	.90
Sun	.18	.30	.54	.95
Chinalac	.18	.30	.54	.99
Sher-Wil Lac	.17	.30	.54	.99

Vernis :

Prix en bidon d'un gallon

61 Pratt-Lambert	5.81
38 Pratt-Lambert	5.81
110 Pratt-Lambert	4.90
Spar Finishing, Pratt-Lambert	7.58
Floorette Glidden	4.56
Wearette Glidden	4.56
Japspar Glidden	6.00
Japalac Glidden	4.95
Marble-Ité Martin-Senour	4.87
Jasperite	6.76

L.-R. MONTBRIAND
Architecte et Mesureur,
200 rue St-André, MONTREAL

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES
SPECIALITES:
Iron Brew Champagne Kola
Ginger Ale Cidre de Pomme
Lemon Sour Eau Minérale
Cream Soda Fraise
Cherry Cream Orange
Cidre Champagne Siphon, Etc.
35 rue Frontenac, TELEPHONE
LAFALLE 156

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.
PROMPTE REMISE TOUJOURS.
P. Poulin & Cie, Limitée
20 MARCHE BONNECOURS,
Montréal.

WESTERN ASSURANCE CO.
Fondée en 1851
Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de. \$8,300,000.00
Bureau Principal: TORONTO (Ont.).
W. A. MEEKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.

Mettez votre Marque de Commerce sur vos Marchandises
TRANSFERT DECALQUE
FABRICATION CANADIENNE
PERMANENCE BELLE APPARENCE
ECHANTILLONS SUR DEMANDE
CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
364-370 RICHMOND ST WEST TORONTO CANADA

LA CONSTRUCTION

BIENVILLE

Collège \$40,000. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Henri Paré. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Le collège doit comprendre 8 classes pouvant contenir chacune 40 élèves.

Salle d'attente \$4,000. Propriétaire: Lévis Tramways Ltd, rue Commerciale, Lévis. Gérant: H. E. Weyman. Ce projet est soumis à l'étude de la compagnie.

BONSECOURS

Ecole. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Michel Moreau. Entrepreneur général: J. Colin, Rivière du Loup, P.Q.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$5,000. Propriétaire: Philippe Comeau, rue Rocheleau. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour maçonnerie et électricité.

Résidence de J. Marchand, Pont St-Maurice, détruite par un incendie. Sera reconstruite au printemps. Pertes: \$5,000.

Résidence \$5,000 rue Bureau. Propriétaire: Henri Beaumier, rue Notre-Dame. Travaux à faire à la journée. Contrat à accorder pour la maçonnerie.

Résidence \$5,000. Propriétaire et constructeur: Alfred Boisvert, rue Bonaventure. Electricité: N. Montplaisir. Plomberie: Massicotte et Frères.

Ecole \$84,000. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: Wilbrod Rousseau, Cap de la Madeleine. Le secrétaire recevra sous peu prix pour bureaux, chaises, tableaux noirs et stores de fenêtres.

Résidence \$7,000, Bellerive. Propriétaire: Henri Beaumier, rue Notre-Dame. Travaux à faire à la journée.

Atelier de machinerie, atelier de modelage, entrepôt et emballage. Propriétaire: St. Maurice Paper Co. Ltd. Gérant: T. A. Wark. Ingénieur: G. Slater. Agent acheteur: D. M. McSweeney. Entrepreneur général: Geo. A. Fuller Const. Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal.

Usine de broyage \$500,000. Propriétaire: St. Maurice Paper Co. Ltd. Ingénieur: G. Slater. Entrepreneur général: Geo. A. Fuller Const. Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Tous matériaux achetés.

Atelier électrique \$10,000. Propriétaire: St. Maurice Paper Co. Ltd. Gérant: T. A. Wark. Agent acheteur: D. V. McSweeney. Ingénieur: G. Slater. Entrepreneur général: Geo. A. Fuller Const. Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Toiture: Douglas Bros., 19 rue St-Maurice, Montréal. Plomberie: John Tweddle & Co., 163 rue Laguchetière Ouest, Montréal. Plâtrage: A. T. Clark, 745 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Peinture et vitrerie: A. Craig, 41 rue des Jurés, Montréal. Balance des travaux à faire à la journée. Electricité par le propriétaire.

CHAMBLY BASSIN

Cottages et réparations à bâtiment existant. Propriétaire: Harvey Institute, coin des avenues Claremont et Windsor, Montréal. Président du con-

seil: Dame J. A. Henderson. Architecte: H. W. Davis, 80 rue St-François-Xavier.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, rues Principale et Dufferin. Architecte K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Newton Dakin Construction, Sherbrooke. Contrat à accorder d'ici un mois environ pour l'électricité.

GRAND'MERE

Station de pompage \$30,000, Lac des Piles. Propriétaire: Conseil Municipal. Architecte: Laurentide Co. Ltd. Entrepreneur général: Fraser Brall & Co. Montréal. Installation de deux pompes.

Agrandissement de la chambre de finition (Moulin à papier) \$40,000. Propriétaire: Laurentide Co. Ltd. Architecte: M. Wardé. Soumissions seront demandées vers le 1er avril.

HULL

Installation auxiliaire à vapeur \$300,000, rue du Pont. Propriétaire: The Ottawa & Hull Power Co. Ltd, Hull. Surintendant: Russell Blackburn, 134 rue Wellington, Ottawa. Architecte: Ingénieur du propriétaire. Soumissions seront demandées sous peu.

Fabrique de matelas, rue Montcalm, \$25,000. Propriétaire: J.-B. Larose, junior, 102 rue Montcalm. Cette fabrique a été récemment détruite par un incendie. Pertes: \$25,000. Propriétaire demande immédiatement prix pour portes et chassis en acier, ainsi que pour un système de sprinklers. Soumissions seront demandées sous peu.

Agrandissement de l'école St-Jean-Baptiste, \$35,000. Propriétaire: Commission scolaire. Architecte: Chas. Brodeur, 63 avenue de l'Hôtel de Ville.

Club détruit par un incendie. Propriétaire: The Royal Ottawa Golf. Pertes: \$10,000. Le propriétaire va faire reconstruire immédiatement.

Résidence \$6,000, rue Fortier. Propriétaire et constructeur: J. N. Blais. Plomberie: Levoek & McCaul, aux soins du propriétaire. Chauffage: D. A. Cameron, aux soins du propriétaire.

LACHINE

Résidence et magasin \$25,000 rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: J. Théorêt, 46, 14ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire demande immédiatement soumissions pour plâtrage, peinture et toiles.

Résidence et magasin. Propriétaire: R. A. Stonehouse, 106, 2ème avenue, Dominion Park. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général, fondations, charpente et peinture à faire à la journée par le propriétaire. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage.

Magasin départemental \$30,000. Propriétaire: J. O. Tessier, 118, 10ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Excavations et fondations: J. Théorêt, 46, 14ème avenue, Lachine. Soumissions demandées par entrepreneur général pour balance des travaux.

3 magasins \$5,000, rue Notre-Dame. Propriétaires: J. & M. Schecter, 36

rue Notre-Dame. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général, excavations, fondations et charpente: F. Henderson & Sons, 332 rue St-Joseph. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, plâtrage et peinture. Soumissions demandées immédiatement pour balance des sous-contrats.

LOUISVILLE

Réparations à l'église (chauffage) \$240,000. Curé: Rév. N. Tessier. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Chauffage: Germain & Frère, 87 rue St-Antoine, Trois-Rivières. Fournaies fournies par Brunelle Furnace & Boiler Co., Yamachiche, au prix de \$16,000.

OUTREMONT

13 résidences \$45,000, avenue de l'Épée. Propriétaire et constructeur: P. Guidazio, 824 avenue Champagneur. Architecte: R. Gadbois, 2100 avenue du Parc.

Cottage. Propriétaire: Capitaine W. J. Press, aux soins de l'architecte. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques. Soumissions seront demandées sous peu.

PONSONBY

Eglise à l'étude. Propriétaire: Congrégation de la paroisse. Le propriétaire compte ériger cette église cette année.

QUEBEC

Agrandissement du séminaire \$300,000. Propriétaire: Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Mgr Frs Pelletier. Architecte: J. S. Gergon, 103 rue St-Jean. Entrepreneur général: Jos Gosselin, 85 rue Dalhousie. Plâtrage: Geo. Therrien, rue Fraser, Lévis. Chauffage, Jobin & Paquet, 78 Côte d'Abraham, Québec.

Banque et édifice à bureaux, rue St-Louis. Propriétaire: Price Bros. Co. Ltd, 56 rue St-Pierre. Architectes: Foss & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Le propriétaire attend des conditions plus favorables pour construire. Les travaux seront probablement entrepris au printemps.

Résidence et garage rue De Salaberry. Propriétaire: P. J. Côté, 40 rue d'Aiguillon. Architectes: Robitaille & Robitaille, 203 rue St-Jean. Charpente: Chrys. Jobin, 182 rue Latourelle. Le contrat pour le chauffage ne sera accordé qu'au printemps.

Magasin \$40,000, 89 rue St-Joseph. Propriétaire: Succession S. N. Parent, 316 Grande-Allée. Architecte: Ad. Trudel, Hôtel de Ville. Entrepreneur général: Téléphore Guay, Bienville, Lévis. Chauffage à la vapeur: Vandry & Matte Ltd, 43 rue St-Joachim. Toiture: Adj. Houde, 32 rue St-Valier. Acier: The Eastern Canada Steel & Iron Works Ltd, avenue Lesage. Peinture: Marier et Tremblay Ltée, 266 rue St-Joseph.

RIMOUSKI

Réparations à la cathédrale \$10,000. Architecte: Oscar Beaulé, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Entrepreneur général: F. X. St-Hilaire, St-Romuald, P.Q. Nouvel orgue et galerie à installer.

ST-ELIE DE CAXTON

Plans préparés pour une église \$60,000. Architecte: L. Amos, 78 rue Crescent, Montréal. Soumissions seront probablement demandées en février.

Toitures Ciments, Peintures Industrielles, etc Barrett

Couverture
caoutchoutée
Everlastic.

Ciment
plastique
à rapiccer
Elastigum.

Creonold
(Huile à mou-
ches) Destruc-
teur de poux et
pulvérin à va-
ches.

L'HOMME qui achète les produits Barrett les achète ordinairement chez un détaillant. Le détaillant tient ces produits parce qu'il sait qui les fait et ce qu'ils sont. Il sait aussi que la réputation de la Compagnie Barrett dans tout le Dominion, fait sa propre réputation dans la localité et qu'elle augmente ses ventes, ses bénéfices et sa renommée pour la qualité et les prix raisonnables.

Les consommateurs peuvent vous juger, M. le Détaillant, d'après les produits que vous tenez. Les produits Barrett sur votre comptoir leur diront que vous êtes l'homme avec lequel ils tiennent à faire affaire.

PEINTURE ELASTIQUE AU CARBONE EVERJET



Les Instruments agri-
coles ne s'usent pas —
ils se rouillent. EverJet
empêche la rouille.

Une peinture noire au carbone pour les usages industriels. Aucune autre peinture sur le marché canadien n'a jamais joui de la même popularité ni répondu à autant de demandes dans le monde industriel, qu'Everjet qui a été mise sur le marché par nos chimistes, il y a à peine dix ans.

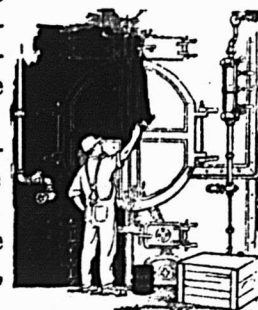
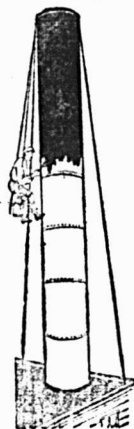
Nous ne fabriquons aucun produit que nous puissions recommander plus complètement. Pour employer sur toutes sortes de bois ou de métal, particulièrement sur des objets soumis à des conditions rigoureuses, à employer sur les chaudières, cheminées, machineries, tuyauteries; de fait sur les ouvrages métalliques de toutes sortes. Elle est également largement employée pour peindre les toitures en métal. Elle résiste avec succès à l'action corrosive des acides, alcalis, fumées et vapeurs et dure indéfiniment malgré les conditions les plus défavorables auxquelles elle peut être exposée.

Elle est largement employée par les grands établissements manufacturiers, les chemins de fer, etc... dans tout le Canada, et elle a été agréée par quelques-uns des ingénieurs les plus éminents.

Emballée en : Boîtes lithographiées de 1 Gallon (caisses d'une douzaine); Boîtes de 5 Gallons; 1/2 barils (environ 20 gallons), barils (environ 40 gallons).



EverJet ajoute des
années de durée aux
ouvrages métalliques
extérieurs.



Ciment liquide à couverture Everlastic



POUR refaire la surface des vieilles toitures usées, caoutchoutées ou en feutre goudronné, voici en plein l'article.

Arrive prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une surface unie, résistante et durable qui résiste obstinément

à la moisissure, aux acides, aux alcalis et aux fumées. Ajoute de nouvelles années de service à un toit usagé à peu de frais.

Le ciment liquide à couverture Everlastic forme une classe à part parmi les matériaux de réparation pour couvertures.

WINNIPEG,
HALIFAX, N. E.

VANCOUVER,

The *Barrett* Company
LIMITED

MONTREAL,

ST. JOHN, N. B.

TORONTO,

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

- Ratification—Dme Percy Wood Lemieux, 4234 Montcalm.
 Obligation—Dme Ed. L. Denoncourt à Dlle Edith Ouellette, 4224 Montcalm.
 Mariage—Geo. Trudeau à Dlle Léonie Beaulne.
 Vente—Dme Vve P. A. Martel à Jos. J. Savard, 2704 St-Ambroise.
 Déclaration—L. A. Morin à Régis de Québec, 2207-A St-Pierre.
 Obligation—Pierre Tardis à G. A. Paradis, 1968-38 et 39 St-Sauveur.
 Obligation—D. St-Pierre à G. A. Paradis, 4265-1 Montcalm.
 Obligation—Dme J.-Bte Morin à Jos. Thibault, 3100B A St-Jean.
 Vente—G. A. Mead et al à Ant. Drolet, 41 55-2-1-5-4 Montcalm.
 Quittance—F. Létourneau à Dme St-Pierre.
 Quittance—Frs Hallé à F. Létourneau.
 Tutelle—F.-Xav. Migneault à Enfant Mineur.
 Vente—Alb. Bailey à Alf. Fitzback, p 905 Beauport.
 Obligation—A. Fitzback à La C. Pop. de Beauport, p 905 Beauport.
 Mariage—G. Couture à Dlle Anne M. Giroux.
 Quittance—J. A. Cambiay à J. A. Dussault.
 Quittance—D Vve Chs Giroux Crepin à A. Cambray.
 Déclaration—Lady F. Langelier à Régis, 4437-66-2 Montcalm.
 Quittance droits—P du Rev. à Succ. Sir Frs Langelier, 4437-66-2 et 67-2 et 68-2 Montcalm.
 Vente—F. Paradis à Delp. Paradis, 1-2 ind. 2102-115 St-Sauveur.
 Nomination—Hm. H. Molson.
 Obligation—Lud. Gingras à L. E. Fortier, p. 187 Beauport.
 Quittance—Dme Vve J. Beaumont à J. I. Bédard.
 Vente—Jos. Girard à Ls Alph Richard, 511-100 St-Roch Nord.
 Jugement—S. Ed. Gagnon et al à Alf. Mercier et al.
 Avis—S. Ed. Gagnon et al à Alf. Mercier et al, 695 D Charlesbourg.
 Vente—Oct. Bédard à Thos. Walf Boivin, 1406 Jacques-Cartier.
 Obligation—Dme H. Anderson à Dme O. Violet Poley, 4381 p 4 Montcalm.
 Vente—The Adamaskis et al à Dme Vve G. Eug. Breton, 2995A Palais.
 Quittance et main-levée—Soc. de Prêts et Plac. à T. Adamaskis.
 Déclaration—Lamy F. Langelier et al à Rég. de Québec, 4437-66-1 Montcalm.
 Vente—Dme Vve F. Langelier à Jos. A. Drolet, 4437-66-1-67 et 68 Montcalm.
 Quittance—P. Oscar Ceté à Dme Edm. L. Denoncourt.
 Déclaration—Dlle Hél. Lewis, 147-17 1s 19 20 21 52, 23 N.-D. Québec.
 Testament—Ls Samenshof.
 Quittance droits—P. du R. à Succ. L. Samenshof 147 17 18 19 20 21 22 23, N.-D. Québec.
 Vente—Dme Vve Arth Drolet et al à Chs Em. D'Auteuil, 3758-39, 3758-B, Montcalm.
 Accord.—Dlle Barbaras M. Langlois à Chs Em. D'Auteuil, p. 3776, 3777, 3778 p 3770, 3758 B Montcalm.
 Accord.—Dme Vve J. C. D'Auteuil à Chs Em. D'Auteuil, p. 3776, 3777, 3778, p. 3779, 3758-39, 3758 B Montcalm.
 Quittance—Dlle Barbara Langlois à Chs Em. D'Auteuil.
 Quittance—Dme J. C. D'Auteuil à Chs Em. D'Auteuil.
 Mariage—Abrah Létourneau à Dlle Cordel Bilodeau.
 Testament—Hon. Marcoux.
 Déclaration—Dme Vve H. Marcoux Gautron, 2-9 1-2 S 464 St-Sauveur.
 Déclaration—Dme Elz. Ferland Marois et al, 1347 St-Sauveur.
 Obligation—Ed. Simard à P. Racine, St-Sauveur.
 Vente—Jos. Audy à Ed. Simard, 475 St-Sauveur.
 Vente—Om Marois et al à Dme Elz. Ferland, 1347 St-Sauveur.
 Vente—Art Auclair à O. Marois, 1341 St-Sauveur.
 Vente—J. Breton à Ls Tomasson, 1938 St-Sauveur.
 Quittance—Dame Eug. Blouin à Dme Jos. Gagnon.
 Quittance—Dme Jos. Lefrançois à H. Marcoux.
 Vente—Le Rev. Père Aug. Pelletier à G. M. Giroux, 50-48 N.-D. Québec.
 Vente—La Cie Forestière Bourmont à La Terrien Lumber Co., Bloc A. Beaudoin.
 Vente—H. Mead esqté à P. N. Tessier, 4157-1-2 Montcalm.
 Mariage—Dlle M. Marguerite Coulombe à Od. Auclair.
 Bail—Jos. Poulin à Nap. Blais, 672 Beauport.
 Bail—F. X. Demers à F. X. Bernard.
 Avis—F. X. Demers à F. X. Bernard, 2297 et 2900 St-Sauveur.
 Obligation—Pierre Beaupré à C. Pop de l'Anc Lorette, 986 p 685 Anc. Lorette.
 Vente—Geo. Laroche à Ths Reid, 2226-1 St-Pierre.
 Vente—Ths Adamakis à Peter F. Pergantes, 2995-B Palais.
 Vente—Ant Drolet à Dme Ls Arth Lavigne, 4155 Montcalm.
 Mariage—Ls Geo. Pelletier à Dlle Marie Al. Gauvreau.
 Bail—Dme Alf. Lamontagne à H. J. Gignac, 306 et 371 St-Roch.
 Bail—B. Brunet à Eug. Julien et Cie Ltée, p 1471 Jacques-Cartier.
 Quittance—Donat Galarneau à Alb. Barley.
 Vente—Arth Bisson à John Bell, 2346-67 St-Sauveur.
 Testament—Dme Vve Elz. Cérard Paré.
 Déclaration—Dlle Amanda Gérard, 1350 Jacques-Cartier.
 Rétrocession—Chs Cantin à Léger Picard, 317-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14-15-16-17; 319-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12 13 14 15; 320-1-2-3-4-5-6-7-8-9-10-11-12-13-14-15-16-17-18-19-20-21-22-23-24-25-26-27-28-29-30j 375p 376p St-Ambroise.
 Renonciation—Alp. Hamel et uxor à G. Hamel.
 Vente—Héritiers de J. S. Tourangeau à Dépt. Ch de fer et canaux, P C p 2379 St-Sauveur.
 Quittance—Nap. Bertrand à Ls Alp. Bélanger.
 Bail—Dme Val G. Dorion et al à Chs Martin et al, 1464 Jacques-Cartier.
 Vente—Herm. Tremblay à Cie Uld Côté Inc. 509-784 St-Roch Nord.
 Vente—The Quebec Land Co. à J.-Bte Morel, 509-91 St-Roch Nord.
 Vente—The Nor Mount Realty Co. à Donat E. Lavoie, 2424-472 St-Sauveur.
 Vente—Lud. Edg. Martel à Ferd. Guillemette, 2301-366 St-Sauveur.
 Quittance—J. Alp. Côté à Dme H. Anderson.
 Vente—Ant. Gagné à Adél. Gagné.
 Avis—Ern. Labrecque à Régist de Québec, 3501 et 3503 St-Jean.
 Vente—Le Shérif à L. Cyremus Jacques, N. P. 508-1326 St-Roch Nord.
 Quittance—Le Shérif à L. Cyremus Jacques, N. P., 508-1326 St-Roch Nord.
 Quittance—Succ Jean Boucher et al à Dme J. S. A. Belleau.
 Quittance—Frs Chartré à J. A. Bédard.
 Tutelle—Ach Perron à mineur.
 Déclaration—Frs Genest à Ch Savard, p. 632 St-Ambroise.
 Privilège—Télesp. Lelièvre à Dme J. Chs. Roy, 2102-82 St-Sauveur.
 Vente—Alf. J. Eglinton à Geo. Morrow, 1324-1323 St-Ambroise, p. 71 Stoneham.
 Vente—André Body à Alf. Jalbert, 434-301 St-Roch Nord.
 Vente—Peter Gorden McMartin à James McCune, p. 16 rang 2 Stoneham.
 Obligation—Dme Jos. Ed. Rouillard à Dlle Wilb Lavallée, 2283 Champlain.
 Vente—Henri Bogue à Dme I. Bogue, 468 A-17-1-18-1 Beauport.
 Obligation—Dav. Lamontagne à l'hon. J. N. Francoeur, 104-4-7 31 St-Colomb.
 Prom. de Vente—Eug. Jos. Payette à David Smith, 4381-42-54 p. Montcalm.
 Quittance—John S. Murphy à John Conway & Son.
 Testament—Alb. Paquet.
 Déclaration—Alph. Paquet.
 Quittance—F. X. Ratté Paré à F. X. Ratté Fils.
 Obligation—Jos. Garneau à Jos. Rhéaume, p. 691 St-Ambroise.
 Vente—Ach. Deschamps à Jos. Rochette, 556 St-Ambroise.
 Quittance—Jos. Rochette à Art. Langlois.
 Vente—A. Bédard à Ls Tanguay, 2102-275 St-Sauveur.
 Obligation—Jean Marcoux à Raoul Pelletier, 112 St-Roch Nord.
 Quittance—Dme E. Landry à S. R. Blouin.
 Quittance—Magl. Falardeau à Jean Marcoux.
 Quittance—Dme Ed. L'Heureux à Dme Alf. Brodrigne.
 Quittance—Ls Tanguay à Ad. Bédard.
 Bail—J. Art. Marier à J. E. Lachance, 509-65 et 64 St-Roch Nord.
 Vente—Jos. I. Beaubien à H. S. Thomson, 4438-B-3 Mtcalm.
 Obligation—Norman F. Blair à Sir Wil. Price, 91-35 N.-D. de Québec.
 Main-levée—Succ. E. J. Hale à Succ. Dme E. Bignell.
 Renonciation—La Communauté par Dme Philom. Dufour.
 Quittance—Euch Degagné à Ls Roussel.
 Main-levée d'hyp.—Alb. Légaré à J. P. Dussault.

Vente—Le Protonotaire à Od. Beauchamp, p. 226c St-Jean.
 Quitance—Frs Pelletier à Dlle M. Em. Pelletier et al.
 Subrog.—Dme V. Gagnon à Dme Jos. Villeneuve, 1918, 1919, 1920 Jacques-artier.
 Déclaration—Dme Alf. Longchamps Gingras, 1-2 ind. 418, 419 St-Roch Nord.
 Mariage—Ls Dufour à Dlle Ernestine Auger.
 Déclaration—Léop. Rouillard à Régis de Québec, 8-3 et 4 N. D. de Québec.
 Vente—G. A. Cloutier à Emery Sloul, 1021-B 9 B 3 B 8 St-Ambroise.
 Bail—J. J. Séguin à Charrier et Dugal Ltée, p. 1950-1 St-Pierre.
 Vente—Ludg Savard à Geo. Mercier, p. 321 St-Ambroise.
 Quitance—Dme Vve H. Lortie à Syl Lavoie.
 Quitance—Ern. Fortin à F. X. Lafond.
 Quitance—La B. Nationale à Geo. Cloutier.
 Cession—Osc. Clément à LaRue, Trudel et Picher.
 Avis—Him LaRue à Régis, 1194, 1195 Jacques-Cartier.

Renseignements de Sherbrooke

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

semaine finissant le 29 janvier 1921.

ACTES DE VENTE

A. L. Cass à C. F. Cass, lot 25b rang 9, Compton. Prix \$1,000.
 E. S. Stevens à A. C. Bissell & A. E. Minkead, droit au lot 479 quartier Nord. Prix \$1.00 payé.
 J. W. Grégoire à Harry Gagné, lots 729-114 & 115 quartier Est. Prix \$750 payés.
 Cyprien Perrault à Philippe Vien dit Dubé, $\frac{1}{2}$ O. lot 439 et part $\frac{1}{2}$ O. 440 Orford. Prix \$300 payés.
 Napoléon Ruel et al à Philius Lemieux lot 443 Orford. Prix \$200 payés.
 Fletcher Corporation Ltd à G. A. & F. R. Darche, part lot 1245 quartier Sud. Prix \$4,000 payés.
 J. B. D. Duford à Thomas Galvin, lot 20f rang 5 Ascot. Prix \$3,600; \$750 payés.
 J. B. D. Duford à G. A. Nutbrown lot 20e rang 5 Ascot. Prix \$3,500; \$200. payés.
 Octave St-Amant à Corporation du Township d'Orford d'une carrière de sable sur part lot 931 Orford. Prix \$100. payés.
 W. J. McLellan à Canadian Box & Shook Mills Ltd, part lot 941 quartier Nord. Prix \$1.00 payé.
 Samuel Echenberg à Dame Adélaré Roy, part lot 1444-54 & 5 pieds S. E. lot 1444-55 quartier Sud. Prix 4,500 payés.
 Joseph Charest à Dame Anselme Rhéaume lot 523 & 4 pieds S. lot 521-1 quartier Nord. Prix \$3,409; \$1,009 payés.
 Xavier Chodinard à Thomas Leclerc lots 28e rang 1 & 28b rang 2 Compton. Prix \$100 payés.
 Dame G. G. Vallée à Dame Tobie Lavoie lots 12c & 13c rang 8 Ascot. Prix \$6,500; \$1,500 payés.
 Succession T. B. Odell à J. W. Grégoire, résidu lot 249 quartier Centre. Prix \$85,000; \$10,000 payés.
 Dame H. E. Thompson à Henri Biron part lot 339 Orford. Prix \$150 payés.
 Joseph Charest à Elzéar Baillargeon lot 1444-290 quartier Sud. Prix \$9,000.

HYPOTHEQUES

Dame Samuel Mosel à J. K. Edwards, in trust, pour \$1,000 affectant les lots 1444-32 et 35 quartier sud.
 Dame J. T. Bonner à Dlle Marjorie Faruhar pour \$1,800 affectant part lot 833 quartier Est.
 Dame Adélaré Roy à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$2,900 affectant part lot 1444-54 et 5 pieds S. E. lot 1444-55 quartier Sud.
 Dame Vital Bilodeau à Anselme Vallée pour \$700 affectant lot 1A rang 12, Ascot.

DECHARGES

William Desruisseaux à Dr. J. E. Noël de l'hypothèque du 18 mai 1918.
 Dame Benjamin Cohen à Dame Samuel Mosel de l'hypothèque du 5 juin 1919.
 William Paige à C. G. Greene de l'hypothèque du 2 mai 1917.
 W. A. Hale à T. H. Veat de l'hypothèque du 30 mai 1916.
 William Coombs à A. C. Bissell et al de l'hypothèque du 8 octobre 1914.
 David Demers à Jacob Kusbner des hypothèques du 25 janvier 1918 et 25 avril 1918.
 Mainlevée par Succession T. B. Odell à succession C. J. Odell, dégageant, part lot 249 quartier Centre.
 Succession T. W. Odell à succession G. R. Odell, mainlevée, dégageant part lot 249 quartier Centre.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de feu C. P. Byrd, avec transmission affectant lot 151 quartier Nord, légué à ses cinq enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de C. P. Byrd.
 Transfert par Arthur Maltais à Philius Lemieux de \$575 dûs par J. J. Robidoux.
 Transfert de droits de succession par J. C. Wilson à E. J. Wilson sur les lots 5b & 5c rang 3 Ascot.
 Transfert de droits de succession par H. E. Wilson à A. R. Wilson sur le lot 393 quartier Nord.
 Procuration par John R. Tuck à Robert G. Plaw donnant pouvoir de vendre les lots 872, 873 et part 867 quartier Nord à Lyell Emerson Tuck Bachelor.
 Bail par la Corporation Episcopale Catholique Romaine de Sherbrooke à J. Aimé Caron pour 3 ans des lots 918 à 921 quartier Nord pour \$1,800 pour ledit terme.
 Avis de vente pour taxe par le Comté de Sherbrooke contre Joseph Beaudette, Esdras Mercier et John & Edward Row, affectant lot 216 Orford, part 14 rang 3 Compton, et lots 22a, 22c, 23a, 23b, 23c & 24a rang 1 Ascot.
 Renonciation par Dame Cordelia Lacroix Lacroix, épouse de Oliva Béland, à la communauté de biens existant entre elle et son mari.
 Contrat de mariage entre William E. Furse et Delle M. A. Lea Teuffener dit Miller stipulant séparation de biens.
 Contrat de mariage entre George E. Chapman et Delle Mary Alice McAllister stipulant séparation de biens.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
 CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 25 janvier au 1er février.

Vente—Ernest Lefebvre à Alph. Guillemette.
 Vente—Alph. Guillemette à Nap. Lafrenière.
 Vente—The Guarantee Co. à Chs. Godon.
 Vente—Dme Lucien Guillemette à La Soc. de Marie Réparatrice.
 Obligation—Délia Picotte à Arthur Wolfred.
 Obligation—Irénée Cadorette à Hormisdas Grégoire.
 Obligation—Walter E. Roy à Aboud & Frère.
 Quitance—Ernest Lefebvre à Alph. Guillemette.
 Quitance—Percepteur du Revenu à Succ. Isaïe Lamy.
 Quitance—Percepteur du Revenu à Succ. François Carle.
 Donation—Vve Isaïe Lamy à Narcisse Leblanc.
 Donation—Adélaré Aubry & ux., à Armand Aubry.
 Obligation & Transport—Vve Philius Béland à Alfred Tremblay.
 Déclaration sociale: La Cie de Buanderie à Vapeur de Trois-Rivières.
 Vente—Dme E. N. Beaudry à Raymond Beaudry.
 Vente—Aimé Beaulieu à Claire Ayotte.

Vente—Délia Lacerte & al., à Philippe Bourassa.
 Vente—Wilfrid Lacroix & al., à Eugène Allard.
 Vente—Jean J. & J. Brosseau à A. Hornstein.
 Vente—Vve Philippe Lord & al., à Frédéric Poliquin.
 Vente—Aimé Hould & al., à Jos. Dauphinais.
 Vente—Guillaume Courtois à Joseph Gravel.
 Obligation—George Roy à Dme Anne Benoit Bourassa.
 Obligation—Olivier Bellemare à Edouard Désaulniers.
 Obligation—Philippe Boisvert à F. X. Lambert.
 Obligation—F. X. Vanasse à Dme Hornisdas Barrette.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Joseph Proulx.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elisée Thibault.
 Quittance—Dme Damase Bouchard à Elisée Thibault.
 Quittance—Phi. Germain & al., à Joseph Descoteaux.
 Quittance—Vve Adéard Lupien à Pierre Pronovost.
 Quittance—Adem Déziel à Georges Lajoie.
 Quittance—Milton Nadeau à Arthur Bronard.
 Quittance—Elie Rivard à Louis Tousignant.
 Quittance—Cyprien Peltier à Louis Tousignant.
 Quittance—J. A. Trudel à Dme Aimé Hould & al.
 Quittance—Dme Cyp. Peltier à Dme Louis Dussault & al.
 Quittance—Gélinas & Jourdain à Succ. Dme E. S. de Carufel.
 Main-levée—Hér. Achille Bellefeuille à F. X. Vanasse.
 Main-levée—Dme F. Nap. Girard à Louis Tousignant.
 Main-levée—Dme Sophie Tousignant à Louis Tousignant.
 Déclaration sociale: Georges Dufresne à Louis Tousignant.
 Déclar. Sociale:—La Cie de Pianos de Ste-Angèle de Laval.
 Donation—Joseph Lessard à Avila Lessard.
 Donation mobilière: Victorine Dansereau à Louis Bertrand.
 Transport—Joseph Trussard à Arthur Lessard & al.
 Vente—Xavier Lebonne à Corp. de St-Sévère.
 Vente—A. E. Goyette & al., à Joseph Gagnon.
 Vente—A. E. Goyette & al., à Edouard Coulombe.
 Vente—Edouard Boisvert à Joseph Graind'air.
 Obligation—Emile Gélinas à Cléophas Déziel.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Odile Leblanc.
 Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Adolphe Allard.
 Quittance—Arsène Denoncourt à Edouard Boisvert.
 Quittance—Dme Louise Boisvert à A. E. Goyette & al.
 Vente d'usufruit: Antoine Vaillancourt à Victor Gauthier.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

La Banque Nationale vs Joseph Savard & al., Grand'Mère, \$486.46.
 Ernest Labelle vs Esdras Ferron, St-Barnabé, \$300.00.
 Edouard Chalifour vs Dufresne & Duchaine, Trois-Rivières, \$1532.63.
 Emile Beudet vs Louis P. Perron, Lac à Beauce, \$328.80.
 J. Willie Cloutier vs Josephat Audet, Notre-Dame des Anges, \$123.00.
 The Employers' Liability Ass. Corp. Ltd vs Oscar Hébert, Cap de la Madeleine, \$150.75.
 Légaré Automobile de Trois-Rivières Ltée vs Arthur Délisle, St-Stanislas, \$516.39.
 Légaré Automobile vs Médéric Ayotte, St-Narcisse, \$179.08.
 Légaré Automobile vs P. Bélisle & al., St-Stanislas, \$442.23.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Nobert & Frères vs Napoléon Boyer, Pont St-Maurice, \$65.41.
 Nobert & Frères vs Téléphore Bouchard, Cap de la Madeleine, \$46.00.
 J. A. Neault vs Théophile Lampron, Trois-Rivières, \$59.28.
 J. A. Neault vs Urbain Mercier, Cap de la Madeleine, \$19.52.
 J. A. Neault vs Albert Brunelle, Cap de la Madeleine, \$34.84.
 J. A. Neault vs Arthur Laviolette, Cap de la Madeleine, \$33.73.
 Louis Bélisle vs Malvina Baril, Cap de la Madeleine, \$74.25.
 United Garment Company vs La Tuque Store, \$82.60.
 Emile Massicotte vs Téléphore Bouchard, Cap de la Madeleine, \$82.60.
 Albert Weaner vs Laurier Boisvert, Trois-Rivières, \$24.73.
 Henry L. O'Donoghue vs Edmond Roberge, Shawinigan Falls, \$11.45.
 Edouard St-Louis vs Lucien Bernard, Shawinigan Falls, \$15.00.
 The Union Suspender & Kimono Co. vs M. Nicola, La Tuque, \$64.25.
 Edgar Martel vs Horace Lafontaine, St-Tite, \$23.00.
 Oscar Martel vs Horace Lafontaine, St-Tite, \$28.00.
 Arthur Béland vs Karl Johamseson, Trois-Rivières, \$10.72.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 24 janvier au 29 janvier 1921.

Donation—Mlle Alphonsine Roux à Théophile Roux, diverses sommes de deniers.
 Donation—Rodrigue Laroche à Antonio Laroche, 1-2 indivise 23 de St-Christophe et 138 St-Paul.
 Testament—Octave Giguère à Madame Marguerite Brulotte, 1-2 indivise deux parties, 556 Warwick.
 Vente—Misael Hébert à Alfred Gagné, p. 615 Bulstrode, \$2,750.00—\$1,750 a/c.
 Vente—Médéric Landry à Elie Picher, P. S. O. 947 Warwick, \$200. payées.
 Vente Calixte Cloutier à Romulus Cloutier, 526 Bulstrode, \$2,800.—\$900 a/c.
 Obligation—Emmanuel Grenier à Madame Aiphonsine Chesnay, 21 deuxième rang de Blandford, \$3,000.
 Testament—Dame Mélie René en faveur de Charles Paquette, 1-2 indivise p. 148 et p. 188 Horton.
 Vente—Armand Bergeron à Idas Girard, 203, 204, 38 Arthabaskaville, \$5,000 dues.
 Vente—Aimé Paquin à Oscar Paquin, 398 et 399 St-Norbert, \$6,000.00 dues.
 Vente—Henry Durand à Alphonse Pépin, p. 414, p. 414a et p. 414b St-Norbert, \$1,000.00 payées.
 Testament—Jean Leblanc à Madame Marie Sinotte, aucun immeuble.
 Mariage—Hector Beaudette et Mademoiselle Alice Croteau, séparation de biens.
 Vente—Clovis Lettre à Arthur Comeau, p. 440 Ste-Victoire, \$1,500—\$500. a/c.
 Vente Ludger McCarthy à Edouard Côté, p. 454 Ste-Victoire, \$800.00—\$500 a/c.
 Vente—Wellie Carignan à Emile Carignan, 497 et p. 470 Ste-Victoire, \$3,600 payées.
 Transport—Gédéon Caron, père, à Gédéon Caron, fils, sur Charles Lévesque, \$4,200.

o

Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe.

DEPOSANTS.

EMPLOYEURS.

Montréal.

Beaulière, Albert.
 Blais, Adolphe.
 Caron, Adolphe.
 Charbonneau, D.
 Charpentier, H.
 Chartrand, Victor.
 Cormier, Elzéar.
 Desjardins, Antonio.
 Dodd, E. A.
 Dufresne, Ed.
 Dumelong, Jean.
 Florin, Benjamin.
 Gagnon, Aristide.
 Lachapelle, Arthur.
 Leclair, J. A. E.
 Levine, Louis.
 Marcell, Tancrede.
 Pelletier, Emile.
 Roy, Horace.
 Tessier, Raoul.
 Tremblay, Aldée.

J. Bélanger.
 W. R. Brock.
 Duquette et Patenaude.
 L'Union Internationale des Plombiers.
 Angelio Lebataglia
 Swift Canadian.
 Canadian Pacific Ry.
 H. Chagnon et Cie.
 Montreal Star Ltd.
 Gedeas Gagnon.
 G. Rochefort.
 Lyon S. Jacob Co.
 Metropolitan Assurance Co.
 Alfred Charbonneau.
 Le Gouvernement Provincial Montréal.
 Dominion Textile Co.
 Association Athlétique Nationale.
 Dominion Textile Co.
 Bazar Bros.
 Canadian Welding Co.
 J. Côté et Emile Côté.

Sherbrooke.

Delphis Pouliot,
 W. L. Dick,

Martin & Bennett,
 Coleraine, Qué.
 Brompton Pulp & Paper Co.,
 East Angus, Qué.

TAPATCO

BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

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

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

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

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

Conservent les chevaux en bon état.

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

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

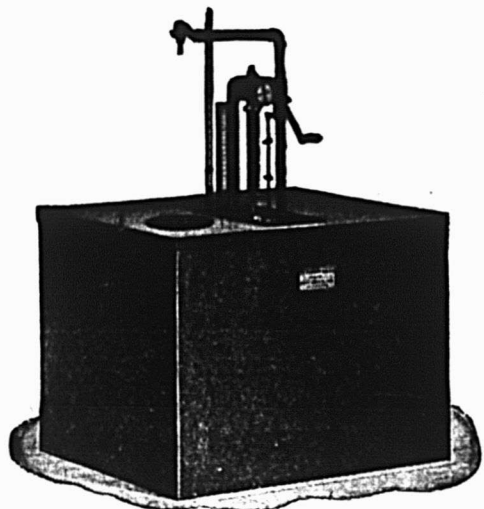


Fig. 19.
Equipement pour
pétrole.

Une Pompe
BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER Company, Ltd.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.

Représentants partout.



Fig. 241. Pom-
pe à gazoline
"Sentinelle
Rouge".

Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie. -Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS

ONTARIO



Condulets



Porcelain Material



Wiring Devices



Wiremold



Square D Switches



House Goods



Flashlights

Marques de Fabrique représentant des produits de Qualité

CELA nous procure une véritable satisfaction d'être associés aux compagnies représentées par ces marques de fabrique bien connues.

Chacune de ces marques de fabrique indique un produit de qualité de tout premier ordre qui a depuis longtemps établi sa valeur partout où se font des travaux électriques.



Goods



Wiring Devices



Northern Electric Company
LIMITED

MONTREAL	OTTAWA	WINDSOR	CALGARY
HALIFAX	TORONTO	WINNIPEG	EDMONTON
QUEBEC	HAMILTON	LONDON	REGINA
			VANCOUVER



Wiring Devices



Shawmut Fuses

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

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos LETTRES de CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.

Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

—Fondée en 1860—

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,300,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 40,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY.

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

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

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

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

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

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

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

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

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

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

La chasse au Renard

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

La Renardicide

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

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once \$2.50

— 2 onces \$4.50

plus 16 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

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

La Renardicide, Mistassini,

Lac St-Jean, P. Q.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.

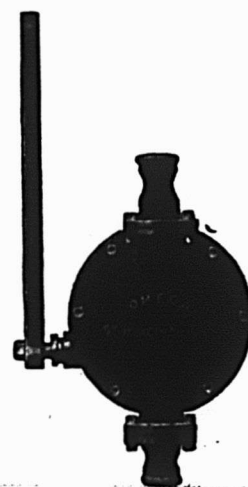
No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE

ST-HYACINTHE, P. Q.



FINANCES

QUELQUES FAITS ECONOMIQUES ET FINANCIERS

Si l'on suit de près le mouvement économique, on voit grossir les difficultés qu'il faut surmonter avant de rentrer dans le cadre régulier auquel nous étions habitués avant la guerre.

En dépit d'une création extraordinairement abondante de signes monétaires et de crédits, il a suffi d'une oscillation de baisse un peu prolongée et d'une demande moins active de la part des consommateurs pour créer une atmosphère d'inquiétude parmi les intéressés.

Très caractéristique à cet égard est ce qui s'est passé à Londres: la Chambre syndicale de la draperie s'est adressée à l'Association des banques, dont un ancien chancelier de l'Échiquier, M. Mac Kenna est le vice-président, pour obtenir des facilités nouvelles. Elle a reçu une réponse négative: les banques ne sauraient sans inconvénient assumer de nouvelles responsabilités, faire de nouvelles avances. Elles détiennent de nombreux effets du Trésor à courte échéance qu'elles renouvellent à l'échéance pour éviter que le chancelier de l'Échiquier ne soit acculé à la nécessité de recourir à des anticipations de recettes auprès de la Banque d'Angleterre. S'il n'y avait pas de bons à renouveler, si l'on pouvait vendre sans perte les emprunts de guerre, le commerce trouverait de meilleures dispositions dans Lombard Street. Mais il faut bien se plier aux circonstances. Agir autrement, contribuer à entretenir l'inflation, ce serait manquer aux conseils de la Conférence internationale de Bruxelles. Les crises survenues au Japon, à Cuba, ont été dues en partie aux efforts qu'on y faisait pour empêcher la baisse de la soie et du sucre, pour maintenir le cours élevé des marchandises sur lesquelles des prêts avaient été consentis.

Il a été répondu aussi à la Chambre des drapiers qu'il fallait exercer une pression sur le gouvernement pour l'amener à faire des économies, à combattre le gaspillage.

M. Mac Kenna a caractérisé comme anormale une situation dans laquelle des industriels, des commer-

gants sont obligés de s'adresser à leurs banques pour se faire avancer la somme nécessaire au paiement de l'impôt sur les bénéfices exceptionnels. En prenant 60 ou 80% de ces bénéfices, l'Etat affaiblissait la position de trésorerie des entreprises.

Si l'on analyse le prix de vente des articles de consommation en Angleterre, on voit l'importance de la part prélevée par l'impôt.

L'industrie lainière, le commerce des laines sont plus ou moins désorganisés parce que le gouvernement anglais détient 2,500,000 balles de laine australienne de qualité médiocre, qu'il hésite à mettre sur le marché, à cause de la grosse perte qu'il subit. D'autre part le gouvernement australien interdit d'envoyer de l'or en Angleterre afin de permettre aux succursales des banques australiennes d'ouvrir les crédits nécessaires aux exportateurs et financer les opérations habituelles. A défaut de la liberté d'exportier de l'or, le gouvernement australien qui a de grosses créances sur le Trésor anglais, pourrait en mettre une partie à la disposition des banques.

Si nous traversons l'Atlantique, nous trouvons un bel exemple de gâchis et de gabegie, qui nous rassurera quelque peu à l'égard de la concurrence que la marine marchande américaine sera susceptible de faire aux marines européennes, notamment aux marines britannique et scandinave. Le Shipping Board a reçu près de 900,000 liv. st., sur lesquels 100,000 liv. st. ont complètement disparu, sans laisser de trace. La perte sur cette opération est estimée à 500,000 liv. st.

Au Canada, il faut mouvoir la récolte, ce qui exige un mouvement de 400 millions de dollars. Jusqu'en 1919, le solde du compte international du Canada était créditeur de 151 millions de dollars. Il est débiteur aujourd'hui d'un chiffre à peu près égal. Le gouvernement a émis la prétention d'interdire l'importation de valeurs étrangères au Canada, jusqu'à ce que la récolte du blé ait été vendue. En quoi cela profitera-t-il au producteur agricole?

A Cuba, les poumpalers engagés avec des banques américaines et canadiennes pour faire un prêt et venir en aide à l'industrie sucrière ont échoué. Afin de se tirer d'affaire, les commerçants de la Havane s'ingénient à envoyer 200,000

tonnes de sucre brut en Europe. Ordinairement les exportations avaient lieu sous forme de sucre raffiné vendu à New-York pour exécuter les marchés à livrer des raffineurs qui achetaient le sucre brut et revendaient à terme. Dans la période de hausse, ils ont négligé de se garantir de la sorte. En attendant, le moratoire a été prolongé.

Aux Etats-Unis même, la situation ne s'améliore pas. Un symptôme de crise, c'est qu'on considère à New-York comme des traîtres et de mauvais patriotes ceux qui n'affichent pas un optimisme outrancier. Les avertissements ne manquent pas. Au récent Congrès des banques à Buffalo, M. Mac Dougal a déclaré que le meilleur ami des commerçants et des industriels était le banquier qui leur dirait la vérité. Or d'après lui, le jour fatal de la reddition des comptes approche: on s'apercevra combien on a manqué de prudence durant la période d'expansion. Il estime que deux ans au moins seront nécessaires pour déblayer le terrain.

Le Bulletin de la Chase National Bank de New-York que rédige M. Anderson, publie un tableau duquel il résulte que la dette européenne envers les particuliers aux Etats-Unis était au 15 septembre 1920 de 8.301 millions, contre laquelle il y a à porter en compte les achats faits par les Etats-Unis, les dépenses des touristes, les remises des émigrants, les prêts consentis, l'or importé, etc., faisant ensemble 4.528 millions, laissant un écart de 3.772 millions de dollars. Au débit de l'Europe, le gros montant est le surplus visible des exportations sur les importations. C'est la cause réelle de la perturbation.

LE COUT DE LA VIE BAISSÉ; D'après les statistiques compilées par le département et publiées par la "Gazette du Travail", le mouvement à la baisse des prix se continue. Le coût moyen des produits alimentaires dans 60 villes canadiennes au 15 décembre 1920 était de \$14.84 contre \$15.32 le 15 novembre; \$14.73 au mois de décembre 1919 et \$7.96 au mois de décembre 1914. Le coût de la vie a baissé de 48 cents par semaine en un mois.

Assurances et Cartes d'Affaires

1879 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferrerierie et Quincaillerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-
ter toute la province dans le même mois,
il n'est pas nécessaire d'attendre leur
visite pour nous envoyer vos commandes.
Toutes les commandes reçues par maille
ou par téléphone, Main 590 auront, com-
me toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre
demande, de vous coter les meilleurs
prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Édifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

**L'Assurance
Collective**

contribue à développer la bonne
entente entre Employeurs et
Employés.

Les hommes d'affaires qui s'in-
téressent à cette méthode mo-
derne de rémunération des ser-
vices et de protection des em-
ployés devraient s'enquérir des
contrats d'Assurance Collec-
tive émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO



Exigez cette
Marque

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

Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

MORROW

Exigez le nom "Morrow" sur vos
mèches (drills) torses et obtenez le
maximum de service.

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd
489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8418
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents déci-
maux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.
LIMITED**

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE FAIT DE GROS PROGRES EN 1920

La demande extraordinaire pour l'assurance-vie qui s'était manifestée en 1919 a continué pendant presque toute l'année 1920. Telle est la conclusion qui ressort du soixante-quatorzième rapport annuel de la Canada Life Assurance Company qui a été présenté à l'assemblée annuelle tenue à Toronto le 13 janvier. Les polices émises pendant l'année, y compris les renouvellements, se sont élevées à \$63,524,552, ce qui est de loin le plus fort volume de nouvelles affaires jamais faites par la compagnie en aucune année, et ce qui dépasse celles de la période précédente de \$17,143,778.

Le revenu total pendant 1920 fut de \$15,729,307, ce qui comprend le revenu des primes, nouvelles et de renouvellement, de \$11,265,906 (à l'exclusion des paiements faits aux compagnies pour réassurances); les considérations pour intérêts \$351,062, le revenu de l'intérêt, y compris les profits de la vente de sécurités, \$3,955,617; et des revenus d'autres sources, \$156,722. L'état des recettes montre un item de \$2,000,000 non compris dans les chiffres ci-dessus, et représentant un crédit de banque employé à acheter des obligations. Des paiements de \$3,254,883 ont été faits pendant l'année aux détenteurs de polices et à leurs représentants. Ces paiements furent faits en règlement de réclamations pour décès, de dotations échues, de dividendes, de valeurs en argent pour polices résiliées et pour annuités.

D'après la solide base d'évaluation adoptée par la compagnie, il est montré que les réserves de polices au 31 décembre 1920, s'élevaient à \$63,664,740, soit une augmentation de \$5,598,467 sur les réserves correspondantes de 1919. Après une allocation de \$2,754,522 à ceux en droit de partager les dividendes en 1920, le surplus s'est élevé à \$6,394,089, y compris les dividendes aux détenteurs de polices payables pendant 1921. Si l'on considère les forts paiements aux détenteurs de polices, en règlement des dividendes quinquennaux et différés tombant dûs l'an passé, ce surplus peut être regardé comme éminemment satisfaisant. En outre, la réserve contingente de \$500,000 a été maintenue. Le surplus net gagné en 1920 a été de \$2,162,689, ce qui dépasse le surplus net gagné en toute autre année précédente.

La Winnipeg Paint and Glass Co. a fait des arrangements avec la Canada Life Assurance Co. pour assurer suivant le système collectif ses employés qui sont à son service depuis un an ou plus. Le montant de la police émise dépendra de la longueur du service des employés.

POURQUOI L'ASSURANCE-VIE EST NECESSAIRE

Quatre-vingt sept pour cent de ceux qui possèdent quelques moyens aujourd'hui les perdront alors qu'ils auront atteint l'âge de 65 ans.

Prenez une moyenne de cent individus en bonne santé, commençant à l'âge de 25 ans, quand ils arriveront à 65 ans, trente-six seront morts, un sera à l'aise, quatre posséderont de la fortune, cinq seront obligés de travailler pour gagner leur vie; et cinquante-quatre seront devenus impotents ou incapables de gagner suffisamment, comptant alors sur la charité publique ou privée pour leur entretien.

Les compagnies contre les accidents rapportent qu'environ 2,000,000 de personnes sont tuées ou blessées chaque année aux Etats-Unis.

Des 3,000,000 de veuves dans la République Américaine dépassant l'âge de 65 ans, quatre-vingt-dix pour cent vivent sans le confort ordinaire de la vie.

Ce sont là des faits.

Ils proviennent de toutes les sources authentiques, telles que le recensement fait par le Gouvernement des Etats-Unis, les bureaux d'enregistrement, l'Association Américaine des Banquiers, l'Institut Carnegie, etc.

NOTES D'ASSURANCE

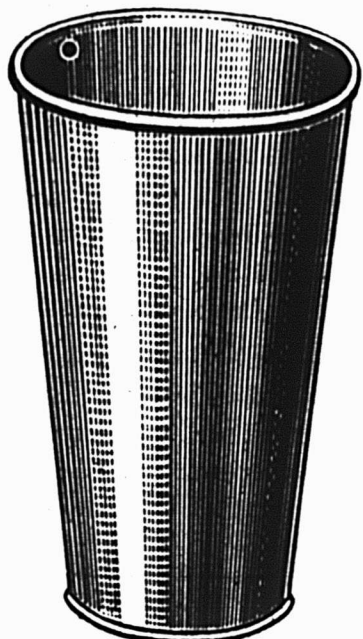
La Merchants' Marine Insurance Co. Ltd., de Londres, Angleterre, qui a obtenu récemment une licence fédérale pour faire affaires d'assurances-feu et d'automobile a reçu un certificat d'enregistrement de la province du Manitoba. M. John Calverli est le gérant pour le département du feu dans l'Ouest.

Avis est donné que la Lloyd's Plate Glass Insurance Co. a cessé de faire des affaires dans la province du Manitoba.

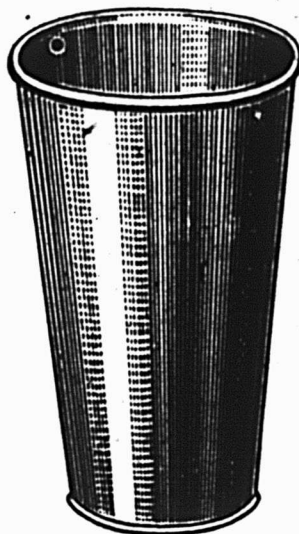
Tous les employés de l'Imperial Tobacco Co., de St-Jean Terre-Neuve, ont été assurés d'après le système collectif à la Sun Life Assurance Co. C'est le second contrat conclu par la Sun Life à Terre-Neuve.

Les employés de la Continental Insurance Company, de New-York, et de la Fidelity-Phenix Insurance Company, de New-York, dont le bureau principal en commun est au 17 rue St-Jean, à Montréal, sous la direction de M. W. E. Baldwin, ont reçu le 24 décembre un montant égal à 10 pour 100 du salaire qui leur fut payé pendant l'année 1920.

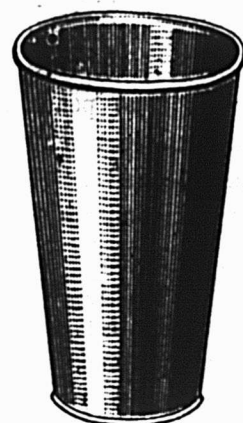
Seaux à Sèves



2 gallons
mesure Impériale.



1½ gallons
mesure Impériale.



1 gallon
mesure Impériale.

Faits en fer-blanc clair.

Faits en fer-blanc terne.

Aussi Chalumeaux à Sève
“PERFECTION”

Donnez vos ordres dès maintenant afin d'avoir votre provision prête
pour la demande extraordinaire.

McClary's

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON,

MONTREAL.

SHER-WILL-LAC

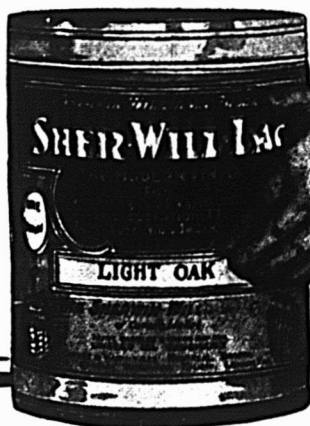
Le Vernis Teinture SHERWIN-WILLIAMS

Un produit Sherwin-Williams. Une combinaison de vernis et teinture transparents qui renouvelle, en une seule opération, la bonne apparence des vieux planchers égratignés, des meubles usés et des boiseries intérieures salies.

La qualité de Sher-Will-Lac est garantie par la marque de fabrique "Couvre la terre" — la marque universellement célèbre des meilleures peintures et vernis.

Notre échantillon gratuit et notre système d'es-compte cumulatif vous intéressera. Ce sont des produits de vente certaine vous permettant d'établir un commerce réellement satisfaisant. Écrivez-nous pour avoir les détails.

Si notre représentant ne vous a pas encore rendu visite, écrivez-nous pour avoir les renseignements complets.



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

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, CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, N. S.,
LONDON, ENG.

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

Lisez votre cuisinière "FIVE ROSES"

pour votre propre bénéfice

Pour plus de 600,000 ménagères, ce fameux livre est le grand memento de ce qu'il leur faut journellement comme épicerie.

Dans ses 1001 recettes se trouvent constamment répétés presque tous les ingrédients de vente profitable que vous tenez pour la pâtisserie.

Le détaillant qui met en stock la farine Five Rose est présent, en bénéfice à chaque repas.

Il encaisse ses petites royautés dans chaque pain ou gâteau, chaque tarte ou pouding cuit d'après ces fameuses pages.

Bien que nous exigeons 40 cents en timbres avant d'expédier un exemplaire au public ordinaire (et nous en avons adressé environ 50,000 sur cette base l'année dernière) nous enverrons un exemplaire gratis à tout véritable épicier sur demande.

Et lorsque vous consulterez votre exemplaire, pensez un peu que cette étonnante force de vente est constamment en oeuvre dans la moitié des foyers du Canada.

**LAKE of the WOODS MILLING
Company, Limited**

Fabricants de la farine FIVE ROSES.

Montréal et Winnipeg.

*Bureaux à Montréal, Toronto, Ottawa, London,
St. John, Québec, Sault Ste-Marie, Sudbury,
Winnipeg, Keewatin, Fort William, Portage-
la-Prairie, Regina, Medicine Hat, Moose Jaw,
Calgary, Edmonton, Vancouver, Victoria.*

PRODUCTION JOURNALIERE: 27,400 SACS.

