

**PAGES
MANQUANTES**

PRIX COURANT

Consulat Général de France,
Edifice Duluth,
rue Notre-Dame E.

Fondé en 1887

MONTREAL, le 5 novembre 1920


Vol. XXXIII—No. 15

Quel pourcentage de bénéfice devez-vous faire sur les marchandises que vous vendez?

Profit Percentage Chart

HOW TO USE IT Find the cost of the goods in the left hand column marked "Cost Price". Then find the column reading from left to right that the per cent of profit you wish to make upon the selling price. The column so that when that per cent of the selling price has been deducted it will leave the net cost. Your profit is represented by the figure or figure at the junction of the two columns. For example, the cost price of an article is \$10, the desired profit on the selling price 20%. Looking opposite the \$10 cost mark in the left hand column and under the fourth or 20% column is found 12, the desired sales price. 20% of 12 is \$2, deducting from 12 leaves \$10, the cost value.

COMPLIMENTS OF
INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES COMPANY LIMITED
TORONTO CANADA
MAKERS OF
Dayton Computing Scales



NO. 10 DAYTON COMPUTING SCALE 10 lb. Capacity
Made in Berlin, N.Y. U.S.A.
Over One Million Dayton Computing Scales in Use
COPY OF THIS CHART FURNISHED FREE TO OUR SUBSCRIBERS UPON APPLICATION

HOW TO FIND THE CORRECT SELLING PRICE TAKING ANY COST VALUE AND ANY PER CENT OF PROFIT DESIRED From 100 deduct the per cent of profit to be made upon the sales price of the article. Divide the cost price of the article by the remainder; the product will be the correct selling price. For example the article costs \$2.00, and you wish to sell it so as to make a profit of 25%. From 100 deduct 25, which leaves 75. Divide \$2.00 five centing two decimal figures, by 75, which gives \$2.67 as the sales price.

Une fois que vous aurez déterminé ce point

CE TABLEAU DE POURCENTAGE DES BÉNÉFICES VOUS PERMETTRA DE TROUVER RAPIDEMENT LE PRIX DE VENTE EXACT.

Pour que votre commerce accuse un bénéfice votre prix de vente doit être calculé avec précision. Ce tableau évite toute chance d'erreur. Il a été compilé par les fabricants des

Balances Dayton International

Il indique le prix que vous devez fixer pour tout article que vous vendez pour obtenir le pourcentage de bénéfice que vous devez faire.

Tableau de pourcentage des bénéfices de la Balance Dayton International.

Ce tableau vous indique ce que vous devriez faire. Les Balances Dayton International l'ont pour vous.

Ce tableau sous sera adressé GRATUITEMENT si vous le demandez.

Les produits de la Compagnie "International Business Machines" seront dorénavant désignés sous les noms suivants: Balances Dayton International, Tranche-viande International, Couteau à fromage International, et Tabulateur électrique International.

International Business Machines Co., Limited

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

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

HALIFAX
44 Rue Granville
OTTAWA
188 Rue Queen

ST. JOHN
18 Rue St-Germain
TORONTO
415½ rue Yonge

QUÉBEC
506 Edifice du Merger
HAMILTON
228 Rue King

MONTREAL
1 et 3 Rue Notre-Dame O.
LONDON
489 Richmond St.

WALKERVILLE
44 Chemin Lincoln

CALGARY
127, 5e Avenue

WINNIPEG
227 Ave. McDermott

SASKATOON
254, 3e Avenue

EDMONTON
10,118, 102e Rue

VANCOUVER
110 Water St.

Aussi fabricant des Enregistreurs de temps International et des Tabulateurs électriques International.

LES ANNONCES

que l'agent d'annonces n'a
pas à écrire

La publicité joue un grand rôle dans le maintien de l'énorme demande du Poli O-Cedar. Elle sert de rappel constant et elle persuade aux gens qui ne connaissent pas le haut degré de qualité de O-Cedar d'essayer ce merveilleux Poli.

Mais la meilleure annonce de O-Cedar est encore celle qui n'a jamais été écrite. C'est un genre de publicité plus convaincant, plus effectif que tout ce qui peut jamais être écrit.

La recommandation personnelle — "la publicité de bouche en touche" — est un des plus grands atouts de O-Cedar; et c'en est un qui augmentera annuellement avec les ventes croissantes de O-Cedar.

Cet atout est hautement apprécié par le détaillant qui tient en faveur des articles profitables et de vente rapide.

Channell Chemical Co., Limited
TORONTO



COMMUNITY PLATE



Faites vos préparatifs pour la Saison des Fêtes.

Ce n'est pas trop tôt pour vous préparer pour les Fêtes de la Noël et du Jour de l'An.

La vente de Community Plate grandit tous les jours. Les annonces de Community, sous la forme d'une campagne d'éducation bien suivie, portent leurs fruits chez vos clients. Nous avons montré à toutes les femmes la manière d'embellir leur service de table avec du Community Plate.

Soyez préparés pour la saison des Fêtes.

Commencez cette semaine à arranger votre stock — Comptez les Ecrins et les Boîtes de Cadeaux de Community dont vous aurez besoin.

Et ne manquez pas de commander assez de pièces de Service Correct en Community. C'est ce qui se vend le mieux comme cadeau.

Cette recommandation de ne pas être pris à l'improviste pour les Fêtes s'applique également au PAR PLATE de l'Oneida Community. Vous ne pouvez pas négliger ses possibilités.

La publicité d'Oneida Community et le désir général de posséder du Community Plate dirigent une armée d'acheteurs vers votre magasin — c'est notre besogne. Soyez prêts à leur vendre ce qu'ils désirent—c'est votre besogne.

*Fabrication
Canadienne*

ONEIDA COMMUNITY, Limited
NIAGARA FALLS, ONTARIO
Aussi fabricants de l'Oneida Community par Plate

GYK

Les Pâtes Alimentaires

“SUNSHINE”



30 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net.

“SPLENDOR”

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

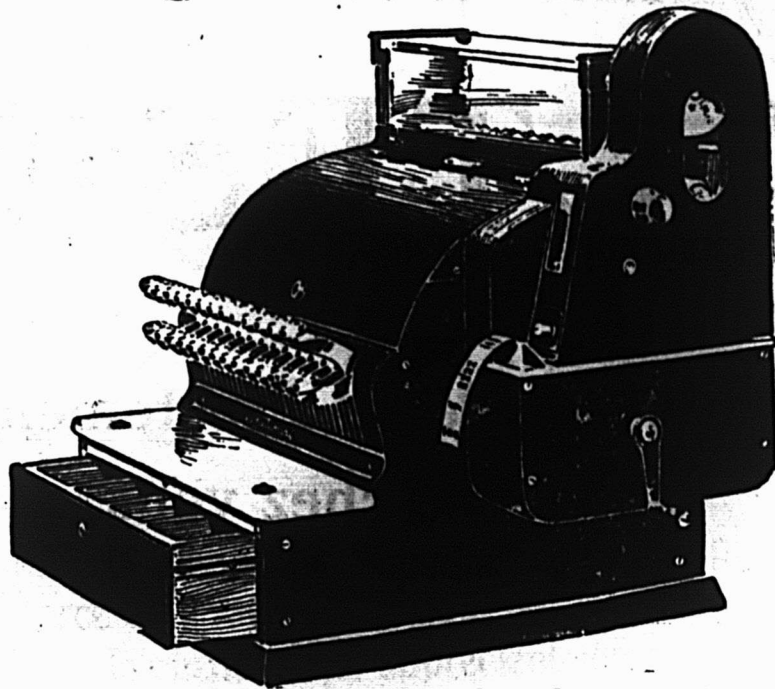
P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine

MONTREAL, Qué.

Cette machine fait ce que ne peut faire aucune autre caisse enregistreuse imprimant un reçu



1.—Elle imprime le nom du marchand. →

J. SMITH
COMPANY
10 MAIN ST.

2.—Elle imprime le prix de chaque article. →

0.17

0.32

3.—Elle additionne les items.

0.48

0.09

4.—Elle imprime le total de tous les items. →

TOTAL

5.—Elle conserve les comptes additionnés et imprimés.

\$01.06

Elle fait aussi d'autres choses importantes pour les commerçants, les commis et les clients.

Nous fabriquons des caisses enregistreuses pour tout genre de commerce.

NATIONAL
CASH REGISTER CO.
OF CANADA LIMITED

LES HUITRES

"SALTESEA"

**En pots de verre directement
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'emballage en verre des 'Saltesea' a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal



Le Café VICTORIA

s'est fait une réputation enviable parmi les épiciers parce qu'il satisfait au goût des différentes classes de la clientèle qui apprécient son arôme délicieux et bien particulier.

Faites personnellement un essai de ce café sans égal. Cela vous convaincra des qualités qui le rendent si justement populaire.

Demandez-nous un échantillon. Nous vous l'enverrons gratuitement.

Il est fort probable qu'en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix, vous augmenterez considérablement la vente du café dans votre magasin.

Laporte, Martin, Limitée

Epiciers en gros.

584 Rue St-Paul Ouest,

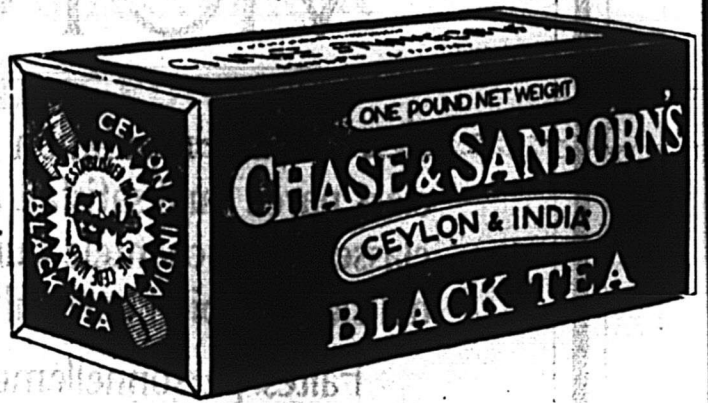
MONTREAL.





**ET
MAINTENANT**

**Chez
CHASE
&
SANBORN**



**THÉS
de HAUTE QUALITÉ**

Depuis des années le nom "Chase & Sanborn" signifie tout ce qu'il y a de meilleur en café. A partir de maintenant il représentera également le meilleur thé.

Les paquets "Chase & Sanborn" contiennent exclusivement des feuilles choisies avec soin et grâce à un traitement et un emballage soigneux et modernes l'intégralité originale et toute la fraîcheur de la saveur y sont conservées.

Ces thés feront ramener la tasse pour être remplie à nouveau et vous ramèneront les clients chez vous. Ils vont faire les délices des vieux buveurs de thé et créer de nouveaux buveurs de thé. Vous trouverez votre avantage à prendre ces lignes.

CHASE & SANBORN, MONTREAL.

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

MAZOLA

SIMPLEMENT DEVAIT VENIR !

Tout comme la lumière électrique, le téléphone, l'automobile sont venus répondre à un criant besoin de la vie moderne, une huile de cuisine parfaitement raffinée, extraite du génèreux maïs répond aux besoins immédiats de la cuisine.

C'est du coeur même du maïs doré que provient la plus grande opportunité qui ait été offerte depuis de nombreuses années dans la ligne des produits alimentaires.

MAZOLA simplement devait venir — le produit du jour — non pas seulement une spécialité d'épicerie, mais presque une nécessité économique.

Consultez votre propre expérience et vous constaterez que le marchand qui a le plus profité est celui qui s'est rendu compte de bonne heure des tendances du commerce, l'homme qui a prévu les besoins imminents de la demande du consommateur, lorsque la voix de cette demande était à peine un murmure.

Le temps est venu pour l'huile de maïs — sous sa forme la plus agréable et la plus utile — MAZOLA. Considérez le coût toujours croissant du beurre et des autres shortenings d'autrefois; les changements forcés dans la cuisine et la nourriture; l'éversion grandissant de jour en jour dans les bonnes maisons pour l'emploi du gras animal; toutes ces conditions générales résumées sous la formule du "Haut Coût de la Vie" qui grèvent le budget de la famille moyenne à son maximum. A tout ceci MAZOLA apporte le remède désiré.

Les conditions actuelles font surgir MAZOLA sur un marché en peine d'acheter! Il a l'extraordinaire avantage d'être le premier à réaliser et à satisfaire cette demande. Il est assuré d'un marché permanent, basé sur un besoin accentué et croissant.

Ce n'est pas une expérience

L'âge des expériences est passé. Excellent comme valeur nutritive et utile, MAZOLA a triomphé de toutes les épreuves. Il a été marqué "O. K." par des experts autorisés en science culinaire, par les chefs réputés des principaux hôtels, clubs et compagnies de transport. Et le mieux de tout, il a subi l'épreuve du consommateur lui-même dans les intérieurs Canadiens.

Sur le grand marché de consommation qui se trouve au Sud de nous, où les conditions sont également rigoureuses, plus de 50 millions de livres de MAZOLA ont été employées pour la cuisine l'an dernier, ce qui correspond pratiquement à une demi-livre par tête.

Mazola de fabrication Canadienne

L'huile de maïs dans le bidon pratique MAZOLA et au nouveau prix qui intensifie sa facilité de vente, va rencontrer une demande extrêmement rapide, qui va exiger toutes nos ressources pour la satisfaire convenablement.

Confidemment, nous prédisons une vente extraordinaire aussitôt que le public anxieux connaîtra l'arrivée de MAZOLA pour soulager la situation culinaire. Notre nouvelle raffinerie est outillée pour répondre à toute demande raisonnable, avec de larges prévisions pour les agrandissements qu'exigera l'extension du marché.

Pour le consommateur, la valeur de MAZOLA est illimitée. Pour l'épicier de détail et le distributeur de gros, aucun produit d'épicerie ne comporte de telles possibilités de bénéfice.

Nous nous estimons heureux d'être capables d'offrir à nos amis qui contrôlent des réseaux de distribution un produit aussi entièrement satisfaisant à tout point de vue commercial.

THE CANADA STARCH CO., LIMITED
MONTREAL.

La chasse au Renard

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

La Renardicide

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

Agents et vendeurs demandés.

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

Prix spéciaux pour le gros.

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

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

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

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

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

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

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

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.
Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (2)
MONTREAL

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée

En paquets et à la pesée.

Farine d'Avoine

(Toutes les grosseurs)

Pois Cassés

(Jaunes)

Orge Mondé

Orge Perlé

Brose Meal

Farine de Gluten

Farine

Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur

de Blé d'Hiver

Mélangée

"Rainbow"

"Our Chief"

"Gold Seal"

"Star"

"Hercules"

"White Dove"

"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL



Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

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

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

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

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited

TORONTO.

Hudon & Orsali

LIMITÉE

ÉPICIERS EN GROS

IMPORTATEURS DE PRODUITS ALIMENTAIRES DE TOUT PREMIER CHOIX.

SEULS REPRESENTANTS AU CANADA
DES CÉLÈBRES MAISONS SUIVANTES:

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

Spécialité de Vins de Bordeaux.

Enrique Ventoza, Tarragone (Espagne.)

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

Tosar & Cie, Puerto Santa Maria (Espagne.)

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

La Corbeille de Wespelaer

Conserves alimentaires de premier choix.

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

Adolphe Puget, Marseille (France.)

Producteur des célèbres Huiles d'Olive.

Nous venons de recevoir une consignment consistant en estagnons
de 5 gallons, 1 gallon, 1-2 gallon, 1-4 gallon et 1-8 gallon.

Nous attirons l'attention des acheteurs sur le fait que
ces estagnons contiennent la pleine mesure
impériale et non la mesure de vin.

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

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

Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous vendez de la mélasse—

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos clients. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE" ?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos :

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à \$1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

Universal Importing Company

118 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL.

PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDES

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et la pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagères canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir "EASIFIRST".

Gunns
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.



Examinez ces cinq points de vente de la



FARINE A CRÊPE WHITE SWAN

avant de vous approvisionner.

- 1°—Elle est vendue avec une garantie de remboursement.
- 2°—Comme tous les autres produits de la FAMILLE WHITE SWAN, elle a conquis la confiance et l'approbation des milliers de ménagères Canadiennes qui l'ont employée.
- 3°—Elle ne manque jamais de donner des résultats parfaits.
- 4°—Sa marge de bénéfice est exceptionnellement bonne.
- 5°—Elle manque rarement de procurer des ordres de répétition.

La grande saison des crêpes est arrivée et un grand et bel étalage de Farine à crêpes White Swan dans votre vitrine et sur votre comptoir vous donnera des résultats qui vous récompenseront joliment de tout effort supplémentaire de vente.

White Swan Spices and Cereals, Limited
TORONTO, CANADA.

OL XXXIII—NO 40 LE PRIX COURANT, VENEZUELA 6 NOVEMBRE 1929

Écorces confites de WAGSTAFFE

(LIMON, ORANGE ET CITRON)



actuellement prêtes pour la livraison.

Elles égalent les meilleures marques Anglaises et sont de beaucoup supérieures comme goût et comme couleur aux écorces Américaines importées. M. le Détaillant, insistez pour avoir les **ECORCES DE WAGSTAFFE**, elles sont **CANADIENNES**—il ne s'en fait pas de meilleures.

Commandez à votre épicier en gros.

WAGSTAFFE, LIMITED

METTEURS EN CONSERVE D'ALIMENTS PURS.

HAMILTON

CANADA

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

Fait en Canada



par des Canadiens

Ketchup aux tomates de CLARK

C'est maintenant votre chance, M. l'Epicier, de faire un succès

LE KETCHUP AUX TOMATES DE CLARK

est positivement le meilleur sur le marché et l'affiche du Ketchup aux tomates de Clark apparaît maintenant sur les murs. Joignez votre magasin à notre publicité, exposez ce mets populaire sur vos comptoirs, etc., garnissez-en vos vitrines et surveillez l'augmentation de la vente.

Conserve nouvelle exclusivement

Voyez notre liste "d'autres bonnes choses"

W. Clark, Limited Montréal.

Etes-vous prêt pour la vente de Noël?

Le temps est limité pour arriver à la saison de Noël. Lorsque vous préparez le renouvellement de votre stock, songez aux ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK. Des milliers d'épiciers Canadiens les ont trouvés profitables — il en sera de même pour vous.

LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK sont tous d'une haute qualité éprouvée — suffisamment cuits avant de quitter l'usine — et prêts à servir. Lorsque vos clients les ouvrent, ils trouvent des aliments marins d'une saveur délicieuse et d'une pureté garantie.

Mettez en stock les articles suivants de la liste Brunswick:
SARDINES A L'HUILE, FINNAN HADDIES,
HARENGS SAUCE TOMATE, HARENGS MARINES.

En arrangeant votre vitrine cette année pour votre étalage de Noël, ne manquez pas d'y mettre LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK.



CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

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

Opportunité Pour Un Epicier

Prenez une couple de caisses de Thé "SALADA" assorties de n'importe quelle façon que vous désirez. Placez-les simplement assez en évidence sur votre comptoir ou sur vos rayons pour montrer que vous êtes prêt à remplir les commandes, et vous commencerez immédiatement à faire plus d'argent qu'auparavant.

Il n'y a que peu d'articles qu'on puisse tenir aujourd'hui et qui soient d'un rapport aussi certain que "SALADA". Comme question de fait, vous ne pouvez pas perdre. Même si vous ne vendez que 5 livres sur votre ordre, vous aurez l'argent dans votre poche, car nous sommes toujours prêts à reprendre tout "SALADA" à son plein prix d'achat mais, ***il ne revient pas.*** Il se trouve dans des milliers de magasins d'épicerie, y faisant silencieusement de l'argent semaine après semaine sans même les frais de la mise de fonds dans la plupart des cas.

Si vous tenez pas "SALADA" vous manquez simplement un moyen de faire de l'argent.

SALADA TEA COMPANY of CANADA, Limited

TORONTO ET MONTREAL

Abbey's EFFERVESCENT SALT

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

Naturellement, vous pouvez le vendre

si vous tenez quelque médicament en paquet. Presque tous vos clients souffrent à certains moments de constipation, biliosité, mal de tête et mal de dos, indigestion, aigreurs, troubles des reins et du foie — et un grand nombre de gens avec qui vous traitez sont incommodés par ces malaises très fréquemment.

Nos grandes annonces dans les journaux et magazines vous aideront à créer un commerce très profitable avec le Sel Effervescent d'Abbey.

The Abbey Effervescent Salt Co.

MONTREAL

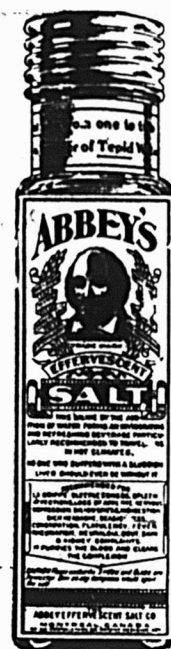


Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Abbey Effervescent Salt. 20 American Pad. 25 Aladdin. Couverture Assurance Mt-Royal . . . 72</p>	<p>B</p> <p>Barnett. 68 Banque d'Hochelaga . . . 70 Beach Foundry 69 Banque Nationale. 70 Banque Provinciale. . . . 70 British Colonial Fire Ins. 72 Brodeur, A. 41 Brodie & Harvie. 22 Brandram Henderson. . . 57</p>	<p>C</p> <p>Canada Life Assurance Company. 72 Canada Foundries 72 Canadian Cereal & Flour Mills. 12 Canada Starch. 11 Channell Chemical Co., . . . Couverture Canadian Salt. 25 Clé de Biscuits Nationale 22 Chamberlain Medicine . 13</p>	<p>D</p> <p>Dennis Wire. 55 Dominion Cannery Co. Limited. 4 Duffy, J. J. & Co. 21 Doswell Lees 63</p>	<p>E</p> <p>Eddy Co. 5</p>	<p>F</p> <p>Fontaine, Henri 72 Fortier, Jos., Ltée 53</p>	<p>G</p> <p>Gagnon, P. A. 72 Garand, Terroux & Cie. 72 Gunns Ltd. 16 Georgia Turpentine. . . . 66</p>	<p>H</p> <p>Hamilton Stove 74 Hudon & Orsall 14 Hatton. 22</p>	<p>I</p> <p>Imperial Tobacco . . . 27-42 International Business Machine. . . . Couverture</p>	<p>J</p> <p>Jarvis, J. J. & Co. 21</p>	<p>K</p> <p>Kearney Bros. 5 Kennedy Mfg. 55</p>	<p>L</p> <p>Laporte-Martin 9 Leslie. 70</p>	<p>M</p> <p>Macdonald Reg'd Inc. . . 44 Mathieu (Cie J.-L.) . . . 23 McArthur, A. 66 McArthur Irwin. 64-65 Montbriand, L.-R. 72 Montreal Biscuits Co. . . 11 Morrow Screw & Nut Co. 66 Meunier, Clément & Cie. 68 Morel, Paul. 11 Maxwell. 72</p>	<p>N</p> <p>National Cash Register . 7 National Breweries Ltd. 4-17 Nova Scotia Steel Co. . . 66 Northern Electric 67</p>	<p>O</p> <p>Oceanic Oysters. Omega. Oneida.</p>	<p>P</p> <p>Pastene, P. & Co. Ltd. Poulin & Cie Ltée. . . . Pure Cane Molasses</p>	<p>R</p> <p>Ramsey Paint.</p>	<p>S</p> <p>Salada Tea Co. of Canada Ltd. Seagram, Jos. Smalls. Stauntons Ltd. Stitt, J. H. Mfg. Co. . . . Sun Life of Canada. . . . Superior Macaroni. . . . St. Croix Soap.</p>	<p>U</p> <p>Universal Importing Co.</p>	<p>W</p> <p>Wagstaffe Ltd. White Swan.</p>
---	---	---	--	---	--	--	---	--	---	--	--	--	--	--	---	--	--	--	---

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

J. J. DUFFY & CO.

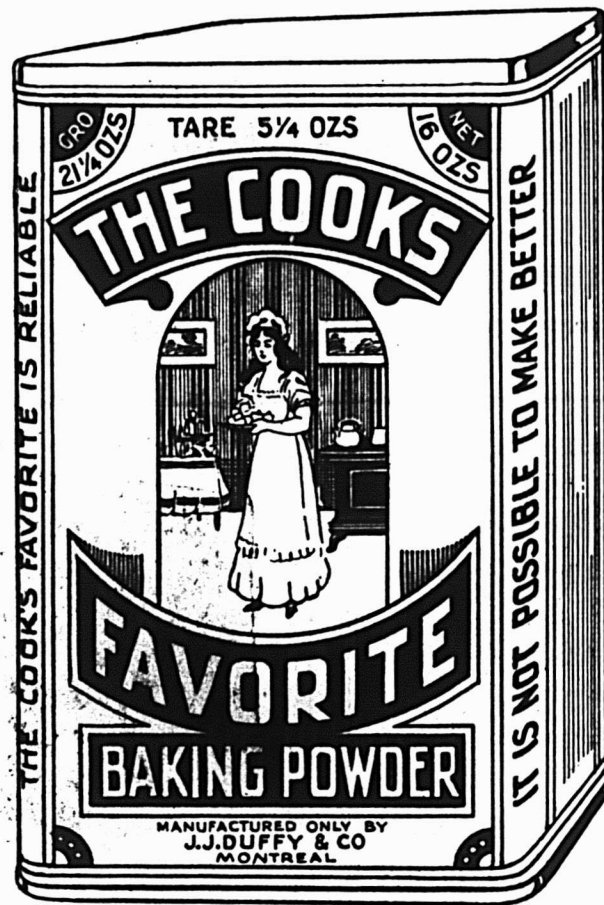
Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

“J. D.”

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

“THE COOK’S FAVORITE”

59 ans sur le marché.



Thés des
meilleures qualités

Cafés d'un
arôme sans égal.

Moutarde
Duffy S. F.

Moutarde Durham.

Epices de toutes sortes.

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
MONTREAL.

*Quand on monte une barque il faut savoir
où est le poisson" — Proverbe.*

Quand on veut acheter du Poisson il faut Savoir où Aller.

D. HATTON COMPANY MONTREAL.

Est la vieille maison de gros de confiance.

Tient toujours en stock les poissons frais de toutes espèces.

**MORUE VERTE — SAUMON — HARENG — TRUITES, Etc., EN SAUMURE. AUSSI
POISSON CONGELE — SALE — SECHE ET EN CONSERVE.**

**HUITRES
sur coquille.**

**HUITRES
ouvertes.**

NOS PRIX SONT TOUJOURS LES MEILLEURS.

LES BISCUITS LES PLUS RECHERCHES

pour leur qualité supérieure

leur goût délicieux

leurs variétés merveilleuses

CE SONT CEUX DE

LA COMPAGNIE DE BISCUITS NATIONALE, LTEE

SAINT-HYACINTHE, QUE.

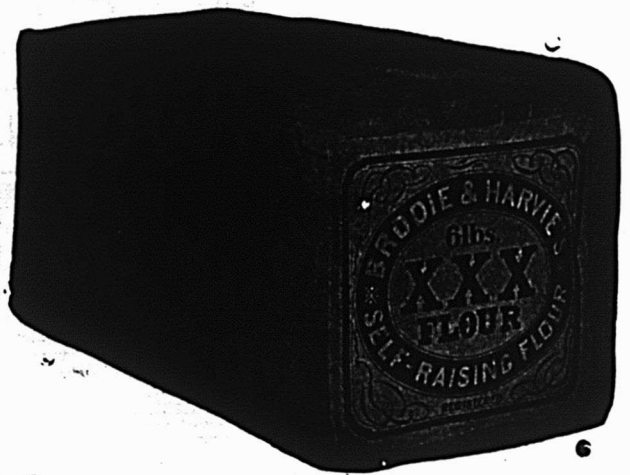
"LE BISCUIT-BIJOU VINGTIEME SIECLE"

est le complément indispensable

Du stock des épiciers de la province qui veulent faire
un gros chiffre d'affaires.

ESSAYEZ-EN...VOUS EN AUREZ POUR

PLUS QUE VOTRE ARGENT.



La farine préparée de Brodie XXX satis-
fera votre clientèle et lui donnera en même
temps la meilleure valeur pour la moindre dé-
pense.

Brodie & Harvie, Limited
Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

**J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.**



Etablie depuis 90 ans



J'insiste pour que mon courtier me fournisse le Forest Cream de Small's.

- Beurre de sucre
- Beurre de peanut
- Peanuts salées, blanchies
- Peanuts salées, non blanchies
- Peanuts sucrées
- Miel pur
- Mélasse XXX
- Mélasse Grandee
- Sirop Grandee
- Mélasse Camp
- Sirop Camp

et je n'en suis pas mécontent, car je sais que j'ai toujours des marchandises d'une qualité recommandable universellement reconnue et une bonne valeur en ce qui concerne la qualité et mes clients.

L. P. CADRIN,

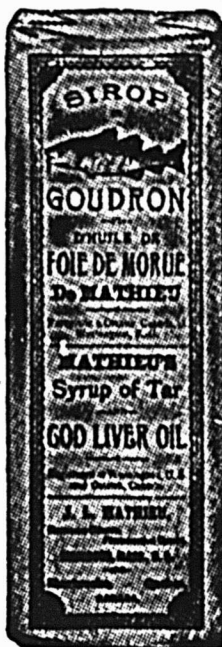
REPRESENTANT

116 Côte de la Montagne, - - - QUEBEC



Je prends n'importe quelle marque que m'envoie mon courtier et j'en suis mécontent.

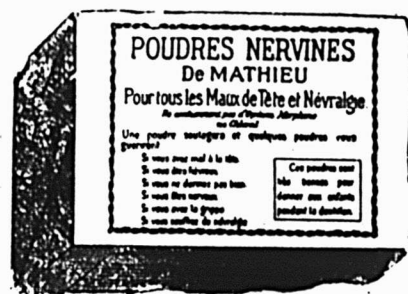
La vente des Remèdes de Mathieu est une source certaine de bénéfices.



Les poudres Nervines de Mathieu et le Sirop de Mathieu au goudron et à l'hulle de foie de morue procurent une satisfaction réelle à l'acheteur aussi bien qu'au marchand. Leur efficacité médicamenteuse a été prouvée d'un océan à l'autre.

Les Poudres Nervines de Mathieu sont insurpassables pour la névralgie, la nervosité, les maux de tête, etc. Pour l'Influenza, la Grippe, etc., aussi bien que comme tonique le sirop de Mathieu au goudron et à l'hulle de foie de morue est extraordinairement bon.

Commandez aujourd'hui pour vous assurer une prompte livraison.



LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.



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.

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

Un indice de ventes Meilleures

Le Macaroni est en grande faveur aujourd'hui. Il est meilleur marché que la viande. La qualité de la marque SUPERIEUR cuit en 20 minutes. Rien d'étonnant à ce que l'emploi de la Marque Supérieur augmente par sauts et par bonds!

EXPOSEZ le Macaroni SUPERIEUR

et faites-le employer à vos clients au lieu de la viande. Il aide à vous faire vendre également le fromage, car le macaroni au fromage est un mets populaire.

Seuls agents de vente:

SAINSBURY BROS

116 Edifice St-Nicolas — Montréal.

Vancouver,

Winnipeg,

Toronto,

Halifax

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontario

Macaroni SUPERIEUR



Protégez vos épargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire. Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION

FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIE EN FRANCAIS

ABONNEMENT : \$2.00 PAR ANNEE

Numéro-spécimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est, Montréal.

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

NOS BALAIS

"LA BELLE MENAGERE"

ONT SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET
LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES
S 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



Exigez cette Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de
Saucisse au porc frais Frankfurt
Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail
COTE & LAPOINTE. Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE.



Satisfaire les Clients

La ménagère apprécie les qualités du
SEL DE TABLE WINDSOR
(pour usage général)

et du

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

Les fermiers d'expérience demandent toujours le
SEL DE LAITERIE WINDSOR

Les fromagers prospères connaissent la valeur du
SEL A FROMAGE WINDSOR

Fait dans un splendide usine moderne, chaque pro-
duit de la Canadian Salt Company est reconnu pour
sa qualité.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(3)

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité
des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de rai-
sons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue
du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction
durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir
de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention
soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus rai-
sonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco.
Et le fait est que les marchands constatent une demande
plus grande chaque année pour la marque Supérieure
Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande.
Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants
à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de
Jersey en tan, ardoise et oxfords.



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

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

Rapport de la Barbade

6 octobre 1920

(Publié par un important exportateur de La Barbade.—Original conservé à ce bureau.)

“Depuis notre rapport publié en Septembre, la sécheresse a continué et par suite la canne est en retard dans sa croissance, et supposant même pour le restant de l'année des conditions de température les plus favorables, la production de sucre et de mélasse pour la saison prochaine sera très restreinte.

Comme la mélasse de la saison prochaine ne sera pas prête pour l'expédition avant avril, ceux qui détiennent ce produit en Canada auront largement le temps de disposer de leurs achats de cette saison et ils devraient profiter de l'occasion qui s'offre ainsi à eux de faire un bénéfice sur leur stock actuel.”

Ces conditions font prévoir un prix plus élevé et des livraisons tardives.

Nous offrons actuellement du stock disponible à un prix inférieur au cours coté aujourd'hui à La Barbade.

NOUS GARANTISSONS

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

PRIX

D'AUJOURD'HUI

\$ 1.33

le gallon impérial

f.o.b. Montréal.

f.o.b. Québec.

f.o.b. St. John, N.B.

Achetez la Barbade Super-Fancy WINDMILL au prix actuel remarquablement bas et diminuez ainsi la moyenne du prix d'achat du stock que vous avez déjà en mains. Cela vous fera connaître en même temps la plus belle qualité de Barbade que vous ayez jamais vendue et vous permettra de tirer parti de notre grande campagne de publicité.

100% PURE GARANTIE



Mélasse Barbade

Super-Fancy

WINDMILL

Adressez vos ordres par télégramme ou par lettre à

**Pure Cane Molasses Co.
of Canada Limited**

ST. JOHN, N. B.

MONTREAL, P. Q.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 5 novembre 1920

Vol. XXXIII—No 45

LA REVISION DES PRIX EN BAISSÉ EST UN REDRESSEMENT NATUREL ET INEVITABLE DES CONDITIONS INSTABLES CREEES DANS LA PERIODE PRECEDANT L'AUGMENTATION DES PRIX.

La révision des prix en baisse continue à être le facteur dominant des prévisions générales dans le commerce. Ce mouvement est une rectification correcte et inévitable de la condition instable créée dans la période précédente de l'augmentation des prix, de l'achat effréné du public et de la spéculation outrancière. La chute des prix n'est pas un mouvement récent. Avant la fin de 1919, les prix d'un certain nombre de commodités importantes avaient commencé à décliner. Dès le printemps de 1920 une tendance bien marquée pour la baisse avait été établie. Depuis lors, le mouvement s'est accéléré jusqu'à ce que dans ces récentes semaines alors qu'on était forcé d'admettre que la période d'achat excessif à des prix en hausse avait définitivement pris fin. Les affaires doivent à présent s'acheminer vers un niveau de prix plus bas.

Ce rajustement ne peut s'effectuer sans embarras dans certains cas individuels. Il s'effectuera cependant sans résultats généraux sérieux en raison de la force inhérente de la situation du crédit et de la coopération assurée des banques avec le commerce, au dire de la Banque Nationale du Commerce.

Les banques sont amplement préparées à financer le commerce alors qu'il est à la recherche d'une base plus normale d'opération et d'un niveau stable de prix. Cette transformation exigera un fort volume de crédit. Les stocks ne peuvent se liquider d'un seul coup. Dans beaucoup de lignes du fait du peu de disposition en général à acheter, leur liquidation s'effectuera graduellement. Mais il faudra financer ces stocks. L'effet du mouvement des prix en baisse,

cependant, sera de rendre plus facile la situation du crédit. Ce rajustement se passera sans gros ennuis si le commerce consent à reconnaître le changement des conditions.

La stabilisation sur une nouvelle base de prix n'implique pas un retour aux niveaux d'avant-guerre. Depuis deux décades avant la guerre, les prix avaient haussé régulièrement. On peut admettre raisonnablement que cette hausse aurait continué n'y eut-il pas eu de guerre.

LA RENAISSANCE DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE EST TRES REMARQUABLE

M. Z. Hébert, président de Hudon, Hébert & Cie., Limitée, épiciers en gros, nous est revenu récemment après une visite de deux mois en France et en Angleterre. M. Hébert était parti en juin dernier avec sa femme et sa famille et c'est en France qu'il passa le plus long de ses vacances. Il rapporte l'impression d'avoir été témoin d'une cordialité de relation très significative entre Français et Anglais, particulièrement depuis la guerre. M. Z. Hébert visita la plupart des champs de bataille célèbres. Il se montre surpris de la renaissance merveilleusement rapide de l'industrie française dans les contrées dévastées.

Les paysans français ont fait preuve de qualités industrielles remarquables et ont obtenu des succès notoires dans la culture des champs de bataille dont quatre-vingts-dix pour cent sont à présent sous culture.

"Il y a parmi le peuple français, un bel esprit d'optimisme qui règne quant à l'avenir et il n'a qu'une idée c'est d'en revenir aux conditions normales et à l'activité industrielle d'autrefois", dit M. Hébert. "La France a souffert plus gravement et peut-être plus vitalement qu'aucune autre nation, supportant sur ses épaules le plus lourd

OLD CHUM

LE TABAC À FUMER LE PLUS POPULAIRE

fardeau, mais elle met la même vigueur à supporter sa nouvelle tâche de reprendre sa place parmi les nations comme un facteur industriel important dans le commerce mondial.

Parlant de la situation financière du pays, M. Hébert dit: "Les prix demeurent élevés en France, et il en sera de même pendant quelque temps encore. Les citoyens y sont lourdement imposés, mais ils portent le poids des taxes aussi allègrement qu'après les guerres napoléoniennes. Ils ont une spontanéité précieuse pour venir en aide à leur pays, et tous, hommes, femmes et enfants partagent sans broncher leurs obligations. Les prix resteront élevés tant que les taux du change demeureront contraires au pays comme ils le sont à présent."

M. Hébert se montre fort satisfait de son séjour en France et il en rapporte avec une jolie collection d'impressions savoureuses, les bienfaits d'un repos bien gagné après les trois années d'effort commercial qu'il vient de fournir.

CONFERENCE DE L'ACADIA SUGAR REFINING CO.

La première assemblée annuelle des représentants de vente de l'Acadia Sugar Refining Co., depuis que le siège social a été transféré à Montréal, a été tenue dans la métropole la semaine passée. Les représentants présents comprenaient ceux d'Halifax, de St-John, de Québec, d'Ottawa, de Toronto, de Kingston, d'Hamilton, de London et de Winnipeg, et nombre de matières relatives à la partie vente de ce commerce furent discutées avec le gérant général, M. D.R. Turnbull.

Un dîner fut offert aux représentants de vente au Windsor. Il était présidé par M. R.G. Schofield, de St-John, N.B. qui fait partie de l'Acadia Company depuis près de cinquante ans. Ce fut l'occasion d'une présentation d'un service d'argenterie à M. John G. Reid, gérant général des ventes de la compagnie.

NOUVEAU PRESIDENT DE LA DOMINION SUGAR CO.

A une assemblée des directeurs de la Dominion Sugar Company Limited, M. Ralph Gilchrist, d'Alpena et Detroit, Mich., chef de Gilchrist & Company, de Gilchrist Fordney Company, et intéressé dans d'autres grosses entreprises financières et industrielles tant au Canada qu'aux Etats-Unis, a été élu président de la Dominion Sugar Company, Limited, pour succéder à feu M. Henry B. Smith de Bay City, Mich.

DES CAPITALISTES ANGLAIS FABRIQUERAIENT DES ALUMETTES AU CANADA

Les capitalistes anglais qui possèdent la grande manufacture d'allumettes de Maguire, Paterson & Palmer, Ltd,

ont décidé récemment d'étendre leur exploitation au Canada, et ils ont formé une compagnie incorporée sous le nom de Maguire, Paterson & Palmer, Canada, Ltd., avec bureaux principaux à Montréal et un capital autorisé de \$5,000,000.

Cette compagnie a fait l'acquisition de toutes les propriétés possédées par la Pembroke Lumber Company qui comprend plus de 800 milles carrés de terres à bois avec moulins à Pembroke.

EN VUE DE DEVELOPPER LE COMMERCE EXTERIEUR

Sir George Foster, qui doit partir prochainement pour l'Europe, porterait une attention particulière à l'organisation d'agences canadiennes en Grande-Bretagne, pour encourager le commerce. Pendant la guerre, des conditions spéciales conduisirent à la formation d'une mission de commerce canadienne et le travail de cette mission est maintenant terminé. Il s'agirait, selon quelques suggestions qui ont été faites, de créer une organisation de commerce qui serait fusionnée avec le bureau du Haut Commissaire. Ce projet ne semble pas être bien populaire ici. Actuellement, les commissaires font des visites périodiques au Canada et s'entendent avec le ministère du commerce.

L'établissement d'un bureau de commerce en Angleterre, dans l'intérêt du Canada, est recommandé par J. H. Wilkie, qui, pendant qu'il occupait la position de commissaire du commerce, a déclaré avoir discuté la situation avec des exportateurs et des importateurs, et en être venu à la conclusion que les hommes d'affaires désiraient un bureau pour le commerce au delà des mers, à la tête duquel devrait se trouver un homme d'une habileté exceptionnelle et qui ne devrait être inféodé à aucun parti, de façon à ce que la position fût permanente et ne fût pas le jouet des partis politiques.

QUESTION ET REPONSE A PROPOS DES TAXES FEDERALES ET LICENCES.

Un marchand de campagne nous pose cette question: J'achète au commerce de gros à Montréal et je retrocède un peu de mes achats à des confrères ou à des petits restaurants et épiceries. Ma licence de détaillant me suffit-elle? ou bien peut-on me demander de prendre une licence de gros, ce qui m'obligerait à charger 1 pour 100?

Réponse.— Votre licence de détail suffit. Vous n'avez pas à avoir de licence de gros ni à charger 1 pour 100 pour ces retrocessions, attendu que cette taxe a déjà été payée par vous au marchand de gros de Montréal de qui vous avez acheté.

ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES EPICIERS

La section des épiciers de Montréal de l'Association Marchands Détaillants du Canada a tenu une importante assemblée, mercredi dernier, aux locaux ordinaires, rue Craig est. Un grand nombre des membres assistaient et plusieurs questions très intéressantes ont été discutées vivement.

Le nouveau président, M. A. Sarrazin, qui avait été élu lors de la dernière assemblée, a prononcé une courte allocution pour remercier les membres de la confiance qu'ils lui ont mise en lui. Il félicita ceux dont il prenait la succession et qui ont fait de la section des épiciers l'association la plus prospère qu'elle est aujourd'hui. Il fera tout en son possible pour suivre leurs traces. M. Sarrazin fit ensuite appel à l'union déclarant que c'est dans cet esprit que les épiciers assisteront à faire valoir leurs droits. Il insiste fortement pour que tous les membres s'intéressent au travail de l'association et qu'ils se rendent toujours très nombreux aux assemblées.

M. Ubald Sansregret, secrétaire, ajouta quelques mots pour rappeler le travail fait par les quatre présidents sous lesquels il a gardé la fonction de secrétaire. Il réalise les progrès accomplis et ne doute pas que le nouveau président saura faire de même. Il insista également sur l'importance des assemblées nombreuses.

Les membres discutèrent ensuite la question de la hausse de la bière et du vin par les clubs et hôteliers, surtout les premiers, pour être consommés au dehors des établissements. La chose arrive fréquemment, dit-on, et elle est défendue par la loi. Les membres suivants prirent part à la discussion: Pierre Filion, David Lachesne, J. E. Poirer, Ubald Sansregret et M. Charlebois. Finalement sur la proposition de M. Kipnis, secondée par M. Pierre Filion, l'assemblée a décidé de protester auprès du bureau du revenu de qui relève l'administration des licences.

Il fut ensuite question du refus des brasseries d'accepter les bouteilles dont le goulot a été quelque peu déformé par l'effort fait en enlevant la couronne qui bouche les bouteilles de bière. Les épiciers trouvent étrange que les brasseries prennent cette décision. Ils chargent 85 cents par douzaine de bouteilles vides, et les épiciers ne peuvent faire autrement que charger 5 cents aux consommateurs afin de ne pas les pressurer trop; ils perdent 25 cents par douzaine de bière vendue.

M. Kipnis parla longuement sur cette question et demanda que les épiciers devraient aller voir les brasseurs et leur demander à être un peu moins sévères, car, après tout, ce n'est que depuis la substitution de ces couronnes aux vieux bouchons de liège que les bouteilles se détériorent ainsi. Il n'y a donc pas de la faute des épiciers qui vendent la bière à perte.

Le comité sera composé de l'exécutif et des membres suivants: Kipnis, Turgeon, Filion, Lavallée, C. A. Gascon, Lachesne, Lefebvre, Lussier.

Les épiciers désirent également protester contre un article paru, le mercredi, 27 octobre, dans un quotidien du soir, engagé dans une campagne contre les profits excessifs. Il est dit dans cet article que les épiciers font un profit de 25 à 33 pour cent sur le beurre en le vendant au-dessus de 60 cents la livre, alors qu'ils ne le paient que 45 à 50 sous à la crèmerie.

Les épiciers déclarent que le journal n'est évidemment pas renseigné, car il aurait su que le beurre de crèmerie ne se vend plus 45 sous la livre depuis bien longtemps.

M. Lapointe, secrétaire général provincial, suggère aux épiciers d'écrire au secrétaire général à Ottawa, M. Trowern, à l'effet d'exercer une pression auprès du gouvernement fédéral pour que les épiciers ne soient pas obligés de payer pour le papier qui enveloppe les viandes fumées, le jambon, etc., mais qu'ils reçoivent la pesée nette de viande qu'ils achètent. Un mouvement dans ce sens est entrepris dans tout le Dominion, et il aura sans doute pour bon effet d'influer sur le prix de ces marchandises.

Sur proposition de MM. Lussier et Lachesne une résolution dans ce sens est adoptée.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL

La deuxième réunion générale mensuelle de la Chambre de Commerce, depuis la reprise après les vacances, a eu lieu mercredi, sous la présidence de M. Joseph Quintal, président. On y remarquait les membres suivants: Joseph Ethier, C.-H. Catelli, Jos. Fortier, J.-N. Cabana, J.-O. Labrecque, Emile Rolland, J.-P. Gervais, A.-H. Hardy, L.-M. Cronellier, A.-F. Ladouceur, Aquila Légris, Lambert de Roode, Léon Lorrain, secrétaire.

Avant le dépouillement du courrier, on permit à MM. F.-W. Stewart, président de la section de Québec, de l'Association des Manufacturiers Canadiens, et Michael Hirsch, de la même association, d'expliquer les vues de leur association sur la question des nouveaux taux du téléphone.

L'Association des Manufacturiers Canadiens désire coopérer avec la Chambre de commerce et le Board of Trade au sujet de cette question, afin de sauvegarder l'intérêt public. Décision sera prise plus tard sur cette question qui a été discutée à huis-clos.

Une très intéressante lettre a été reçue par la Chambre, de M. J.-W. Richardson, de North Bay, au sujet du projet de creuser le Saint-Laurent entre Montréal et les Grands Lacs, afin de faciliter le commerce américain.

Dans cette lettre, M. Richardson félicite tout d'abord la Chambre de commerce pour l'attitude patriotique qu'elle a prise au sujet de cette question en favorisant plutôt le creusement du canal de la Baie Georgienne qui servira mieux les intérêts du pays, plutôt que le projet du Saint-Laurent.

Plus loin, M. Richardson dit que le maire Church n'est évidemment pas sincère en demandant de sacrifier les intérêts du Canada au profit de la ville de Toronto

seulement, car le creusement du canal du Saint-Laurent n'est favorisé, à Toronto, que dans ce but. Le maire Church s'excite, dit-il, et il accuse la Chambre de commerce de Montréal d'être jalouse de Toronto, mais s'il avait maintenu cette attitude longtemps, il n'aurait pas été maire de la Ville-Reine plus d'un terme. Le projet du Saint-Laurent coûtera des millions de plus que celui du canal de la Baie Georgienne qui sera entièrement construit en Ontario. L'auteur de la lettre termine en disant que la Chambre de commerce n'aurait pas de peine à avoir l'assentiment de tous les citoyens du Dominion en faveur du canal de la Baie Georgienne et il lui demande de maintenir son attitude ferme et énergique en faveur de ce projet.

La lettre a été soulignée de vifs applaudissements de la part des membres du conseil.

M. Henri Viau reprend la question de l'amendement du code du notariat dans la province de Québec en disant que la dernière lettre reçue de l'Association du Notariat Canadien approuve l'amendement du code relativement à l'inscription des noms et adresses des acquéreurs et des vendeurs dans les actes notariés, mais que cette question devait être discutée au congrès de juillet 1920. Cependant rien n'a été fait à cette réunion annuelle. M. Viau réitéra alors sa demande priant le secrétaire d'écrire de nouveau à l'Association du Notariat Canadien demandant d'exercer une pression auprès de la législature à la prochaine session pour obtenir cette réforme.

Le secrétaire Lorrain déclare qu'il a écrit mardi matin.

M. L. M. Cornellier soulève de nouveau la question d'un embranchement entre le Transcontinental et la ville de Montréal entre La Tuque et Cochrane. M. O. H. Cattelli, président de la commission des transports, déclare que cette question a déjà été étudiée et que d'ailleurs la commission des chemins de fer du Canada l'étudie actuellement et que des ingénieurs sont actuellement à inspecter la route pour voir aux dispositions à prendre. La commission des transports est bien consentante, cependant, à étudier à nouveau cette question.

M. le président Joseph Quintal déclare que la commission spéciale nommée par la chambre pour faire l'étude de la question du tarif avant de se présenter devant la commission fédérale du tarif, qui sera à Montréal les 15, 16 et 17 novembre courant, n'a pu se rassembler mais qu'elle le fera dans le cours de cette semaine et de la semaine prochaine, avant la prochaine assemblée du conseil, mercredi prochain.

M. le secrétaire donne lecture d'un extrait de "L'Etoile Belge", dans lequel M. Godfroy Langlois, représentant de la province de Québec, rectifie certaines assertions du journal au sujet des oeufs canadiens. Notre commissaire en Belgique déclare que les oeufs canadiens sont de première qualité et qu'on en trouvera la preuve dans les exportations considérables qui se font chaque année dans plusieurs pays d'Europe.

BONNE NOUVELLE POUR LES TAILLEURS ET LES MARCHANDS DE MOD

L'Association des Marchands-Détailants du Canada désire faire part aux Marchands-Tailleurs et Marchands de Modes, que les démarches faites par l'Association près du Gouvernement, demandant que ces Marchands soient pas obligés de payer la TAXE DES MANUFACTURIERS ainsi que celle de Luxe, ont réussi à faire obtenir ce qu'on demandait.

Le Secrétaire de la Province de Québec, M. M. I. pointe, a reçu un avis d'Ottawa, par lequel on lui annonce qu'après avoir étudié les objections faites par l'Association, le Gouvernement avait décidé que tous Marchands de Détail, ne doivent se procurer que la Licence de TAXE de LUXE seulement. Un ordre en Conseil doit être promulgué bientôt pour confirmer cette décision.

L'Association espère donc que les Marchands, sur ses Membres-Actifs, seront heureux d'apprendre cette nouvelle.

L'HISTOIRE DU THE ET DE SA CULTURE

La Compagnie des Thés Salada publie une très jolie brochure rédigée en excellent français et superbement illustrée sur le sujet: l'histoire du thé et de sa culture. Voilà un document qui ne manquera pas d'intéresser les épiciers et tous ceux qui désirent en prendre connaissance n'ont qu'à demander ce petit fascicule à la compagnie Salada qui se fera un plaisir de le leur faire parvenir gracieusement.

MARIAGE DE Mlle MARIETTE HEBERT

Mercredi, le 20 octobre à la basilique de Montréal, été célébré le mariage de Mlle Mariette Hébert, fille de M. et Mme Zéphirin Hébert, de Montréal, avec M. Philippe Krafft, croix de guerre, fils de Mme Krafft, boulevard St-Michel, Paris. Le mariage a été béni par Monseigneur Bruchési, archevêque de Montréal à 11 heures et après une réception privée à la demeure des parents de la jeune mariée, M. et Mme Krafft partirent en automobile pour le Lac Placide pour y passer quelques jours. Les nouveaux époux s'embarqueront au début de novembre pour Paris, où ils résideront 26 Avenue Georges V.

DECES

Nous avons appris avec regret la mort de Mme Chicoine, épouse regrettée de M. J. E. Chicoine négociant bien connu de Verchères. Nous adressons à M. Chicoine et à sa famille l'expression de notre sincère sympathie.

Le Commerce du Poisson au Canada

Le Bureau Fédéral de la Statistique publie cette semaine un état préliminaire sur l'industrie de la pêche au Canada pour l'année 1919, après compilation des rapports qu'il a recueillis en collaboration avec la division des pêcheries du Ministère de la Marine et des Pêcheries. On y voit que la valeur totale du poisson vendu à l'état frais et les produits du poisson s'élèvent à \$56,485,579 au lieu de \$56,250,544 en 1918. Les diminutions les plus considérables ont porté sur la sardine et le hareng, tant au point de vue du volume que de la valeur. L'églefin, le flétan et la morue ont été pêchés en plus grande quantité cette année qu'en 1918, mais leur prix de vente a été moindre. Enfin le saumon, le homard, le maquereau sont en augmentation, en volume et en valeur. Le poisson pêché en Colombie Britannique avait une valeur de \$25,301,607, ce qui constitue une augmentation de deux millions de dollars, sur les chiffres de 1918. Celui de la Nouvelle-Ecosse était évalué à \$15,171,199, soit une légère augmentation sur 1918. La valeur des pêcheries de l'Ontario, de l'île du Prince-Edouard, de la Saskatchewan et de l'Alberta présentent une augmentation; contrairement à celles du Nouveau-Brunswick, de Québec, du Manitoba et du Yukon sont en décroissance.

Entre les principaux poissons, on doit signaler le saumon en boîte, dont il a été produit 1,394,215 caisses, d'une valeur de \$13,842,140 c'est-à-dire une légère diminution sur 1918, tant en quantité qu'en valeur. La production du saumon en boîte a donné 128,759 caisses d'une valeur de \$1,095,934 en 1919 contre 107,812 caisses d'une valeur de \$1,254,690 en 1918. La sardine en boîte représente 119,225 caisses d'une valeur de \$593,811 en 1919, au lieu de 127,193 caisses d'une valeur de \$1,227,988 en 1918. On remarque des augmentations du volume et de la valeur de la morue sèche et du maquereau salé; par contre la morue fumée et le hareng mariné présentent un fléchissement. Quant aux poissons vendus pour être consommés frais, les principales variétés, au point de vue de leur valeur, étaient le flétan 240,728 qtx, évalués à \$5,114,416; le saumon 460,413 qtx, évalués à \$3,824,158; le poisson blanc 196,953 qtx, évalués à \$1,845,854; le homard 85,340 qtx, évalués à \$1,224,882. Parmi les autres espèces vendues en grandes quantités pour la consommation à l'état frais on trouve le maquereau, le hareng, la morue, l'éperlan, la truite et l'églefin.

Les tableaux qui suivent contiennent un bref résumé des statistiques de la production pour 1919, avec les chiffres comparatifs de 1918.

Quantité prise et montant des ventes des principaux poissons en 1918 et 1919.

Poissons	1918		1919	
	Quantité prise	Montant des ventes	Quantité prise	Montant des ventes
Saumon, qtx.	1,531,773	\$17,869,517	1,688,653	\$17,889,974
Morue, qtx.	2,206,666	10,083,562	2,606,770	9,986,837

Homards, qtx.	264,096	3,531,104	345,806	5,338,343
Flétan, qtx.	207,139	5,490,226	243,449	5,119,842
Hareng, qtx.	1,973,669	4,719,561	1,573,986	3,846,580
Eglefin, qtx.	554,366	2,796,171	564,574	2,048,746
Maquereau, qtx.	196,781	1,937,211	229,877	2,035,849
Poisson blanc, qtx.	205,044	1,927,868	197,403	1,849,741
Truite, qtx.	86,608	808,770	68,670	862,966
Eperlan, qtx.	87,555	971,206	75,271	835,195
Sardine, barils.	295,770	2,320,513	214,525	830,074
Merluce et lingue, qtx.	245,051	844,565	244,749	645,570
Doré, qtx.	70,088	649,180	61,727	582,744

Poissons destinés à être consommés frais, dont la valeur a dépassé \$500,000 en 1919, avec chiffres comparatifs de 1918.

Poissons	1918		1919	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Flétan, qtx.	203,379	\$5,448,546	240,728	\$5,114,116
Saumon, qtx.	291,896	3,571,865	460,413	3,824,158
Poisson blanc, qtx.	200,172	1,901,548	196,953	1,845,854
Homards, qtx.	59,251	1,273,247	85,340	1,224,882
Maquereau, qtx.	106,804	959,302	106,867	987,146
Hareng, qtx.	384,390	1,502,230	173,576	868,169
Morue, qtx.	202,235	1,207,758	166,530	862,746
Eperlan, qtx.	87,460	970,156	75,653	834,835
Truite, qtx.	74,236	747,455	65,151	832,481
Eglefin, qtx.	191,596	950,845	130,211	537,889

Produits des pêcheries dont la vente a dépassé \$500,000 en 1919, avec chiffres comparatifs de 1918.

Énumération	1918		1919	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Saumon en boîte, caisses.	1,633,789	\$14,067,249	1,394,215	\$13,842,140
Morue, séchée, qtx.	520,818	5,914,891	605,135	6,811,315
Homards en boîte, caisses.	107,812	2,254,690	128,759	4,095,934
Morue, salée verte, qtx.	315,855	2,471,740	278,091	1,711,431
Maquereau, salé, barils.	38,941	960,181	42,897	1,036,199
Sardine en boîte, caisses.	177,193	1,227,988	119,225	593,811
Hareng, mariné, barils.	139,711	1,502,807	72,428	554,573
Hareng, fumé, qtx.	67,113	494,375	95,912	536,704
Eglefin, séché, qtx.	72,266	697,969	56,673	531,185
Hareng, salé sec, qtx.	175,493	352,786	262,225	504,972

Valeur des pêcheries, par provinces, en 1918 et 1919, et fluctuations.

Provinces	1918	1919	Augmentation ou diminution sur 1918	
			Aug.	Dim.
Colombie-Britannique.	\$27,282,223	\$25,301,607	—	1,980,616
Nouvelle-Ecosse.	15,143,066	15,171,929	+	28,863
Nouveau-Brunswick.	6,298,990	4,979,074	—	1,319,916
Québec.	4,568,773	4,258,731	—	310,042
Ontario.	3,175,111	3,410,750	+	235,639
Île du Prince-Edouard	1,148,201	1,536,844	+	388,643
Manitoba.	1,830,435	1,008,717	—	821,718
Saskatchewan.	447,012	475,797	+	28,785
Alberta.	318,913	333,630	+	14,717
Yukon.	37,820	8,800	—	29,020
TOTAUX.	\$60,250,544	\$56,485,579	—	3,764,965

LE COMMERCE DU CANADA

Les statistiques qui viennent d'être publiées sur les fluctuations du commerce canadien indiquent que nos importations ont diminué pendant la période des douze mois se terminant le 30 septembre dernier. Le Canada a acheté à l'étranger au cours de cette période des marchandises pour une valeur de \$1,325,767,940 contre \$886,139,956 pendant la période correspondante de l'an dernier. Nos exportations, par ailleurs, ont atteints la valeur de \$1,208,919,175 contre \$1,210,541,287 l'année dernière.

C'est donc une diminution lorsqu'il devrait y avoir une augmentation et une augmentation quand il devrait y avoir une diminution. En septembre 1919 nous avons une balance favorable de commerce de \$324,401,431 et cette année à la même date, nous avons une balance défavorable de commerce de \$116,848,765.

Nos exportations vers les Etats-Unis ont augmenté d'une valeur de huit millions pendant cette période, mais nos importations des Etats-Unis, pendant ce même laps de temps, augmentaient de 200 millions de dollars. Il faut bien se souvenir aussi que notre dollar est déprécié sur la place américaine et que la moyenne de l'escompte pendant cette période a été d'au moins 95/8 pour cent. Nous avons, pendant ce laps de temps, acheté des marchandises aux Etats-Unis pour la valeur de \$919,000,000 et nous leur en avons vendu pour une valeur de \$513,000,000. C'est donc un écart de \$406,000,000 pour le Canada.

Nous avons cependant une balance favorable de commerce avec l'Angleterre. Cette balance, au 30 septembre dernier, était de \$158,000,000. Cependant, nous achetons plus que nous achetions en Grande-Bretagne et nous leur vendons moins. En 1919 nous avons acheté des marchandises en Grande-Bretagne pour une valeur de \$79,000,000 et cette année nous en avons acheté pour une valeur de \$217,000,000. Par ailleurs, en 1919 nous vendions à l'Angleterre des marchandises pour une valeur de \$549,000,000 tandis que cette année nous leur avons vendu que pour \$375,000,000. Cette diminution des exportations vers l'Angleterre est évidemment due au taux du change qui n'est pas favorable à l'Angleterre depuis plusieurs mois.

LES VIVRES DANS NOS ENTREPOTS

En date du 29 octobre dernier le Bureau des statistiques publie un rapport montrant les approvisionnements de viandes, produits laitiers et poissons, dans les entrepôts frigorifiques du pays au 1er octobre.

Le beurre de crèmerie en entrepôt s'élève à 25,333,144 livres et le beurre de laiterie à 1,120,760 livres. Le

stock du beurre de crèmerie montre une augmentation 6.32 pour 100 sur le mois dernier et de .31 pour 100 l'année dernière. Le stock de beurre de laiterie accuse une diminution de 14.79 pour 100 sur le mois dernier et 23.81 pour 100 sur l'année dernière.

Le stock d'oléomargarine est de 612,812 livres, une augmentation de 39.9 pour 100 sur le premier septembre et de 37.53 pour 100 sur 1919.

Le montant total de livres de fromage en entrepôt est 20,010,740 livres. C'est 24.68 pour 100 de plus que le mois dernier, 32.62 pour 100 de moins que l'année dernière. Le stock d'œufs comprend 13,031,003 douzaines dans les réfrigérateurs, 612,642 douzaines dans d'autres endroits et 1,164,296 livres d'œufs congelés. Le stock des réfrigérateurs a diminué de 11.27 pour 100 sur le mois dernier et a augmenté de 2.38 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de porcs qui subissent les procédés de conservation s'élèvent à 21,609,633 livres. Ce total est composé comme suit: 3,804,076 livres de porc gelé; 1,164,350 livres de porc frais, non gelé; 1,705,942 livres, porc salé; 6,779,302 livres, mariné; 8,155,954 au procédé de boucanage. Les stocks de porcs accusent une diminution de 13.17 pour 100 sur le mois dernier et de 48.50 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de boeuf en entrepôt s'élèvent à 9,715,309 livres. C'est une diminution de 70.85 pour 100 sur l'année dernière et une augmentation de 39 pour 100 sur le mois dernier. Ces stocks comprennent 4,298,023 livres de boeuf frais gelé; 4,523,394, frais, non gelé; 649,454, boeuf fumé et 244,438 au procédé de boucanage.

Le mouton et l'agneau en entrepôt sont de 1,984,190 livres, une augmentation de 51 pour 100 sur le mois dernier et de 4.5 pour 100 sur l'année dernière.

Les stocks de volailles s'élèvent à 400,534 livres. C'est 9.34 pour 100 de moins que le mois dernier et 43.37 pour 100 de moins que l'année dernière. Les stocks incluent 84,153 livres pour rôtir, 65,535 livres de poulets, 99,402 livres de volailles ordinaires, 34,742 livres de canards, 3,411 livres d'oie, 23,403 livres de dindes et 89,887 livres non classifiées.

Les stocks de poisson s'élèvent à 23,729,897 livres dont 21,485,247 sont en entrepôt. C'est une augmentation de 12.73 pour 100 sur le mois dernier et de 6.63 pour 100 sur l'année dernière.

UN GROS INCENDIE A STANISLAS (P.Q.)

Cinq maisons d'habitation, un hôtel, deux magasins, une forge et un hangar à foin ont été détruits récemment par le feu à Stanislas (P.Q.), près de Valleyfield; les dommages sont estimés de \$150,000 à \$200,000. Neuf familles ont été privées de logis, et presque toute la partie commerciale du village a été affectée par cet incendie.



PHARMACIE-PARFUMERIE



MODELES DEPOSES ET CONCURRENCE DELOYALE AU POINT DE VUE DU PARFUMEUR

Les questions de dépôt de modèles et de protection contre la contrefaçon sont d'un intérêt tout particulier pour les parfumeurs, car il n'y a vraiment pas d'autre industrie dans laquelle ces deux éléments entrent pour une aussi large part.

L'aspect du contenant est le moyen par lequel vous faites connaître vos produits à un nouveau client. C'est l'aspect du boîtage qui attire l'œil et provoque le désir.

Une boîte ou un flacon de composition artistique est toujours supposé contenir un produit attrayant et également artistique. La présentation extérieure excite la curiosité et invite à un essai du produit. Il n'est donc pas étonnant que les parfumeurs aient donné un cachet tout particulier aux contenants qu'ils emploient.

Si donc l'aspect extérieur a cette importance commerciale, il est évident qu'il doit être protégé contre la contrefaçon. La loi reconnaissant cette importance vous offre deux moyens de protéger vos boîtages et vos flacons : le dépôt du modèle et la défense contre l'imitation.

Modèles déposés.

Pour être susceptible de dépôt, un dessin doit être un article créé de toutes pièces.

La loi exige quatre caractéristiques : invention, originalité, nouveauté et décoration.

Le côté invention est indispensable, car la loi à invoquer est une loi sur les inventions.

La loi du 29 août 1842 dit expressément : "Tout dessin nouveau et original inventé ou exploité" et les mots "ou exploité" qui figuraient dans les lois du 2 mars 1861, 8 juillet 1870 et 22 juin 1874 ont, par amendement, en date du 9 mai 1902, été supprimés, de sorte que l'invention demeure actuellement le seul élément nécessaire au dépôt d'un dessin.

Cette condition imposée par les Tribunaux est incontestablement préjudiciable puisqu'elle ne protège pas l'inventeur au-delà du dépôt.

Les Tribunaux tendent à prétendre qu'il faut autant d'invention pour créer un dessin que pour créer une pièce mécanique. Cette manière de raisonner est évidemment fautive. Une pièce mécanique est établie en vue de la production d'un nouvel objet. Elle représente une nouvelle application du mouvement mécanique. Elle est brevetable parce

que différente d'autres pièces dans son application. Sa forme n'entre pas en ligne de compte. Un dessin, au contraire, est établi pour établir une différence visuelle entre deux objets. L'œil est le seul juge. Si deux décorations sont assez diverses d'aspect pour ne pouvoir être confondues, le but principal a été atteint en dehors de cette activité mentale, impondérable, connue sous le nom d'invention. La question de l'invention est facilement résolue par des lois physiques déterminées et bien connues, mais la détermination de la part de l'invention dans une présentation dépend de l'interprétation de celui qui regarde, c'est-à-dire que cette appréciation varie avec chaque personne.

Aucune règle, par conséquent, ne détermine précisément la part de l'invention dans les dessins.

La loi actuelle n'exige pas la nouveauté et l'originalité, car la nouveauté et l'originalité sont précisément les caractéristiques de l'invention. Elles ont été prises dans les anciennes lois dans lesquelles elles étaient nécessaires, en raison de ce que ces lois s'appliquaient aussi aux dessins "créés" quoique non inventés.

C'est seulement au cours de la loi sur les brevets du 9 mai 1902 qu'apparaît la clause de la décoration et cette addition est à la fois une exigence et une restriction inutile puisqu'elle ne répond pas à la question de savoir si un objet est ou n'est pas décoratif aux yeux du Bureau des Inventions ou à ceux des Tribunaux. Il n'y a donc pas et il ne peut y avoir de règle générale applicable à cette propriété d'un conditionnement. Quelle que soit l'insuffisance de la loi en cette matière, insuffisance qui s'est traduite par toutes sortes de décisions contradictoires suivant le Tribunal appelé à juger, il faut cependant s'y soumettre pour pouvoir obtenir un brevet.

Un dessin doit donc être : inventé, nouveau, original et décoratif.

Il ne doit pas non plus avoir été connu ou employé avant la demande qu'en fait l'inventeur : il ne doit pas non plus avoir été breveté ou décrit dans aucune publication imprimée américaine ou étrangère avant son invention ou plus de deux ans avant le dépôt et n'avoir pas été mis en vente ou en usage public en Amérique plus de deux ans avant le dépôt, à moins qu'il ne soit prouvé que le premier inventeur a abandonné le modèle.

Telles sont les clauses selon lesquelles un dessin déposé est valable.

Il est évident que les difficultés que l'on rencontre pour obtenir le brevet d'un dessin, en augmentent la valeur lorsque le brevet est accordé.

Les marchands ont une tendance à adopter les condi-

tionnements déposés par les fabricants de verrerie ou de cartonnage. C'est bien certainement la manière la plus facile d'obtenir un dessin personnel; ce n'est cependant pas, et loin de là, la méthode la plus avantageuse, en raison de ce que, généralement, les droits de dépôt sont acquis au fabricant, et que, de plus, les inventeurs s'ingénient à conserver à leurs contenants un aspect aussi rapproché que possible de celui du dessin déposé.

Soyez donc originaux. L'originalité d'un dessin n'est pas difficile à obtenir et les résultats de l'ingéniosité personnelle ont une valeur supérieure à l'ingéniosité des fabricants: ainsi votre présentation est personnelle et permet de distinguer facilement le produit.

Concurrence déloyale.

La loi dit qu'il y a concurrence déloyale lorsqu'un fabricant ou un marchand, pour persuader le public que les articles qu'il vend sont les siens, emploie une marque, un nom, une phrase ou un habillage de contenant déjà employé par un autre pour son affaire.

Concurrencer déloyalement, c'est donc prendre les signes extérieurs commerciaux d'une autre maison pour essayer de tromper le public.

La doctrine de la concurrence déloyale est parallèle à celle de la fraude: l'intention de fraude est matérielle et peut être prouvée par témoignage direct ou par déduction.

On croit généralement, et à tort, qu'il y a concurrence déloyale seulement en matière de couleur, d'habillage ou d'aspect du contenant alors qu'elle existe toute les fois qu'il y a imitation d'une présentation déjà admise par le public comme caractéristique d'une certaine marque. Il n'est pas besoin que le premier employeur ait seul droit au dispositif ou au dessin et c'est en cela que consiste la différence avec la juridiction des marques de fabrique.

Une marque de fabrique, qu'elle soit déposée ou non, ne peut être employée que par son propriétaire; aussi une marque de fabrique doit-elle être conçue suivant certains termes légaux déterminés. L'emploi de tel mot ou symbole peut, dans certains cas, ne pas être considéré comme concurrence déloyale.

Des noms commerciaux, tels que noms géographiques ou termes descriptifs qui ne peuvent être considérés comme marques de fabrique, mais peuvent cependant s'être associés assez intimement avec un commerçant pour acquérir la valeur d'un sous-titre, sont susceptibles d'être protégés par la loi sur la concurrence déloyale.

L'essence même de la concurrence déloyale peut, en résumé, se définir ainsi: vendre sa propre marchandise avec l'intention de faire croire au public qu'il en achète une autre.

Ayant à sa disposition toutes les lettres de l'alphabet, à même de choisir parmi toutes les couleurs de l'arc-en-ciel, et de construire toutes les figures géométriques possibles, le commerçant peut donc copier facilement la marque de fabrique d'un confrère, la couleur et la forme de son

boitage ou encore la couleur et la forme de ses étiquettes; il est donc nécessaire de pouvoir le contrôler, car ces faits constituent une tentative illégale pour obtenir le bénéfice de la réputation qu'a su se faire le premier employeur.

Il n'y a pas d'excuse morale ou légale à la concurrence déloyale. Cet acte côtoie l'escroquerie: c'est, en réalité, soustraire de l'argent du coffre-fort d'un concurrent sans employer de fausses clefs ni d'explosif.

Il est, d'ailleurs, inutile d'avoir recours à la concurrence déloyale. La création de nouvelles marques de fabrique, de nouvelles étiquettes et de contenants d'aspect personnel est chose aisée pour nos commerçants actuels; des experts existent, d'autre part, qui ne demandent qu'à les aider à l'occasion.

Il arrive encore ceci: c'est que, lorsqu'un fabricant ou un commerçant essaie de tromper le public et de lui faire croire que ses produits sont ceux d'un autre, une égale proportion de ce public achètera les produits de celui qu'il a voulu contrefaire en croyant acheter les siens. Où est alors le bénéfice?

Pourquoi dépenser votre argent pour lancer un produit, lorsque ce même produit peut aussi être acheté auprès d'un grand nombre d'autres fabricants.

Pourquoi faire de la publicité pour la marchandise de votre concurrent au lieu d'annoncer la vôtre.

Vous ne paieriez certainement pas une partie de son budget de publicité s'il vous demandait de le faire. Pourquoi alors agir ainsi délibérément contre votre intérêt?

Le commerçant avisé, est celui qui construit pour l'avenir, et il ne peut le faire qu'en s'appuyant sur ses propres fondations. Même si la concurrence déloyale n'était ni illégale, ni immorale et même s'il était permis de vendre ses marchandises comme étant celles d'un autre, quel argument raisonnable pourrait-on produire pour essayer de démontrer que cette façon de procéder est commercialement avantageuse?

Le commerçant véritablement fier de la réputation de sa maison et soucieux d'amener à lui le public acheteur ne donnera jamais, à ses clients, de lettres d'introduction pour son concurrent.

Essayer de faire des affaires sur la réputation et l'habileté d'autrui, c'est implicitement reconnaître que l'on ne jouit soi-même d'aucune réputation, que l'on ne possède aucune confiance et que l'on ne sait comment les acquérir.

L'homme vraiment avisé fait paître son troupeau dans son propre champ; il s'évite les ennuis d'un procès et, à l'occasion, fertilise sa terre.

Votre affaire est votre propriété, mais vous pouvez seulement la maintenir en faisant l'éducation du public et en lui apprenant à établir une différence entre vos produits et ceux des autres.

By Howard S. Neiman,

Trade Mark and Patent Counsel
for "The American Perfumer
and Essential Oil Review".



L'ART DE LA VENTE AU DETAIL



"Que feriez-vous?" demandait un marchand à un vendeur parlant devant un club commercial, "que feriez-vous si votre personnel de vente ne se tenait pas au compte de ce que le magasin annonce?"

"Une seule chose", répondit l'orateur, "je verrais à ce que chaque département du magasin reçoive avis préalable de ce qui y est annoncé chaque jour."

"C'est ce que je fais" dit le marchand, "mais cependant il est fréquent d'entendre des vendeuses dire aux clients qu'elles ne savaient pas que telle ou telle chose ait été annoncée".

"La première fois qu'une vendeuse se montrerait capable de cette faute", dit l'orateur en question, "j'irais la trouver et je lui expliquerais avec courtoisie mais je ne lui remettrai rien pour quoi elle était au magasin. La seconde fois que la chose se produirait, je la ferais venir et je lui expliquerais qu'à mon avis elle n'était pas dans la place qui lui convenait et qu'elle ferait mieux de se mettre cuisinière que de se consacrer à tout autre ouvrage qui serait plus utile à ses cordes."

Cela ne vous donne-t-il pas à réfléchir, Monsieur le marchand?

Imaginez ce que pense une cliente quand elle voit que les vendeuses ou vendeurs ne savent pas ce que le magasin annonce dans leur département.

Le meilleur moyen de recevoir l'argent.

Il est fort désagréable d'avoir une dispute au sujet de la somme d'argent que le client vous a remis entre les mains. Ces situations déplaisantes peuvent être évitées en désignant toujours le montant du billet ou de la pièce monétaire que le client vous a remis. Ainsi, si le client vous remet un billet de \$2.00, dites: "Deux dollars" quand vous recevez l'argent. Si alors le client arrivait à penser que c'était un billet de \$5.00, il verrait son erreur avant que l'argent disparaisse de sa vue.

Et pour demander l'argent? Vous pouvez obtenir la remise rapide de l'argent en disant simplement quand l'achat est terminé: "Cela s'élève à \$2.75". En disant cela le paiement se fait sans être obligé d'en faire une demande directe.

En rendant la monnaie, il est préférable d'ajouter ce que l'on rend au montant de l'achat. Ainsi, si l'achat est de quatre-vingt-cinq cents et que le billet remis soit de \$1.00, la monnaie devra être rendue et comptée comme suit: "Quatre-vingt-cinq cents, quatre-vingt-dix (en laissant

tant tomber la pièce de cinq sous dans la main du client), un dollar (en lui donnant la pièce de dix sous), deux dollars, trois, quatre, cinq, (en lui donnant les quatre dollars)."

Cette méthode évite au client d'ajouter le montant de l'achat au montant de la monnaie, de façon à s'assurer que la monnaie exacte a été rendue.

Les magasins d'aujourd'hui ont le "Merci" habituel imprimé sur différentes choses; mais, de toute façon, les remerciements imprimés sont un peu comme de la "cortoisie en conserve". Le "Merci" dit de vive voix à bon escient est l'huile véritable qui fait marcher la machine humaine avec souplesse.

Ne donnez à personne un brin de votre esprit. Vous pouvez en avoir besoin de tout.

Ne dorlottez pas vos petits ennuis. C'est un signe certain d'un esprit étroit. Si vous avez réellement des ennuis, faites-y face, éclairez l'atmosphère, et marchez de l'avant. Mais peut-être, après tout n'avez-vous pas de véritables ennuis. Ayez donc un petit bout de conversation avec vous-même dans un coin et voyez si vous n'avez pas joué le rôle d'un enfant au lieu de vous montrer robuste et résolu comme une grande personne.

"Quoi que ce soit que j'aie essayé de faire dans ma vie", écrivait Charles Dickens, "j'ai essayé de le faire bien, de tout mon cœur."

Cette explication simple et expressive nous donne un des secrets du succès d'un des plus grands écrivains du monde.

Essayer de tout son cœur de bien faire ce que l'on fait, c'est là le secret du succès de tout homme.

Car essayer de tout son cœur signifie essayer complètement et cela est une qualité si rare qu'elle vaut le plus haut prix du marché.

Le plus souvent, les gens qui mettent tout leur cœur dans leur effort éprouvent plus de bonheur en dehors de leur travail, tout comme ils gagnent plus d'argent.

COMMENT CLORE AVEC SUCCES UNE VENTE PERSONNELLE



Conclure une affaire dans la vente personnelle, est un des plus importants et des plus difficiles. Vous ne pouvez espérer obtenir un ordre que si le client est désireux d'acheter quelque chose d'analogue à ce que vous lui présentez et si votre marchandise l'intéresse. Si vous n'avez pas déjà amené le client dans cet état d'esprit, vous n'êtes pas en mesure d'appliquer avec succès le procédé de conclusion de l'affaire.

Mais une personne peut aimer votre marchandise, elle peut avoir l'intention d'acheter quelque chose et cependant s'abstenir de prendre la décision d'acheter. L'art de terminer les affaires est l'art de provoquer des décisions favorables.

En premier lieu, vous devez provoquer des décisions préparatoires, qui sont les préliminaires de l'achat. Une bonne annonce décidera le public à envoyer une demande de renseignements. A moins que vous ne trouviez un moyen adéquat et approprié de faire cela, vous n'entrez pas réellement en contact avec le public. A moins que la personne que vous sollicitez ne décide de vous accorder le temps nécessaire pour examiner vos échantillons, vous ne pouvez rien espérer. Ce qu'il faut alors, c'est inspirer la décision de se faire montrer un échantillon pour examen.

Par exemple, les marchands de machines à écrire s'efforcent exclusivement d'obtenir la permission d'envoyer une machine à l'essai pendant un mois. Dans un magasin de confections, la vendeuse essaie d'amener la visiteuse à essayer un manteau ou une robe, même quand la cliente prétend ne rien acheter. Provoquer de telles décisions favorables, c'est toujours le premier pas qui permet de déclencher la décision finale, celle qui conclut l'affaire. Mais l'acte qui conclut est venu, ce qui est l'ordinaire, marqué par un acte ou une parole du client, et il faut alors se préparer à un argument et le solliciter franchement une commande. De nombreuses affaires ont été tuées par un boniment incessant. Le vendeur doit mettre un terme à son argumentation logique, ou sinon il risque de se faire passer pour un homme qui ne sait pas quand le client est prêt à en finir.

Le bon moment est arrivé, le marchand doit avoir sous la main son bulletin de commande, ainsi que son crayon tout prêt, afin de pouvoir dire: "Veuillez avoir la bonté de signer ici." Ou il peut trouver plus facile d'écrire la commande lui-même, en se bornant à obtenir du client d'habitué l'écriture de la commande. Il peut même dire: "Je vais épeler votre nom, afin qu'il n'y ait pas d'erreur dans l'orthographe." Et ainsi le client épelle le nom à votre place, et vous avez par là même obtenu son acceptation.

Ou bien, un voyageur de commerce peut commencer par demander au client s'il n'a rien de commande et si le client dit oui, le vendeur peut alors lui offrir un échantillon. Naturellement, dans ces cas-

là, le client peut changer d'avis, mais le marchand a l'avantage du fait acquis et il pourra d'ordinaire faire sorte que le client s'en tienne à son engagement, comme ne lui est pas agréable d'a-surer l'effort personnel qu'il a fait pour combattre l'influence du vendeur.

M. Knox conseille toujours de faire en sorte que le client soit maintenu dans la défensive grâce aux questions qui lui sont posées. S'il vous demande: "Quand pourrez-vous me livrer une de vos automobiles?" vous avez qu'est-ce qui est prêt à céder. Si vous dites: "Pas de long-temps", n'y a pas de raison pour qu'il vous fasse maintenant une commande, et il est probable qu'il la remettra à plus tard. Mais si vous répondez à cette question par: "Quand en avez-vous besoin?", il est encore plus incité à s'engager d'avantage, en indiquant une date, et, à titre de concession spéciale, vous pouvez "se promettre de faire la livraison à cette date, s'il veut passer la commande sur-le-champ. Ce ressemble beaucoup à un match de boxe.

Si le client obtient toujours sur vous l'avantage, le instinct du jeu peut l'amener à vouloir conserver sur vous le dessus, ne serait-ce que pour satisfaire la notion de propre supériorité; mais, si vous gardez toujours sur vous l'avantage, il cédera avec bonne grâce comme devant un maître naturel.

Souvent un client peut concevoir qu'il a besoin de la marchandise, mais il ne sait pas comment il pourra payer. Dans ce cas, il sera bon de l'aider à examiner ses problèmes d'argent, comme si vous étiez un ami ou un parent. Un service de ce genre, d'ordre intellectuel, qui rend à quelqu'un, à tout autant de valeur qu'un service d'ordre commercial.

(La Publicité)

DES GARANTIES CONTRE LA BAISSSE SON DONNEES AUX ETATS-UNIS

L'American Tobacco Company a avisé ses clients qu'elle les protégera contre toute perte pouvant survenir par suite de la révision en baisse des prix du tabac. Bien que les manufacturiers de tabac ne prévoient pas de baisse avant quelque temps, les marchands de gros ont redoublé leurs achats en vue d'alléger leur inventaire. Leur apprehension est née des réductions de prix dans les autres lignes et de la baisse du tabac en feuilles. Le tabac en feuilles acheté à présent ne peut entrer en fabrication avant un an au moins. La réduction des commandes d'achat par les marchands de gros a entraîné une réduction de la production des cigarettes, mais il ne semble pas avoir eu de diminution dans la consommation.

Une action semblable de garantie a été prise par Liggett & Meyers Tobacco Co., S. Monday & Sons et d'autres compagnies. Les jobbers en temps normal gardent un approvisionnement de 30 jours, mais la garantie a été prolongée aux achats faits 60 jours avant toute réduction, sorte qu'une réserve de 30 jours peut être faite pour les envois en transit.

CONSERVES DE VIANDE DE BALEINE

Pendant longtemps, on n'a chassé la baleine que pour utiliser la graisse, l'huile et les fanons. C'est par milliers de kilos, que se chiffraient pour chaque pièce, les premières aînées récoltées, et le profit semblait appréciable. Une baleine adulte fournit en effet de 1700 kilos de fanons. Cependant, la chair musculaire de l'animal constituait un déchet énorme, que seuls, les Japonais consommaient. Si l'on songe que la baleine adulte, celle des mers polaires, atteint parfois 25 mètres de longueur et pèse alors 125,000 kilos, on ne s'étonne pas qu'un journal canadien, le *Winnipeg and Western Boer*, ait récemment affirmé qu'une baleine moyenne présente, pour qui sait l'employer, 40 tonnes de bœuf ou venaison, la baleine remplit à l'occasion l'un ou l'autre office; et l'on s'y trompe. Rien ne serait plus facile que de faire consommer pour du filet de bœuf à un convive non prévenu, un morceau de baleine conservée. Mais nous vivons à une époque où les fraudes alimentaires sont rigoureusement interdites, et tout comestible doit être désigné par son nom, et où la baleine n'est aimée pour elle-même. Le public s'y fera, s'il est bien renseigné. C'est afin de le convaincre que naguère, quelques savants américains se réunirent dans un Muséum d'histoire naturelle, pour un dîner à la baleine. Entrée, poisson, rôti, tout fut fourni par les muscles du dos d'un baleinier capturé dans le Pacifique; la plupart des convives redemandèrent, et l'un d'eux alla même jusqu'à déclarer qu'il renonçait désormais à l'aloyau.

Voilà l'anecdote; mais le fait intéressant est que depuis plus de 20 ans, les Japonais consomment la viande de baleine, et non comme un pis-aller. Ils la considèrent comme un mets délicat; et ils ont créé de nombreuses familles où l'on prépare des conserves de cette viande. Un exemple a été suivi au Canada, sur l'autre côté du Pacifique.

Moins grosse que la baleine franche, la baleine du Pacifique arrive à peser de 60 à 80,000 kilos, sur lesquels on est aisé de prélever de 30 à 40 tonnes de chair musculaire.

Cette chair ne rappelle le poisson ni par son goût, ni par sa composition élémentaire. Il résulte d'un certain nombre d'analyses, que la viande de baleine est au moins aussi riche que la viande de bœuf en matières azotées (qui elle-même est à cet égard, supérieure au poisson). A l'état frais, elle présente une coloration rouge; et son goût rappelle celui du gibier. Mais, au cours des opérations de conservation, un tour de main fait aisément disparaître ce fumet de venaison, ce qui laisse la viande de la baleine figurer honorablement à côté des viandes de boucherie soumises à l'autoclavage.

Riche en substances protéiques et en matières grasses, la viande de baleine a une valeur nutritive élevée. On exprime approximativement le chiffre de 850 calories

par livre de chair conservée. Ce qu'on observe depuis 30 ans en Japon et depuis quelques années seulement en Amérique, permet d'affirmer que la facile digestibilité de cet aliment ne le cède en rien par sa valeur nutritive. Bon goût, haute valeur nutritive, assimilation facile, la viande de baleine présente donc toutes les qualités requises pour devenir un article de consommation courante; et si le public se laisse convaincre, l'industrie de la conserve de viande de baleine est appelée à devenir importante.

Les Japonais, qui, les premiers, ont entrepris cette conservation, ont déjà porté leur technique industrielle à un haut degré de perfectionnement. C'est dans les fabriques de conserves de baleine plus récemment organisées sur la côte américaine du Pacifique et notamment en Colombie britannique, qu'on les voit installées aux mêmes modèles de établissements japonais. Tout d'abord, on n'utilisait pour la conserve que les muscles volumineux et longs du dos de l'animal. Il est commode de tailler, dans ces énormes masses musculaires, des pièces correspondant, en un seul morceau, à la dimension des boîtes. Mais peu à peu, on tend à diminuer l'importance des déchets; et l'on trouve dans le reste du corps de quoi préparer des lots très présentables, et ayant au point de vue alimentaire, une valeur égale.

Lorsque la chair de l'animal est débitée, on peut, soit procéder immédiatement aux opérations conservatrices, en respectant le goût naturel; soit faire disparaître ce goût de venaison que n'apprécient pas certains consommateurs. Rien n'est plus facile que de modifier les qualités sapides de la chair de la baleine: une courte immersion dans une solution alcaline, ou plus simplement dans une solution de chlorure de sodium suffit à annihilier le goût de gibier.

Le modèle de boîte ordinairement adopté contient des morceaux pesant une livre. Quand la viande est détaillée, le procédé de stérilisation utilisé par les Japonais, comprend deux temps: 1° les morceaux de viande de baleine sont passés à la vapeur avant d'être mis en boîte; 2° après avoir été placés dans la boîte, ils subissent une nouvelle cuisson, à la suite de laquelle les couvercles sont immédiatement scellés. Mais rien ne s'oppose à ce que la viande de baleine soit traitée suivant les procédés simplifiés qui s'appliquent aujourd'hui, en Amérique surtout, à toutes les variétés de conserves. Si cette industrie est appelée à un grand développement, les nouvelles entreprises adopteront les techniques les plus modernes, et les précautions reconnues indispensables pour assurer l'asepsie des produits destinés à la consommation après conservation prolongée, seront prises ici comme ailleurs.

L'essentiel est que le public accepte sans répugnance le nouveau aliment, dont on tente depuis quelques années de vulgariser l'emploi, et qu'il en connaisse bien la valeur. Ce n'est pas du poisson, comme le veut un préjugé entretenu par une méconnaissance grossière de l'histoire naturelle; mais, au sens courant du terme, de la viande, qui est susceptible d'être mise en quantités abondantes à sa disposition. On a calculé que la viande de baleine conservée

peut être offert au consommateur à moins de 2 francs sur les marchés de New-York. Au Canada, les prix seraient encore inférieurs. Quant à l'approvisionnement qu'il paraît possible de lancer chaque année sur les marchés, des évaluations le portent à 7 millions de kilos; la baleine du Pacifique n'est pas en effet devenue rare comme celle des mers polaires.

Mais ce que le public doit savoir, car l'abondance et le bon marché le rendraient peut-être méfiant, c'est que la viande de baleine est agréable au goût, et qu'elle représente un aliment de haute valeur. La viande de baleine conservée peut donc offrir aux petites bourses, une ressource qu'il ne faut pas négliger. Ensuite, l'habitude sera prise, et c'est pourquoi, au Canada, ceux qui s'intéressent à cette industrie nouvelle, lui prédisent un considérable développement.

(L'Industrie Française de la Conserve)

CLASSEMENT COMMERCIAL DES CONSERVES DE SAUMON.

Commercialement, les conserves de saumon sont divisées en cinq catégories principales.

La première et la plus estimée est celle du Saumon *Chinook* ou *King* (Roi), qui pèse de 20 à 60, 80 et même 90 livres. On trouve le *Chinook* dans toutes les eaux, de la baie de Monterey à l'Océan Arctique. La meilleure qualité est celle que l'on pêche dans la rivière de Columbia.

Le *Red Alaska* (Alaska Rouge) forme la seconde catégorie. Il est pêché de la baie de Bristol à la rivière Columbia inclusivement. D'après les régions où on le capture, il prend des noms différents: *Red Alaska* dans les eaux alaskiennes, *Sockeye* dans les eaux de la Colombie britannique, *Blueblack* à l'embouchure de la Columbia River, et *Quinault* sur les côtes de l'Etat de Washington, à l'embouchure de la Quinault River.

La troisième catégorie comprend le *Coho*, *Medium Red* (moyen rouge) ou *Silver* (saumon argenté) dont le poids varie de 6 à 14 livres. On l'appelle *Medium Red* en Alaska, *Coho* à la hauteur du détroit de Puget, *Silver* dans l'ouest de l'Etat de Washington, et dans l'Oregon. On le met assez rarement en conserve.

Le *Pink Salmon* (saumon rose) pèse de 3 à 11 livres. La famille à laquelle il appartient est essentiellement nomade. Dans certaines eaux, la montée a lieu chaque année; dans d'autres, tous les deux ans seulement. On ne le pêche que dans l'Ouest, le Centre et le Sud-Est de l'Alaska, la Colombie britannique et le détroit de Puget.

Enfin le *Chum Salmon* constitue la catégorie la plus inférieure, celle qui a la moindre valeur. C'est un poisson dont le poids varie de 8 à 16 livres. On le pêche dans toutes les eaux; de la baie de Bristol à la Californie.

UNE POUDRE DE TOILETTE IMPALPABLE

On emploie généralement, pour la fabrication de poudre de riz, des produits finement pulvérisés. Cependant les blutteries qui donnent des poudres passant au tamis 220 sont déjà assez rares et d'un faible rendement; c'est pourquoi on cherche de tous côtés une méthode de préparation plus rapide et plus industrielle.

Une bonne matière première est trouvée dans le carbonate de chaux précipité. On sait que ce corps est d'une finesse incomparable puisqu'il est obtenu par précipitation chimique du bicarbonate de chaux. Chaque grain de carbonate est, en somme, une molécule et sa finesse est bien supérieure à tous les corps pulvérisés et, notamment, au carbonate de chaux pulvérisé qu'il faut absolument proscrire des préparations de toilette. Au microscope, avec un fort grossissement, on voit en effet, une différence considérable entre le grain très fin du carbonate précipité chimiquement et le grain pulvérisé qui présente des arêtes vives et coupantes.

Le carbonate de chaux très pur du commerce est mis en suspension dans l'eau et on le dissout dans cette eau en ajoutant de l'acide carbonique gazeux sous une pression de 20 à 50 millimètres ou davantage si possible. Cette eau laisse, non dissous, tous les produits qui ne sont pas du carbonate de chaux pur, celui-ci se dissolvant sous forme de bicarbonate. Cette eau chargée de produits calciques est limpide et peut être vendue comme poudre de riz liquide avec un grand succès. En effet, après évaporation de l'eau et de l'acide en dissolution, le bicarbonate se précipite sous forme de carbonate chimiquement pur impalpable et d'une adhérence parfaite à la peau. Dans ce cas, on parfume avec un parfum soluble comme le *Sylvanol* qui est soluble dans l'eau. Ce parfum est un corps chimique cristallisé à odeur persistante et agréable. Il parfume à la dose de 5 centigrammes par litre.

Les fabricants de carbonate de chaux précipité le préparent selon le principe ci-dessus et on trouve du carbonate de chaux précipité léger dans le commerce, à des prix avantageux.

Il suffit de préparer, d'autre part, un colorant en poudre, en solidifiant une couleur d'aniline par du carbonate de magnésie: Dissoudre, par exemple, dix grammes de colorant rose dans un litre d'eau; ajouter du carbonate de magnésie jusqu'à obtention d'une pâte ferme. La laisser sécher, pulvériser au tamis le plus fin et additionner la poudre en quantité suffisante pour colorer.

Enfin, il est toujours possible d'ajouter un peu de gruau de riz ou de maïs très fin, un peu de talc, etc. au carbonate précipité, soit pour en modifier les qualités, soit pour en diminuer le prix.

Cette poudre de riz peut donc se faire au maximum de finesse, sans matériel coûteux.

Georges Calvin.

“La Patrie” s’en va-t’en guerre!

“La Patrie” vient de se lancer dans une campagne éducative dans le but éminemment louable en soi d’amener au plus tôt le rajustement, l’équilibre économique du pays.

Elle consacre tous les jours une partie de sa première page à un article en caractères gras, destiné à faire comprendre à ses lecteurs que la guerre étant finie, il est grand temps que nous procédions au dégonflement des prix.

C’est là évidemment faire une oeuvre méritoire. Il est grand temps que l’on revienne aux conditions normales. Malheureusement s’il est des articles de “La Patrie” qui soient fort justes, il en est d’autres qui sont marqués au coin d’une partisanerie que rien ne justifie.

Cette série d’articles, dont les en-têtes sont on ne peut plus pittoresques, puisque presque tous ont comme titre des dictons populaires, nous rappellent le pont d’Avignon: Tout le monde y passe!

L’un d’eux conseille aux ouvriers d’accepter des réductions de salaire. Ce conseil n’est pas d’application générale, car s’il est des catégories de travailleurs dont le salaire est par trop élevé—et il y en a—il en est d’autres qui reçoivent à peine de quoi faire face au coût encore trop élevé de la vie.

Comme contre-partie de ce conseil au travailleur, “La Patrie” conseille aux capitalistes d’être généreux!

Les conseils sont toujours faciles à donner—surtout lorsqu’ils s’appliquent à d’autres qu’à soi!

Dans un récent article, “La Patrie” part en guerre contre les marchands de détail qu’elle prétend être des intermédiaires dont les services sont par trop dispendieux et dont le rôle se borne à duper la clientèle. Ces marchands, dit-elle, devront disparaître!

Cette sortie est basée sur le fait que certains marchands exigent des prix moindres que d’autres.

Il n’est pas besoin d’être devin pour s’expliquer la conduite de “La Patrie” en l’occurrence.

Il y a deux catégories bien distinctes de détaillants: ceux qui possèdent des grands magasins à rayons et ceux qui dirigent des magasins spécialisés. Il n’y a que quelques grands magasins à rayons et il y a un grand nombre de petits magasins spécialisés.

MAIS, les quelques magasins à rayons prennent à eux seuls plus d’espace d’annonce dans “La Patrie” que tous les petits marchands locaux réunis.

Les grands magasins à rayons sont donc les gros clients de “La Patrie”, ceux dont il s’agit de faire mousser les affaires!

Or, les bas prix sont-ils aussi généraux dans les grands magasins qu’un vain peuple le pense?

N’est-il pas vrai que la base même du commerce du grand magasin à rayons est d’offrir certains articles à prix ridiculement bas—parfois à perte—et grâce à une réclame effrénée, créer dans l’esprit du public l’impression que tous les articles en vente sont offerts à des prix également bas—bien que l’on récupère la perte faite sur la vente des articles annoncés à grands coups de tam-tam en vendant les autres articles à prix plus élevés. S’il en était autrement comment ces magasins pourraient-ils faire face à leurs énormes frais généraux, au haut coût de leurs réclames qui occupent des pages entières: un magasin ne peut subsister sans profits!

Le magasin spécialisé vend non seulement des marchandises, il vend ses services au public du quartier où il est établi, évitant à la clientèle la perte de temps qu’occasionne une visite aux grands magasins du centre de la ville et offrant souvent (pour ne pas dire toujours) une plus grande variété d’articles d’une même catégorie que peut en offrir le magasin à rayons.

Le Génie des Affaires

Au nombre des clichés funestes que l’on entend répéter à satiété, se trouve celui-ci: “Nous n’avons pas le génie des affaires”. Nous voyons ce cliché réfuté dans un article de M. Olivar Asselin.

“A Montréal, l’industrie textile a été fondée par les Hudon, l’industrie des caoutchoucs par les Roy et les Gravel. Les grandes entreprises d’éclairage, de force motrice et de traction électrique, ont dû le jour à des Canadiens-français: Georges-Elie Amyot, un corsetier québécois, a poussé ses produits jusqu’en Afrique australe et en Australie. Napoléon Drouin et Joseph Picard, sous le nom de Bock City Tobacco Co., partagent avec Macdonald et l’Imperial Co., le commerce des tabacs au Canada. Légaré couvre aujourd’hui de ses usines et de ses entrepôts le pays tout entier. Richard sous le nom de Fashion Craft, Gareau sous le nom d’English & Scotch Woolens, ont conquis de haute lice les premières places dans la confection. Il n’aura manqué à Labelle que l’appui de ses compatriotes pour faire des grands moulins du Saint-Laurent, une entreprise canadienne-française. Charles Chaput, Hébert, Wilson, Laporte, Hudon, Patenaude et Carignan, Renaud et une demi-douzaine d’autres, dominent le marché de l’épicerie et des denrées dans tout le Canada oriental. Dubuc, avec d’infimes ressources, a édifié une affaire de pâtes de bois aussi importante à elle seule qu’une demi-douzaine des entreprises anglaises similaires. Et ainsi de suite.

“N’importe, nous n’avons pas le génie des affaires”.

Et parce que nous n’avons pas le génie des affaires”, tous tant que nous sommes—directeurs de communautés religieuses, hommes d’affaires, petits épargnants—nous prodiguons les fonds aux entreprises anglaises, directement ou par l’intermédiaire de caisses d’épargne qui n’ont de canadien-français que le nom, et nous laissons crever des techniciens de génie qui avec notre argent nous auraient enrichis en s’enrichissant eux-mêmes.

“Nous n’avons pas le génie des affaires?” Disons au moins que nous avons le génie. “des affaires des autres!”

Le grand magasin à rayons emplit les colonnes de "La Patrie" et les annonces grassement payées, tandis que le magasin spécialisé, à cause du fait que sa clientèle se recrute surtout chez les gens du voisinage immédiat de l'endroit où le magasin est situé, ne peut annoncer dans un journal dont une grosse partie du tirage atteint des gens qu'il ne saurait attirer chez lui. C'est pourquoi "La Patrie" sachant que c'est le magasin à rayons qui fera bouillir la marmite, n'hésite pas à prôner la disparition du petit marchand.

Ce n'est pas par des raisonnements du genre de celui de "La Patrie" que l'on arrivera à rassurer le public et à ramener la stabilité.

La saine économie nous enseigne que pour que la distribution des marchandises se fasse, il faut que le marchand puisse faire un profit raisonnable. Dans la plupart des cas, le marchand ajoute à son prix coûtant un pourcentage fixe qui doit couvrir ses frais généraux, un intérêt sur le capital engagé, plus ses profits clairs.

Le public ne peut et ne doit s'attendre à ce que le marchand vende à perte. Les magasins qui prétendent le contraire mentent à dessein et ce sont eux qui ne voient dans la stabilité que des maïs à duper.

Nous en reparlerons

LA PRODUCTION DE LA PARFUMERIE FRANÇAISE

Sous la signature de M. Marcel Hegelbacher, la Correspondant Universelle publie, au sujet de la production et du commerce français de la parfumerie, quelques chiffres intéressants.

D'après l'auteur en question, la valeur de cette production était, en 1914, de 100 millions de francs, et voici les chiffres relatifs au commerce extérieur (année 1913).

Essence de rose, importation: 1,000 kgs (3,740,000 fr.), exportation: 1,645 kgs (3,620,000 fr.); essence de géranium et d'ylang-ylang, importation: 80,000 kgs (4 millions et demi), exportation: 6,500 kgs (1/3 de million); autres essences: importation: 600,000 kgs (30 millions), exportation: 870,000 kgs (20 millions); savons de toilette, importation: 4 millions et demi; exportation: 8 millions et quart; parfumerie alcoolique, importation: 150,000 fr.; exportation: 9 millions et demi; parfumerie non alcoolique, importation: 1/2 million; exportation: 10 millions.

Les colonies françaises apportent, comme on sait, une importante contribution à cette production et à ce com-

LE ROLE D'UNE BANQUE

La banque n'est point une branche de commerce prise au hasard et qui, d'ailleurs, ressemble à toutes les autres. Entre toutes les professions commerciales, celle du banquier occupe déjà le premier rang, et chaque progrès nouveau de la société ajoute à son importance. C'est le banquier qui est généralement chargé de trouver un placement aux capitaux; c'est à dire d'établir les conditions de l'alliance entre le capital et le travail; c'est lui qui fait les recouvrements et tient les comptes; c'est lui, de plus souvent, qui dispose des capitaux mobiliers, dont les mouvements exercent une influence décisive sur les variations des prix des diverses marchandises, et peuvent, en peu de temps, élever ou renverser les fortunes particulières.

La statistique de M. Hegelbacher donne à ce sujet les chiffres suivants:

En 1912, la France a importé: 1,738 kgs d'essence de bois de rose (3 millions de francs), dont 1,561 de la Guyane et 180 de la Réunion; 72,000 kgs d'essence de géranium et similaire (4 millions de francs) dont 45,000 kgs de la Réunion, 20,000 kgs d'Algérie, 6,000 kgs de Madagascar, 1,096 quintaux d'autres essences (4 millions de francs) dont 506 d'Indo-Chine, 306 de Guyane.

POUR ACTIVER L'ACHAT.

Enlever une commande par la poste nécessite souvent un procédé spécial. Un procédé très courant consiste à dire "vente au prix de gros pour peu de temps seulement". On fixe un prix factice comportant un rabais. Ceci est si courant que les acheteurs semblent escompter ce rabais et ils ne sont pas contents à moins de l'avoir. Ils savent que, très souvent, ce rabais n'est que fictif, mais il y a toujours l'éventualité d'une augmentation soudaine du prix; voilà pourquoi la commande ne doit pas être retardée. Voilà un bon procédé pour activer la commande.

Joseph E. Seagram & Son, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No. 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Henri Legault vs Morris Colle, Harry Lyon Colle, Bernard Seigler, Dame Dore Similocith, Dame Flora Siegler, Montréal, \$4,000.

Daniel Kiely & Co. vs Thomas Dwyer, Montréal, \$225.

Raoul A. Prud'homme vs Frederic Moore, St-Lambert, \$1552.

Arthur Daigneault vs Wm. Arthur Wood, Ste-Thérèse de B., \$400.

Maurice Lanthier vs St. Denis Coal & Car. Co., Montréal, \$146.

Harry Field vs Sam Laing, A. M. Bilsky, John G. Kendal, Montréal, \$547.

Hyman I. Rosen vs L. E. Lortie, Montréal, \$200.

Colonial Security Co. Ltd vs Paul Gariépy, Montréal, \$135.

Frédéric Larocque vs Félix Emard, Longueuil, \$25.

Modin, Dusseault, Dupuis & Odette, vs Crédit Stadacona Ltée, Montréal, \$172.

A Strangoni vs Montreal Tramways Co., Montréal.

J. B. Bérard vs A. R. Aubry, J. Alarie, T.S., Terrebonne.

Raoul Poirier vs Albina Larocque, Montréal.

Ville de Montréal Est vs B. Camille Fournier, Montréal, \$425.

Comfort Kimons Mfg. Co. vs Manufacturers Agency Reg'd, Montréal, \$145.

George Waller vs Delphis Lapière, Montréal.

Victor Loyer vs Dom. Glass Co., Ltd, Montréal.

Armand Mathieu vs J. B. Johnson Johanson, Molsons' Bank, T.S., Outremont, \$195.

E. Doran vs Rosario Fortier, Hon. Chas. Marcell, T.S., Montréal.

Verdun Broom Co. vs J. E. Falardeau, Montréal, \$570.

Dame L. Riendeau vs Dame A. Hémelin, Montréal, \$50.

L. P. Fournier, 4372, vs J. & D. McDonald, Price Llewelyn Jones, opposant, Montréal.

Continental Guaranty Corp. vs Thomas Grumblay, Montréal, \$771.

Jos. Bonhomme Ltée vs Dom. Parcel Del. Reg'd, Montréal.

Sherwin-Williams Co., of Canada Ltd vs Dom. Fur Dyers & Dressers Ltd, Montréal, \$1040.

Banque de Hamilton vs H. Rosenfeld, Montréal, \$4500.

Montreal Inv. & Realty Co. Ltd vs Hormisdas Chartrand, Montréal, \$191.

T. R. Ridgeway vs Walter R. Baillie, Montréal.

Alfred Beauchamp vs Z. Reneau, Montréal, \$1100.

Aurèle Séguin vs J. A. Pageau, Edgar Elie, Montréal, \$336.

Hilaire Hurteau vs D. Floribert Hurteau, Montréal.

Modern Creamery Co. Ltd vs Modern Creamery Co. Ltd, Montréal.

Dame E. Morin vs J. A. E. Gauvin, Montréal, \$1276.

John S. Gray vs Dame Evelina Whinlev, Montréal.

D. J. Sullivan vs Stretton Hall, Banque de Toronto, T.S., Edgar Robinson, T.S., Montréal, \$367.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M. P. S. Corp. vs Eddie Dion, \$11.

M. P. S. Corp. vs Jos. Fournier, \$22.

J. W. Joubert vs Henri Surprenant, \$15.

Lavery & Demers vs M. Voisard, \$15.

V. Roberge vs J. B. Lanctôt, \$30.

C. Lussier vs Edmond Thibault et al, Ste-Flore, \$57.

W. Imbleau vs H. Cartier, Outremont, \$66.

R. C. Miller vs A. E. Boulay, St-Félicien, \$45.

E. Décary vs Alf. Mackay, Lachine, \$28.

Cohen, Ltd vs Aimé Montreuil, St-Pierre, \$40.

M. Wexler vs Wilfrid Bérliveau, Asbestos, \$13.

P. E. Lamarre vs Alf. Potvin, \$50.

W. E. Earle vs J. P. O'Reilly, \$36.

R. Dubois vs Jos Tremblay, \$27.

A. Desjardins vs W. J. Johnson, \$21.

Mde M. Brunet vs W. L. Vandal, \$50.

S. Eliasoph vs Meyer Reisdolph, \$50.

Succession A. Dumoulin vs Etienne Migeon, Longueuil.

P. B. Lamarre, Ltée vs La St-Jean, Longueuil, \$90.

S. Daniel vs Ernest Desjardins, St-Michel de Laval, \$65.

H. Piquard vs Art. Richard, Trois-Rivières, \$18.

Kearney Bros. Ltd, vs Wilfrid Simard Grande-Baie, \$79.

P. B. Lamarre vs P. Dion, Longueuil, \$32.

P. B. Lamarre vs F. A. Watts, Longueuil, \$58.

R. T. Müller vs Armand Sauvé, \$10.

P. Vadeboncoeur vs Max Linetsky, \$80.

J. M. E. Prévost vs P. L. S. Browne, \$20.

E. Lamontagne vs Latour Hardware, \$198.

VENTES PAR HUISSIER

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

G. Bonneau vs Art. Desjardins, 3470 rue Notre-Dame est, le 6 Novembre, à 10 a.m.—G. A. Normandin.

E. Cavanagh Co. Ltd, vs L. Goldberg, 733 rue St-Dominique, le 6 novembre à 10 a.m.—J. E. Coutu.

A. Bergeron vs Alb. Groleau, 9a Ste-Rose, le 8 novembre à 10 a.m.—G. A. Normandin.

A. Berthiaume vs W. T. Craig, 256 avenue Monkland, le 6 novembre à 10 a.m.—Réal Robillard.

T. M. Morgan vs R. A. Brossard, 54 Notre-Dame est, le 6 novembre à 10 h. m.—J. A. Lauzon.

F. Etter vs Jos Andryczuk, 19 rue St-Jacques, le 6 novembre à 10 a.m.—M. T. Robillard.

S. Kerner vs A. Weinstein, 1373 avenue Hôtel de Ville, le 6 novembre à 10 a.m.—M. T. Robillard.

N. Miller vs A. Pickering, 2095 rue St-Jacques, le 8 novembre à 10 a.m.—A. C. Brouillette.

Jos Perlman & Bros. vs Hector Trudeau, 444 rue Nicolet, le 8 novembre à 11 a.m.—Aug. Vinson.

G. Labelle vs J. E. Marie, 285 rue St-André, le 9 novembre à 10 a.m.—Aug. Vinson.

N. G. Valiquette, Ltd, vs S. Gaudreau, 4 rue Joly, le 8 novembre — Aug. Vinson.

LOI LACOMBE

DEPOSANT	PATRON
Coté Sylvio	John Allan
Desrochers Adélar	Montreal Locomotive Works
Dubreuil P. Armand	M. Gaucher
Dusseault Louis	A. Vallée
F. H. Gagnon	Isaac Kert & Son
Giangola P.	Inglis Norcross Co.
Lecompte Gaspard	Gaston Lecompte



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de Justice, en la cité de Montréal,

LE MARDI, DEUXIEME JOUR DE NOVEMBRE

prochain, à DIX HEURES du matin. En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes. Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à se trouver avec tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Montréal, 13 octobre 1920.

Bureau du shérif.

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

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Co., Limitée

39 MARCHE SOUTERRAIN

Montréal

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
DE LAUX GARÇONS

SPECIALITES:
Iron Brew
Ginger Ale
Lemon
Cream
Cherry
Cider
Orange
Kola
Coca de Pomme
Milk
Mint
Fruit
Orange
Lemon
Lime

35 rue Frontenac



Tout le monde

fume le tabac

OLD CHUM

parce que

c'est Le Tabac

Le Plus Populaire

*En vente en paquets ainsi qu'en boîtes
métalliques de ½ lb.*

**Vendu par tous les Marchands
de Gros.**



Cigares, Cigarettes et Tabacs

LE TABAC ET LA LOI

Le Magistrat Marin vient de rendre un jugement intéressant vivement les fumeurs qui cultivent du tabac sur leur propriété. Le ministère Fédéral du Revenu de l'Intérieur prenait, par le ministère de l'un de ses Officiers, en date du 2 octobre courant, une poursuite contre M. Eugène Dupuis, cultivateur, de la paroisse de Ste-Christine. La plainte portait que le 1er octobre 1920, le dit Eugène Dupuis avait été trouvé ayant en sa possession, illégalement et frauduleusement, une certaine quantité de tabac haché et non mis en paquets estampillés, le tout en contravention avec les dispositions de la Loi du Revenu de l'Intérieur, Chapitre 51 des Statuts Révisés du Canada, 1906, articles 38,339 et 356.

Comme la pénalité prescrite dans le cas de cette infraction est assez sévère, le prévenu devenant passible du paiement de la somme ou amende de \$50.00 à \$500.00, le dit Dupuis résolut de plaider. Lors de l'enquête et audition, en cette cause, devant le Magistrat Marin, le 11 courant, le débat a été strictement limité à la question de droit, la défense admettant la véracité des faits formant la base de la plainte. Comme question de faits, le prévenu Eugène Dupuis a admis avoir été trouvé ayant en sa possession une douzaine de livres de tabac haché et non mis en paquets estampillés.

La question de droit formant la base du litige est la suivante: un individu qui cultive du tabac sur sa terre ou propriété, uniquement pour son usage et celui des membres de sa famille qui demeurent avec lui sur la terre ou sur la propriété où le tabac a été cultivé, a-t-il le droit de vendre son tabac à l'avance, et dans l'affirmative jusqu'à concurrence de combien de livres. La poursuite se basant sur l'article 356 de la dite loi a prétendu qu'aucune quantité de tabac haché n'étant spécifiée dans ce cas, par la loi, il résulte que celui qui, n'étant pas fabricant de tabac ou de cigares, autorisé par patentes, a en sa possession du tabac fabriqué ou des cigares d'autres sortes, qui ne sont pas emballés ni estampillés conformément aux prescriptions de la loi, est passible d'amende. La poursuite ajoute aussi, de plus, que la quantité de trente livres permise par la loi, dans ce cas, ne s'applique qu'au tabac en torchettes et non au tabac haché. Après avoir entendu les plaidoiries de part et d'autre, et après avoir fait remarquer, sur son ton plaisant, que le tabac ne pouvait être fumé en torchettes, le magistrat avait pris l'affaire en délibéré. C'est dans cette cause qu'il vient de rendre jugement en renvoyant la plainte.

Nous sommes informés que le ministère Fédéral du Revenu de l'Intérieur a l'intention d'en appeler de ce jugement.

L'IMPORTANCE CONSIDERABLE DE L'INDUSTRIE AMERICAINE DU TABAC

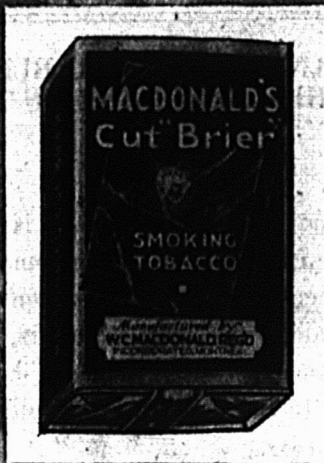
Tout mouvement en faveur de la prohibition nationale du tabac contrarierait nécessairement des intérêts variés de première importance. Ces intérêts sont représentatifs des fermiers, des manufacturiers, des ouvriers tant experts que non experts, des vendeurs, des gérants, des commis, etc., un total formidable de capital et une immense armée de fumeurs.

On estime que l'industrie américaine du tabac emploie directement 2,000,000 de personnes pour sa fabrication, sa distribution et sa vente au détail. Encore que toute estimation doive nécessairement être une question d'appréciation du fait du manque de statistiques officielles, ce chiffre est considéré comme extrêmement conservatif. Dans les industries s'y rapportant, telles que fabrication de boîtes, lithographie, etc., le commerce du tabac fournit de l'emploi à un autre million de personnes au moins, ce qui en porte aisément le total à 3,000,000.

Il y a approximativement 350,000 fermiers individuels aux Etats-Unis qui ont planté près de 2,000,000 d'acres en tabac. La valeur des terres varie tellement que l'estimation de la valeur des terres consacrées à la culture du tabac n'est pas possible. Dans les régions de la Caroline du Nord et du Kentucky, les valeurs des terres montent jusqu'à \$400 l'acre. La récolte indiquée est de 1,478,788,000 livres pour la récolte de cette année. Il est un peu tôt pour estimer la valeur de cette récolte mais si elle ne se vendait pas en moyenne à plus de 30 cents, cela donnerait \$443,636,400 aux fermiers américains. Les fermiers seraient peu disposés à se livrer à la culture d'autres produits. Les régions du sud dans lesquelles se récolte le tabac ne se prêtent pas entièrement à la culture du coton. Si le tabac était défendu, on croit que les fermiers pour la plupart seraient forcés de s'adonner à la production du grain. Cela leur serait beaucoup moins profitable car la récolte du tabac dans le Sud a toujours été considérée comme la grosse ressource monétaire. En 1913, il y avait 1,216,000 acres plantés en tabac. En sept ans, cette culture a été augmentée de 51 pour 100 en superficie. L'industrie manufacturière du tabac a fait preuve de développement incessants et les actions de ces compagnies du fait de l'augmentation soutenue de leur puissance de gain, sont maintenant considérées comme des placements de tout premier ordre.

Les compagnie manufacturières et de détail du tabac dont les émissions sont inscrites dans les marchés ouverts où le public capitaliste a accès, ont capitalisées à \$578,411,650. Le cours des valeurs de ces actions est bien au-

*Le Tabac
à un coeur*



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.
Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR
W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.
MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.
INCORPORATED
MONTREAL

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

dessus de ce chiffre, car dans la plupart des cas, elles se vendent à prime.

Les chiffres ci-dessous donnent la capitalisation des principales compagnies manufacturières et de détail inscrites sur les marchés des titres :

	Fonds publics	Actions préférentielles	Actions ordinaires
American Cigar		\$10,000,000	\$10,000,000
American Snuff		3,952,800	11,000,000
American Tobacco	\$21,906,200	52,699,700	89,442,400
Consol. Cigar		3,910,000	3,600,000
Eisenlohr		2,460,000	6,000,000
General Cigar		9,620,800	18,104,000
G W. Helme		4,000,000	4,000,000
Leggett & Myers	49,594,700	22,514,000	32,244,000
P. Lorillard	20,888,850	11,307,600	28,285,700
Philip Morris			2,760,000
R. J. Reynolds	15,000,000	20,000,000	60,000,000
Schulte Retail		500,000	3,000,000
Tobacco Products		8,000,000	1,760,000
Tob. Prod. Exp.			6,142,500
United Cigar Stores		4,527,000	29,878,200
Wey. Bruton		4,688,800	6,623,800
Totaux	\$107,389,750	\$158,180,700	\$312,841,200
Fonds publics	107,389,750		
Actions préférentielles		158,180,700	
Grand total	\$576,411,650		

On estime qu'il y a plus de 700,000 petits détaillants aux Etats-Unis qui ont des inventaires de \$1,000 ou plus en moyenne. Cela ajouterait un autre \$700,000,000, ce qui porterait le total des placements dans les entreprises manufacturières ou de détail du tabac à plus de \$1,278,000,000.

Dans cette compilation n'est pas comprise l'American Sumatra Tobacco, laquelle est une productrice de tabac capitalisée à \$22,975,985.

Les quatre principaux producteurs de cigares, la General Cigar Co., la Consolidated Cigar Co., l'American Cigar Co. et l'Otto Eisenlohr & Bros. Inc., capitalisée à \$63,694,800, représentent à peu près un tiers de cette industrie. Sur cette base, il y a, en outre \$127,389,600 placés dans la manufacture des cigares. Si l'on ajoute ceci à l'estimation déjà calculée et que l'American Sumatra y soit incluse, le total se trouve porté à \$1,428,677,000.

Bien que le montant d'argent dépensé par le public américain pour la fumée soit incertain, on croit qu'il dépasse aisément \$1,500,000,000.

LA CULTURE ET LA MANUFACTURE DU TABAC BIEN QUE N'OCCUPANT QUE LE SECOND RANG EN IMPORTANCE APRES LE SUCRE FAIT CEPENDANT LA RENOMMEE DE CUBA.

Bien qu'au point de vue de l'importance commerciale, le tabac à Cuba se range au-dessous du sucre, l'orgueil et le prestige de Cuba, en agriculture comme en manufacture sont largement attribuables au tabac et aux cigares. Tout le monde sait que le meilleur tabac au monde croît à Cuba.

Et depuis de nombreuses années le nom de la Havane est associé à celui de cigares excellents.

L'industrie du tabac à Cuba, encore que occupant la seconde place, montre plus qu'un intérêt secondaire. La valeur du tabac produit à Cuba est reconnue sans réserve, partout où les hommes peuvent s'offrir le plaisir de fumer de bons cigares.

On peut donner en chiffres une idée saisissante de la seconde industrie de Cuba. Prenons les dernières statistiques qu'on puisse obtenir officiellement. En trois ans (années fiscales) du 1er juillet 1916 au 1er juillet 1919, l'importance de l'industrie du tabac de Cuba est indiquée par les données suivantes :

Tabac en feuilles exporté, balles, 906,910 ; poids en livres, 86,192,695 ; valeur \$63,235,406.

Cigares exportés, 377,302,776 ; valeur, \$33,330,862.

Cigarettes exportées, paquets, 30,719,648 ; valeur, \$1,114,599.

Picadura exporté, livres, 1,970,348 ; valeur, \$962,119.

La valeur totale de ces exportations s'élevait à \$98,642,986.

Si ces chiffres étaient combinés avec la valeur du tabac produit et consommé localement, consommation qui a augmenté considérablement depuis que s'est dessinée la prospérité de Cuba par suite de la production du sucre, on verrait la véritable importance de la culture du tabac à Cuba.

Les différentes sortes de tabac récoltées à Cuba, groupées presque entièrement selon leurs caractéristiques et leur qualité, sont le résultat, plus que tout autre chose, des variations du sol trouvées dans les différentes régions où le tabac a poussé et ces tabacs d'un caractère si radicalement différent servent d'ailleurs à différentes fins. Les régions de culture du tabac à Cuba sont connues comme celle de Vuelta Abajo qui comprend la région relativement petite de Vuelta Abajo autour de San Luis et de San Juan, dans la province de Pinar del Rio ; une superficie beaucoup plus grande connue généralement sous le nom de Vuelta Abajo et couvrant le terrain à l'ouest et au nord de San Juan et de San Luis, et s'étendant légèrement aussi à l'est des ces villes ; la région de Semi Vuelta s'étendant du Vuelta Abajo presque jusqu'à l'Artemisa ; la région de Partidos commençant à l'Artemisa et comprenant les sections de culture du tabac de l'est de la province Pinar del Rio et toute celle de la Havane ; et la région de Vuelta Arriba qui, en réalité, comprend toutes les sections productrices de tabac de la province de Santa Clara où le tabac se cultive largement autour des villes de Remedios (d'où le terme de tabac Remedios fréquemment appliqué au produit de toute la province de Santa Clara) de Camajuani, de Placetas, de Santa Clara, de Cabaiguan, de Sancti Spiritus et de Manicaragua.

Le tabac Vuelta Abajo est, au demeurant, considéré comme la meilleure production, non seulement à Cuba, mais partout dans le monde.

Liste alphabétique des principaux manufacturiers de cigares et cigarettes de la Havane

Noms	Marques	Adresse à la Havane
Allones, Limited	Eminencia, Cruz Roja y R. Allones	Zanza 62
Azcano, Anselmo	La Imposicion	Maloja 155
Aronto, Flores & Ca.	Antilla Cubana	M. Gonzalez 10
Beck y Comp., C. E.	Beck	Obrapia 28
Behrens & Ca.	Sol y Devesa de Murias	Estrella 19
Canaveral, Gonzalo	Monte 176
Castaneda	Castaneda	Galiano 102
Cifuentes, Pego y Comp.	Parttagas	Industria 170 y 172
Deben, Leonardo	La Viajera	Luz 37 Guanabacoa
Digon, Dosal y Comp.	La Competidora Gaditana	Santa Clara 7
El Rey del Mundo Cigar Co.	El Rey del Mundo y Flor de A. Allones	Belascoain 90
Fernandez y Palicio	Flor de A. Fernandez Garcia	Neptuno 170
Fonseca, F. E.	Fonseca y Castanoda	Galiano 102
Garcia y Hnos., F.	Reina 30
Gener, Hija de José	La Esception y Hoyo de Monterrey	Monte 7
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Officina Central	Zulueta 10
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Cabanas, Carvajal y Villar y Villar	Zulueta 10
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	El Aguila de Oro	Princesa y San José
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	La Carolina, Henry Clay	Luyano 100
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	La Corona	Reina 1
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	J. Suarez Murias	C. de la Valla 5
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	Henry Clay, cigarettes	Princesa 1
Henry, Clay and Bock & Co., Ltd.	El Siboney, cigarettes	Carlos III 193
Hinojosa y Hno., R.	La Aroma Tropical	Monte 425
Vergara, Roche & Hermano	La Nautilus y La Veguera Cubana	Consulado 91 y 93
Lopez Fernandez, Manuel	La Belinda	Gervasio 96
Lopez, Manuel	Punch	Rayo 28
Lopez y Comp., Calixto	Eden	Zulueta 48 y 50
Mantilla, Florentin	El Rey del Mundo	Mrqués. Gonzalez 12
Menéndez, Méndea y Comp.	Paris	Sitios 11
Montero y Comp., J.	San Rafael 181
Olombrada, P.	El Indio de Cuba	Indio 25
Otero, José	La Flor de J. Otero	San Rafael 93
Peso y Comp., C. del.	Flor de Toma Gutiérrez	Dragones 4, 6 y 8
Pita Hnos	San Joaquin 133
Por Larranaga	Por Larranaga	Carlos III 225
Rocha y Com., J. F.	El Crepusculo y Gloria Cubana	San Miguel 100
Romeo y Julieta, S. A.	Romeo y Julieta y La Verdad	Belascoain 2
Rodriguez, Méndez y Comp.	El Cuno	Cardenas 53
Rodriguez y Hno	El Credito	Belascoain 88
Rocha Placido	Flor de Rocha	Monte 143
Sarrasqueta y Pertierra	La Africana y Herbani	Monte 232
Suarez, Benito	Flor de Benito Suarez	Gervasio 123
Villaamil, Antonio	La Flor del Puro Habano	Suarez 7
Villaamil, Santalla y Comp.	La Moda	Campanario 224

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION à

Mercredi, 3 novembre 1920.

Le beurre qui avait subi un léger recul récemment vient de reprendre une avance d'une cent sur les cours de la semaine dernière. Les porcs vivants sont également moins chers, ce qui entrainera, espère-t-on, une diminution de la viande de porc. Le marché des oeufs se maintient ferme et sans changement. Le saindoux et le shortening ne montre aucune modification et continuent à avoir un marché très ferme. La demande pour les viandes cuites montrent des signes d'affaiblissement avec les temps plus frais. Il n'y a que bien peu d'amélioration sur le marché du boeuf et les arrivages de boeuf de première qualité ne sont pas meilleurs. Le bétail de l'ouest est amené ici pour améliorer le marché et il contribue à faire légèrement diminuer le prix d'environ un cent par livre pour les grosses quantités. Il y a une meilleure demande pour le poisson. Le flétan vaut une cent de plus par livre en raison de la rareté due à la congestion des transports.

LE PORC EN BAISSE

Viandes fraîches — L'approvisionnement de boeuf rapporté par les packers est bien au-dessous des prévisions pour cette saison. Les qualités inférieures arrivent cependant plus facilement et le bétail de l'ouest qui vient sur ce marché, contribue jusqu'à un certain point à améliorer la situation. Il y a une légère réduction de 1 dollar par 100 livres sur le boeuf. Les porcs vivants sont cotés à \$19.00 le quintal cette semaine. Le nombre de porcs vivants offerts sur le marché continue à s'accroître.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 3 novembre 1920.

Porcs vivants 19.00 19.25

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,
choisi 27.00 27.50

Porc frais—

Gigot de porc (trimé) 0.33
Longes (trimées) 0.40
Longes (non trimées) 0.37
Epaules (trimées) 0.31
Saucisse de porc (pure) 0.25
Saucisse de Boeuf 0.15

(Steers et Heifers):

Boeuf frais—

Quartiers derrière 0.25 0.27

Quartiers devant 0.15 0.16
Longes 0.32 0.34
Côtes 0.23 0.25
Chucks, haut coté 0.12 0.14
Hanches 0.20 0.22

(Vaches)—

Quartier derrière 0.23 0.25
Quartiers devant 0.13 0.15
Longes 0.30 0.32
Côtes 0.22 0.24
Chucks 0.11 0.13
Hanches 0.18 0.20
Veaux (suivant qualité). 0.15 0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb 0.26 0.27
Mouton, 50-75 lbs No 1. 0.12 0.14

LES VIANDES CUITES SONT CALMES

Viandes cuites — Il n'y a rien d'intéressant à noter pour les viandes cuites cette semaine. La demande qui a été excellente tout l'été, diminue maintenant avec le temps plus frais. A peu de choses près, les prix n'ont guère varié.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 3 novembre 1920.

Langue de porc en gelée 0.40
Boeuf pressé en gelée, la lb 0.27
Jambon et langue, la lb 0.42
Veau et langue 0.35
Epaules, rôties 0.54
Jambons cuits 0.65
Epaules, bouillies 0.43
Pâtés de porc (douz.) 0.80
Boudin, la lb 0.12
Mince meat, la lb 0.17 0.19
Saucisse de porc, pure 0.30
Boigogne, la lb 0.14 0.24

LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Le marché des viandes en barils reste sans changement cette semaine. Les prix se maintiennent ferme et on escompte une amélioration de la demande pour la saison d'automne et d'hiver.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 3 novembre 1920.

Porc en baril—

Canadian short cut (brl)
morceaux de 26-35 58.00
Dos clear fat (brl) mor-
ceaux de 40-50 49.00
Porc heavy mess (brl) 39.00
Boeuf plate 25.00
Boeuf mess 23.00
Porc engraisé aux pois 48.00
Lard gras, épaule 49.00

LE BACON EST PLUS CHER

Viandes fumées — Le marché des viandes fumées continue à être ferme sans presque aucun changement de prix

cette semaine. La demande est très bonne et les ordres d'exportation sont importants. Le prix du cottage roulé et du Picnic roulé a remonté un peu cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 3 novembre 1920.

Jambons—

8-10 livres 0.51 1/2

Medium, fumé, la livre:

8-10 livres 0.44
12-15 livres 0.44
11-20 livres 0.44
20-25 livres 0.87
25-35 livres 0.35 1/2
P'us de 35 livres 0.32 1/2

Bacon—

Déjeuner 0.54 0.61 1/2
Cottage roulé 0.40
Jambons Picnic 0.32

LES PRIX DU SHORTENING SONT FERMES.

Shortening — Le marché du shortening se maintient ferme en sympathie avec le marché très ferme du saindoux. Le prix coté pour les blocs d'une livre varie de 27 à 27 1/2 cents par livre, suivant la quantité achetée.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 3 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb 0.25
Tinettes, 50 lbs, la lb 0.25 1/2
Seaux, 20 lbs, la lb 0.25 1/2
Morceaux, 1 lb, la lb 0.27 0.27 1/2

LE COURS DU SAINDOUX SE MAINTIENT FERME

Lard — Le marché du saindoux reste ferme avec un bon trafic. Il y a eu plutôt rareté du saindoux, comme le prouve la demande qui s'est produite soudainement et qui s'est maintenue. Tout indique que le saindoux restera ferme pour aussi longtemps qu'on puisse le prévoir maintenant.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 3 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb 0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb 0.30
Seaux, 20 lbs, la lb 0.30 1/2 0.31 1/2
Morceaux, 1 lb, la lb 0.31 1/2 0.32 1/2

LE MARCHÉ DU FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Le marché du fromage ne montre aucun changement de prix, mais il présente des signes évidents de faiblesse. Les enchères sont plus basses et avec cela il y a amélioration de la demande d'exportation. Les prix de détail restent cependant les mêmes.

Cotations fournies par la maison

Z. LIMOGES, ENR.,

en date du 3 novembre 1920.

Nouveau grand, la lb.	0.28
Double, la lb.	0.28
Triple, la lb.	0.29
Silton, la lb.	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.33
Doux Québec	0.28

LA MARGARINE CONTINUE A ETRE CALME

Margarine — La demande pour la margarine est toujours faible et les prix ne varient pas.

Cotations fournies par la maison

Z. LIMOGES, ENR.,

en date du 3 novembre 1920.

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.30 0.34
White Nut.	0.34

LE BEURRE REMONTE A NOUVEAU

Beurre — Le cours du beurre qui avait faibli la semaine dernière, recommence à monter progressivement. L'augmentation de cette semaine est de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison

Z. LIMOGES, ENR.,

en date du 3 novembre 1920.

Beurre crémier No 1	0.54
Beurre crémier, bloc 1 lb.	0.55
Beurre crémier No 2	0.52 0.53
Laiterie	0.48

LES OEUFS EN HAUSSE

Oeufs — Les oeufs recommencent à monter et les strictement frais pondus valent aujourd'hui 78 cents, tandis que les oeufs en entrepôt valent 60 cents la douzaine pour le No 1 et 68 cents pour les oeufs choisis.

Cotations fournies par la maison

Z. LIMOGES, ENR.,

en date du 3 novembre 1920.

Frais pondus	0.78
Entrepôt choisis	0.68
Entrepôt No 1	0.60

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule.	0.38 0.42
Poulet.	0.40 0.44
Dindes.	0.60
Diadons.	0.58
Oies.	0.39
Canards domestiques.	0.40
Canards du lac Brôme.	0.47

LE FLETAN FRAIS EST PLUS CHER

Poisson frais — Le flétan frais est un peu plus cher cette semaine, en raison du manque de wagons pour le transport et par suite il y a une certaine rareté de ce poisson sur le marché local. L'approvisionnement de poisson est très bon en général avec une demande croissante.

Cotations fournies par la maison

D. HATTON & CIE,

en date du 3 novembre 1920.

Poisson frais

Haddock	0.07 0.08
Morue, pour le marché	0.07 0.07 1/2
Crevettes	0.55
Homards vivants	0.65
Saumon de Gaspé	0.35
Maquereau	0.20
Saumon (B.C.), la lb., rouge	0.32 0.35
Poisson blanc	0.23
Alose	0.29
Flétan	0.28 0.29
Brochet.	0.15
Carpe	0.15
Barbotte.	0.15
Perchaude.	0.15
Doré	0.23
Truite	0.23 0.24

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.15
Filets.	0.20
Bloaters, la boîte 50 bls.	3.50
Kippers.	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06 0.07
Harengs	0.07 0.08
Flétan, gros et petit	0.19 0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21 0.22
Haddock.	0.07 0.08
Maquereau	0.16 0.17
Doré.	0.16 0.17
Morue en tranches.	0.08 0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29 0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	16.00
Morue, No 1, medium, bri de 200 lbs.	15.00
Morue No 2, bri de 30 lbs	14.00
Pollock No 1, bri de 200 lbs.	10.00
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 (3 lbs).	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	16.00
Hareng saur, la boîte.	0.24
Harengs Labrador No 1 brls	12.00
Harengs Labrador No 1 1/2 brls	6.00
Saumon Labrador No 1 boîtes	38.00
Saumon Labrador No 1 brls.	27.00
Maquereau No 1, brls.	25.00

EPICERIE

Mercredi, 3 novembre 1920.

Le fait saillant de la semaine pour le marché de l'épicerie a été la réduction de plusieurs lignes courantes. Le sucre a de nouveau baissé et est coté maintenant d'une façon à peu près générale à \$16.50 les cent livres. Néanmoins la Dominion Sugar a annoncé officiellement qu'elle avait porté ses prix à \$14.50 pour soutenir la concurrence américaine. Les sirops de blé

d'Inde et les féculés de blé d'Inde sont diminués de prix en raison de la baisse du maïs. Quelque thé bon marché sont de nouveau réduits, mais on s'attend à ce que le thé de bonne qualité sera encore plus cher qu'il n'est aujourd'hui. On cote des cours plus bas pour l'avoine roulée et l'avoine préparée. Il est rumeur que le poivre pourra de nouveau augmenter. Les noix nouvelles sont cotées plus chères. Les oranges montent encore cette semaine. La chiorée canadienne est en baisse de 2 cents et vaut 18 cents la livre. Le tapioca également a diminué et est coté de 9 à 10 cents la livre. Le clou de girofle a subi une baisse considérable de 30 cents, son cours actuel est de 60 cents la livre. Les prix des pruneaux nouveaux en boîtes de 25 livres varient de 14 1/2 cents pour les 90/100 jusqu'à 28 cents pour les 30/40.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix donné pour la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent moins cher, mais le prix moyen est d'environ \$12.50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on cause que la farine ne baisse pas dans les proportions attendues. Les cours donnés semblent être fermes pour le moment.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	12.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98	12.50
En (2) sacs de coton, 98 lbs	12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	13.00
Farine de blé d'hiver (baril).	12.30 12.30

Cotations fournies par la maison

QUINTAL & LYNCH,

en date du 3 novembre 1920.

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	32.00 33.00
Bon, No 2.	30.00 31.00
Bon, No 3.	30.00 31.00
Paille.	15.00

(Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	0.94
No 3 C.W.	0.84
Extra Feed	0.84
No 1 Feed	0.82 1/2
No 2 Feed	0.79

Orge:

No 3 C.W.	1.46
No 3	1.33
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.25

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

LE SUCRE BAISSE

Sucre — Comme conséquence de la conduite adoptée par le Gouvernement en rescindant l'ordre du tribunal de commerce interdisant l'importation du sucre, les raffineurs ont réduit leurs prix pour lutter contre la concurrence des Etats-Unis. Le sucre est maintenant coté d'une façon à peu près générale à \$16.50 les cent livres. Cependant la Dominion Sugar vient d'annoncer qu'elle faisait une nouvelle réduction et qu'elle cotait maintenant le prix de \$14.50.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	16.50
Acadia extra granulé	16.50
St. Lawrence, extra granulé	16.50
Canada, extra granulé	16.50
Dominion Cristal, granulé	14.50
Glacé, barils	16.70
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	17.10
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	16.90
Jaune, No 1	15.50
Jaune, No 2	15.40
Jaune No 3	15.20
Jaune No 4	15.10
En poudre, barils	16.60
En poudre, 50s	16.80
En poudre, 25s	17.00
Cubes et dés, 100 lbs	17.10
Cubes, boîtes de 50 lbs	17.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	17.50
Cubes, paquets de 2 lbs	17.10
En morceau Paris, barils	17.10
En morceau, 100 lbs	17.10
En morc., boîtes de 50 lbs	17.50
En morc. oites de 25 lbs	17.50
En morc. cartons de 2 lbs	19.00
En morc. boîtes, 25 lbs,	17.50
Crystal Diamond, barils	17.10
“ “ boîtes 100 lbs.	17.10
“ “ boîtes 50 lbs	17.30
“ “ boîtes 25 lbs	17.50
“ “ caisses de 20 cartons	18.25

LES SIROPS DE BLE D'INDE MOINS FERMES

Sirops — Les sirops de blé d'Inde montrent une tendance à la baisse, en raison de la faiblesse des cours du maïs.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO.,

en date du 3 novembre 1920.

Sirop de blé d'Inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.09
½ barils	0.09½
¼ barils	0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	6.55
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs., chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs., chaque.
Sirop de blé d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	6.60
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	7.15
Sirop de canne (Crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	8.50

Barils, les 100 livres.	13.25
½ barils, les 100 livres.	13.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Île de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

L'AVOINE ROULEE DIMINUE

Céréales — Une nouvelle réduction a eu lieu cette semaine pour l'avoine roulée et l'avoine préparée. L'atmeal fin granulé se vend maintenant \$5.50 le sac et l'avoine roulée varie de \$5.00 à \$5.25 le sac de 90 livres.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	7.25
Orge mondé, (98 lbs).	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé)	5.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.00 5.25

LES PRODUITS EN PAQUETS NE SONT PAS CHANGES

Produits en paquets — Il n'y a pas de changement cette semaine dans les produits en paquets. On entretenait quelque espoir d'une baisse de certaines avoines en paquets, mais cette baisse ne s'est pas encore produite. Les prix des avoines en paquets varient considérablement; quelques-unes des meilleures lignes se maintiennent fermes, mais d'autres sont cotées plus bas.

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, pag. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.56
Flocons maïs, caisse 3 doz.,	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 doz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 doz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.20
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.30
Corn Starch (préparé).	0.12½
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie).	0.11½
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

La douzaine

Boîte carrée, 1 lb. (2 doz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 doz. par caisse).	1.55
Boîte ronde, ½ lb. (2 doz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 doz. par caisse).	3.00
Escompte spécial par lot de 20 caisses.	

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

Conserves — Pas de changement à signaler dans les conserves. Les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

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)	1.57½ 1.62½
Betteraves, 2 lbs.	1.35
Carottes (tranchées). 2s.	1.45 1.75
Blé d'Inde (en épis) gal.	7.00 7.50
Epinards, 3s.	2.85 2.90
Epinards, Can. (2s).	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15 3.50
Tomates, 1s.	1.45 1.50
Tomates, 2s.	1.50 1.50
Tomates, 2½s.	1.80 1.85
Tomates, 3s.	1.90 2.15
Tomates, gallons	6.50 7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50 1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00
Pois, standards.	1.85 1.90
Pois, early June	2.05 2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	27.50
Extra fins.	30.00
No 1. L	28.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40 1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80 1.95
Pommes, gall., douz.	5.25 5.75
Blueberries, 2s	2.25
Groiselles, noires, 2s douz.	4.00 4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80 5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.5 4.75

LES POMMES DE TERRE PEUVENT MONTER

Légumes — Il n'y a que très peu de changement sur le marché des légumes cette semaine. Les arrivages ont no-

tablement diminué dans certaines lignes qui sont presque hors de saison. Les pommes de terre montrent des tendances à la hausse. On rapporte que les pommes de terre ne se conserveront pas cette année aussi bien qu'on pouvait l'espérer et qu'il en résultera des prix plus élevés. Il y a abondance de choux, de potirons et d'oignons sur le marché cette semaine et les prix varient suivant la taille et la qualité des légumes.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00	
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.50	
Chicorée, douz.	0.50	
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à 1.25	
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)	1.50	
Ail, lb.	0.50	
Rafort, lb.	0.60	
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.	4.00	
Menthe, douz.	0.50	
Champignons, lb	0.50	
Oignons rouge, 75 lbs	3.00	
Oignons Texas, caisse	2.50	
Oignons espagnols, caisse	6.50	
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Punais, sac	1.50	
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs	1.65	
Pommes de terre sucrés, manne	3.50	3.75
Radis canadiens, douz.	0.25	
Epinards, boîte	0.50	
Navets, (Québec) sac	1.50	
Navets (Montréal)	1.00	
Tomates, panier	0.75	
Laitue, Floride (manne)	9.00	
Persil américain, douz.	1.50	
Cresson (douz.)	1.00	
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES ORANGES AUGMENTENT

Fruits — Le fait saillant du marché des fruits cette semaine a été l'affermissement du cours des oranges. En moyenne le prix est de 25 cents plus élevé. Les pommes, bien qu'abondantes par tout le pays, restent chères en ville. On demande dix dollars et plus pour les Macintosh Rouges. Les pêches canadiennes continuent à arriver, et en raison du temps frais on n'a plus tant de difficulté à les tenir.

Pommes—

Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.
Spies.	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril	11.00
Airelles, gallon.	0.60
Raisin, Emperor, keg.	13.00
Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96	8.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	9.00

Citrons, Messine	5.00
Poires, Calif	7.50
Grenades, (boîtes d'environ 80)
Oranges, Cal., Valencia	10.00
Oranges, Cal., Navels	9.75
Oranges, Floride, caisse	9.75
Ananas, caisse	8.50

LES MEILLEURS THÉS RESTENT FERMES

Thé — On constate un marché légèrement plus fort pour les meilleures qualités de thé. Les qualités inférieures continuent à être faibles en raison du marché surchargé avec les lignes bon marché du marché anglais. Les rapports indiquent que le thé semble devoir être plus cher lorsque les importateurs viendront sur les marchés primaires pour leurs nouveaux approvisionnements. Les thés du Japon continuent à être très fermes sans changement.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40

Javas—

Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

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

LE CAFE EN BAISSÉ

Café — L'affaiblissement du marché du café est bien connu du commerce et par les marchands, les épiciers ont appris qu'on pouvait s'attendre à un marché plus facile. La baisse cependant ne se produira que graduellement. Une nouvelle diminution d'une cent par livre est attendue d'ici quelques jours.

Café—

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

Cacao—

	La douz.	
Boîtes, 1 lb.	5.90	
Boîtes, ½ lb.	3.00	
Boîtes, ¼ lb.	1.60	
Petite taille.	1.15	

LE PRIX DU RIZ A BAISSÉ

Riz — Le marché du riz continue à être dans la situation très incertaine qui l'a caractérisé depuis quelque temps. Il y a une baisse considérable dans les prix. Quelques marchands de gros cotent le riz Caroline à 7 cents; le Siam à 9½ cents; le Japon à 11½ cents et le Texas à 10½ cents. Ce sont là des réductions de ½ à 2 cents par livre. Le marché du riz est très faible pour le moment.

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
-----------	-------	-------

Rangoon "B".	12.50
Rangoon "CC".	12.25
Riz brisé, fin.	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.10	0.11
Tapioca, (pearl)	0.10	0.11

LE MARCHÉ DES EPICES EST BON

Epices — Le marché des épices maintient ferme avec une très bonne demande. Il n'y a pas de changements dans les cours cette semaine.

Cotations fournies par la maison

J. J. DUFFY & CIE,

en date du 3 novembre 1920.

Allspice	0.20
Cassia	0.32 0.33

Cannelle—

Rouleaux.	0.33
Pure moulu.	0.35 0.40
Clous	0.30 0.55
Crème de tartre (française pure).	0.75 0.80
Chicorée canadienne	0.25
Américaine (high test).	0.80 0.85
Gingembre.	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque).	0.31
Macis	0.50
Epices mélangées.	0.30 0.32
Muscade, entières	0.45 0.50
Muscade, moulu.	0.45
Poivre noir.	0.38 0.40
Poivre blanc	0.45
Poivre (Cayenne).	0.35 0.37
Epices à marinades	0.26 0.28
Paprika	0.75
Turmeric.	0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac.	2.00
Carvi (carraway) holl nominal.	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb.	0.31
Graine de moutarde, en vrac.	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal).	0.75 0.80
Noix de coco filamentées, en seaux.	0.21 0.28
Clous ronds, entiers.	0.18 0.20

LES ENGRAIS

Cotations fournies par la maison

J. P. WARD,

en date du 3 novembre 1920.

Engrais—

Son, agons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés.	45.00
Moulée d'avoine	55.00	60.00
Farine à bestiaux, 98 lbs, 3.25	3.50
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.	66.00
f.o.b. Fort William.	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison

W. BUSHENBAUM,

en date du 3 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce	3.50
Peaux de mouton, la pièce.	0.40	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	0.09
Peaux de taureau, la lb.	0.07
Peaux de veau de lait, la lb.	0.12	0.75 1.00
Peaux de veau de son, la lb.	0.08
Laine lavée, la lb	0.25
Laine non lavée	0.15

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT QUEBEC

- Obligation—E. Parent à Jos Parent 508-367 St-Roch Nord.
Renonciation—Jean alias John Miller à Dme Joséphine Boucher—Miller 511-57 et 58 St-Roch Nord.
Obligation—Joseph Ratté à Dme J. Elz. Léveillé DeBlois, 1225 St-Sauveur.
Obligation—E. P. Raymond à Emile Bouchard, 782 St-Roch.
Obligation—Dme Vve H. McNaughton Roche à John Byrne, 4377-2 Montcalm.
Mariage—Ans. Hy. Sturton à Dlle Edith A. Galbraith.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Sir A.-B. Routhier, 2671 St-Louis.
Quittance—Dme Eva Gosselin à Caisse d'Economie, N.-D. Québec.
Vente—Dme Vve Nap. Girard et al à Elz. Bourget, 322 St-Ambroise.
Résiliation—Dme Vve Lucien Demers à Alex. St-Amand, p. 1054 St-Ambroise.
Mariage—Arth. Falardeau à Dlle Alice Savard.
Bail—Elz. Bertrand à P. Koenig.
Avis—P. Koenig, 508-494 St-Roch Nord.
Obligation—J. B. T. Jos Hamel à Remi Beaulieu et al, 281A Ste-Foy.
Vente—Philéas Shink à J. Alb. Bouchard, 4381-142 Montcalm.
Bail à rente—Louis Ayotte à Jim Côté, p. 29 La Sarre.
Testament—J.-B. Myrand.
Déclaration—Dme Vve J.-B. Myrand, $\frac{1}{2}$ S. O. 20 et 22 $\frac{1}{2}$ N. O. 36 Ste-Foy $\frac{1}{2}$ S. O. 147-148, Ancienne-Lorette.
Obligation—Francis Turcotte à La Cie Dorchester Ltée, bloc 26-8 Macamic.
Quittance et ret.—Jas E. Valentine à J. H. Paré et al, 2203 St-Pierre.
Quittance main-levée—Victor Paré à J. H. Paré 2203 St-Pierre, 3476-3-4-5 St-Jean.
Mariage—Jean G. Bruneau à Dlle Pauline Brunet.
Quittance—Chs A. Lefebvre à J. H. Paré.
Quittance—Victor Paré à Succ. Dme J. H. Paré.
Quittance main-levée—Dme O. J. C. Paré et al esqte.
Main-levée d'hyp.—Dme Ed. Déry et al à Tourigny & Marois.
Mariage—Arth. A. Bégin à Dlle Yvonne Giguère.
Testament—Olivier Picard.
Déclaration—Dlle Sara Picard.
Quittance—J. E. Carpentier à Eug. Falardeau.
Vente—The Quebec Land Co. à Dlles Joséphine et Delphine Gagnon, 509-159-160 St-Roch Nord.
Mariage—Ferdinand Lachance et Dlle Jeanne Blouin.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Philippe Beaudry, 2421-95 St-Sauveur.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Pierre Fournier, 2421-98-99 St-Sauveur.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Joseph St-Pierre, 2421-144 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. Ltd à Alfred Drolet, 508-524 et 525 St-Roch Nord.
Vente—The Nor-Mount Realty Co. à Stanislas Ross, 2421-159 St-Sauveur.
Vente—The Quebec Land Co. Ltd à Pierre Girard, 508-6 St-Roch Nord.
Obligation—Pierre Girard à Dme Etienne Cloutier, 508-6.
Transport et sub.—Rév. J. A. Arsenaull esq. à Ls Savard, 275-276-277-278 Valcartier.
Quittance part.—Dme Arth. Frederick à Ant. C. Taschereau.
Main-levée—Dme J. A. Cantin-Lacoursière et al à Dme J. B. Drouin Gosselin.
Vente—V. Chateauvert à Rév. Père Aug. Pelletier, 50-1-2-3-4 N.-D. de Québec.
Testament—Alph. Picard.
Déclaration—Dme Vve Alph. Picard, $\frac{1}{2}$ ind. 152 p. N. E. St-Roch.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Alph. Picard, $\frac{1}{2}$ ind. 152 p. N. E. St-Roch.
Testament—Georges Gunner.
Avis—Dme Alma Binet—Gunner 3121 St-Jean.
Vente—Chs Després à Dme Jos Alb. Nadeau 2106 St-Sauveur.
Transp.—Hern. Massicotte à Jos Bancourt bloc 17-9 Amos.
Vente—Romuald Charland à Narc. Beaudrau bloc 1. Amos.
Vente—Jos Bancourt à Hern. Massicotte rg 7-24 Figuery.
- Vente—David Gourd à Hect. Authier $\frac{1}{2}$ ind. de $\frac{1}{2}$ O. bloc A 2-9 Amos.
Vente—Lucien Moraud à Dan Sigouin $\frac{1}{2}$ ind bloc A 2-10 et 11, Amos.
Quittance—Alphège Massicotte à Jean Marcoux.
Main-levée part.—Isaïe Boucher à Romuald Charland.
Vente—Wilb. Savard à Alex. Bastien et al p. 66 St-Edmond.
Vente—A. W. Dion à Nap. Lafrance, 553-554 St-Sauveur.
Vente réméré—Nop. Lafrance à A. W. Dion, 553 St-Sauveur.
Vente—A. W. Dion à Dme Sim Hamel, 554-553. St-Sauveur.
Obligation—Wil. Doddridge à Caisse Pop. St-Sauveur, $\frac{1}{2}$ S. O. 1994 St-Sauveur.
Vente—Dme Alf. Marcoux à F. X. Godbout, 730 St-Sauveur.
Obligation—F. X. Juneau à F. X. Allaire, 509-96 St-Roch N.
Obligation—Dme Deph. Chamberland à Dme Jos Lachance, 2344-63 St-Sauveur.
Mariage—Edg. St-Antoine à Dlle Marie Fortin.
Déclaration—Dlle Eugénie Sylvain 511 St-Sauveur.
Quittance droits—Perc. du Rev. à succ. Jos Sylvain et uxor, 511 St-Sauveur.
Mariage—J. A. Marquis à Dme Vve Bern. Alain.
Quittance—Alb. Maheux à A. W. Dion.
Mariage—J. G. Geo. Faguy à Dlle Marie-R. Dussault.
Vente—Dme Vve Ls Grenier à Jos Martineau, 266 St-Roch.
Mariage—Willie Mitchell à Dme M. V. A. Morissette.
Déclaration—Dme P. Gauthier-Lemay et al rg 1-37 Baraute.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Prox. Gauthier, 1-37 Baraute.
Renonc.—Léger Gauthier à Succ. Prox. Gauthier, 1-37 Baraute.
Renonciation—Théo. Gauthier à Dme P. Gauthier.
Déclaration—Dme Jean Bouffard 1-3 ind. 2935 Palais.
Quittance droits—Perc. du Rev. à succ. Jean Bouffard, 2935 Palais.
Cession—M. J. R. Gobeil et al à Dme Jean Bouffard, 2935 Palais.
Mariage—J. L. Croteau à Dlle Yvonne Robitaille.
Obligation—Succ. F. X. Max Clément à Edg. Clément, 1069-1068 Jacques-Cartier.
Vente—Donat Galant à Auguste Saucier, bloc B p. 2 et 3 Amos.
Vente—Hector Authier à Henri Bezner bloc A 2 $\frac{1}{2}$ O. 9-10-11 Amos.
Vente—Arthur Cinq-Mars à Henri Bezner, bloc A 2 $\frac{1}{2}$ O. 9-10-11 Amos.
Avis—D. Blais & Co.
Quittance sub.—Pierre Giroux à Léo Langevin et al 485-22 $\frac{1}{2}$ N. E. 22 St-Roch Nord.
Mariage—Rosario Savard à Dlle Edouardine Fortier.
Quittance—A. Duval-Goupil à Dme Jules Gauvin.
Main-levée quittance—La Banque Nationale à F. Simard & Cie.
Obligation—Elzéar Verret à Dlle Anaïs Lechasseur, p. 1180 St-Ambroise.
Subrogation—Dme B. A. Dugal à Philippe Dorion 118 Ste-Foye.
Vente—Johnny Genest à A. P. Conay, p. 177 p. 178 St-Ambroise.
Vente—Alf. Légaré à Louis Lepire, p. S. 41 Charlesbourg.
Mariage—Eug. Garneau à Dlle Marie-B. Savard.
Obligation—Dme Vve Jos Beauchamp à Jos O. Bernier, prêtre, 8758-96-101 Montcalm.
Vente—Quebec Brewing Ltd à Em. Cathelie, bloc 7-19 et 20 La Sarre.
Vente—Alf. Savard à Dme Alph. Duchesneau, p. 323 St-Ambroise.
Mariage—Alf. Légaré à Dlle Emélie Renaud.
Vente—Dme Alph. Duchesneau à Alph. Lachance, p. 323 St-Ambroise.
Quittance—Ed. Pepin dit Plamondon à Ed. Bouchard.
Quittance—A. O. Fages esqte à Alderic Renaud.
Quittance—J. B. Sanfaçon à Elz. Verret.
Quittance—Jacques Jobin à Charles Bédard.
Obligation—Jos Leclerc à Chs Bédard 202 p. E. 1080-1096-365 Charlesbourg et St-Ambroise.
Main-levée—Chs Bédard à Jos Bédard, père et fils.
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Thos Breen.
Testament—J.-B. Pagé.
Déclaration—J. J. B. O. Pagé, 170 Charlesbourg.
Rétrocession—Dr Z. Giasson à Elie Richard, 2346-37-38-41 St-Sauveur.
Quittance—Benjamin Bolduc à P. C. Pagé.
Quittance—La Prévoyance & Stinson Real Building Sup. Co. Ltd.

Mariage—Wilfrid Ouellet à Dlle Corinne Malenfant.
 Vente—Ludger Boucher à Félix Savard, 598-452 St-Roch N.
 Rétrocession—Oscar Bériau à l'Hôtel-Dieu de Québec 1917-1919-1920-1921-1922-1918 St-Sauveur.
 Quittance de rachat—L'Hôtel-Dieu de Québec à John McNaughton, 4377-2 Montcalm.
 Vente—Télesphore Poulin à James Corcoran, 508-270 St-Roch Nord.
 Quittance—L'Union St-Joseph de St-Roch à Lauréat Poullot.
 Cession et transp.—Frs Berronard à Chs Beaulieu.
 Quittance—Dlle Virginie Dion à Ad. Langlois.
 Quittance—J.-B. Verret à Dme Delph. Chamberland.
 Vente—L.-Ph. Barthe à J. Alp. Fugère, 3274-3275 St-Jean.
 Quittance—The Hot Renfre Co. Ltd à Joseph Vermette.
 Mariage—Pierre Girard à Dlle Camélia Belland.
 Bail—Les héritiers de J. A. Fortin à Omer Couture, 1485 Jacques-Cartier.
 Vente—Dme Vve Alph. Picard à Dme Vve Israël Dionne, p. N. E. 152 St-Roch.
 Obligation—Jos Edg. Brunet à W. Adj. Brunet, 198-70 et 71 Beauport.
 Concession—L'Hôtel-Dieu de Québec à Oscar Bériau, 148-9-147-39 148-10-147-38 N.-D. de Québec.
 Concession—L'Hôtel-Dieu de Québec à Arthur Audet 148-7-8-147-41-42 N.-D. de Québec.
 Quittance—La Cie du Parc Mauvils à H. O. Martineau.
 Mariage—Arthur C. Shaw à Dlle Helga E. Dale.
 Mariage—Percy G. Jack à Dlle Clara Eliz. Hill.
 Vente—Vic. Plamondon à Arthur Pagé, 2342-18 St-Sauveur.
 Rétrocession—J. Francis Ratté à Siméon Jacques, p. F. St-Sauveur.
 Vente—Sim. Jacques à Dme Jos Marquis-Gossein, St-Sauveur
 Vente—Dme Vve Thos Gagnon et al à R. Nap. Mercier, p. 474 Beauport.
 Quittance—Eug. Hamel à J. Albéric Mainguy.
 Mariage—Léger Picard à Dme Luce Vézina Chabot.
 Vente—Jos Labrie et al à J. A. Boiteau, p. 320 St-Ambroise.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Declarations de sociétés

Canada Drug Co. Ltd, Québec—J. Albert Poulin gérant.
 Superior Ice Cream Parlor Reg'd, Québec—N. Arniotes.
 John Breakey Reg'd, marchands de bois, Breakeyville—Dennestn Breakey, Colin C. Breakey, John Breakey, Helen Breakey.
 Mme A. Emond, marchands de fruits, tabacs, journaux, etc Québec—Anna Gamache, Alfred Emond.
 Joseph Paquet, marchand de tabac, Québec—J. A. Perreault.
 La Cie de Métabetchouan.—Jos. E. Caron, sec.-trés.
 Frontenac Construction Co. Reg'd, Québec — Emilia Jane Browning W. Sharpe.
 La Succession Olivier Plamondon Enrg., boulangers, Québec —Dme Céline Cantin Plamondon, Dlle Blanche Plamondon, Mathias Plamondon, Dme Marie Lebel-Plamondon, Rebecca Plamondon, Louis Plamondon.
 Archambeault & Raymond, marchands de chaussures, Québec—V. Archambault, L. Raymond.
 Association Sportive Villemay, Lévis — Geo. H. Ramsay, F. Nolin, Edmond Bourassa, D. G. Couture.

Dissolutions de sociétés

Superior Ice Cream Parlor, Québec—Thomas Adamakis, Nicolas Arniotes.
 Quebec Engineering Limited.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTRMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 23 octobre 1920.

ACTES DE VENTE

Henri Trudeau à Joseph Lavoie, lots 2e rang 5 et 3e rang 6 et

source sur 2b rang 5, Compton. Prix \$11,500; \$6,000 payés.
 Dame Joseph Tracy Dame Henri Girard, lot 818 quartier Est. Prix \$2,500 payés.
 William Bown à E. R. et W. A. Bown, lot 299-74, Lennoxville. Prix \$1.00, payé.
 William Bown à E. Roy Bown, lots 299-69 et 70, Lennoxville. Prix \$1.00, payé.
 Amédée Cloutier à J. A. Bouchard, partie lot 1537 quartier Sud. Prix \$1,100, \$200 payés.
 Dame Hector Ross à C. F. et A. C. Ross, lot 74, Orford. Prix \$11,250; \$6,000 payés.
 Dame Patrick Fitzpatrick à Samuel Jardine, lot 5e rang, 12 Ascot. Prix \$100, payés.
 Jean Poulin à Omer Desruisseaux, lot 0-176 quartier Est. Prix \$150, payés.
 Octave Labrecque à Télesphore Leclerc, lots 1452-68, 73 et résidu 66 quartier Sud. Prix \$4,700-\$1,000 payés.
 Georges Carrier à Dame Ceaphis Hess, 1/2 N.O. du lot 819 quartier Est. Prix \$4,000; \$2,100 payés.
 W. E. Gaffney à Joseph Coderre et J. B. Enard, lots 1535-6 et 7 quartier Sud. Prix \$6,800; \$2,800 payés.
 Dame Hugh Connor à E. A. Bernard, résidu nord du lot 831 quartier Sud. Prix \$6,000; \$2,500 payés.
 N. N. Valley à Joseph Péloquin, 1/2 E. du lot 899-54 quartier Est. Prix \$79.25 payés.
 Lee Buckland et uxur à Stephen Pocok, partie lot 201 Waterville. Prix \$3,000 payés.
 C. E. Anderson à J. F. Anderson, lot 43 Waterville. Prix \$2,300 payés.

HYPOTHEQUES

P. E. Beaulieu à Dame P. E. Beaulieu pour \$1,300, affectant lot 1451-111 quartier Sud.
 Delles L. E. B. et A. M. Silkins à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$1,500, affectant lot No 781 quartier Nord.
 H. R. Ross à Dame W. H. Fuller pour \$1,500, affectant lot 316 Orford.
 Wilfrid Aubé à Eugène Flynn pour \$1,050, affectant lot 316 Orford.
 L. O. Noel à Dame G. O. Bourgouin pour \$10,000, affectant Pt 1239 quartier Sud.
 Joseph Poliquin à Dame P. A. Caron pour \$100, affectant 1/2 E. 899-54 quartier Est.
 G. T. Armstrong & Sons Ltd à Succession J. S. Mitchell, pour \$16,000, affectant lots 1444-249 et 250 et partie 1547 quartier Sud.

DECHARGES

D. E. McManamy à Ludger Forest de l'hypothèque du 15 octobre 1920.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à T. J. Parkes de l'hypothèque du 4 août 1916.
 W. H. Wiggett à W. E. Blossom de l'hypothèque du 11 août 1911.
 S. J. Caron à Charles L'Heureux de l'hypothèque du 23 mars 1905.
 William Ramsay à Dame C. Lacharité de l'hypothèque du 20 mars 1905.
 W. H. Wiggett à G. O. Harkness de l'hypothèque du 14 mars 1911.
 La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est à Dame J. A. Pelletier de l'hypothèque du 24 décembre 1915.
 Dame Narcisse Beaudin à Arthur Jodoin de l'hypothèque du 23 janvier 1909.
 J. B. Hébert à Henri Trudeau de l'hypothèque du 7 octobre 1916.
 Dame L. J. Codère et al. à L. O. Noël de l'hypothèque du 1er mai 1914.
 Dame August Heden à August Anderson de l'hypothèque du 17 décembre 1903.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Dame Hector Ross de l'hypothèque du 22 février 1915.
 Dame Edward Reed et al. à W. E. Sykes, de l'hypothèque du 21 mai 1903.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Transfert de droits de succession par Dame G. H. A. Murray (née Ashe) à Robert H. Ashe sur les lots 11b et 12a rang 2, Ascot. Prix \$2,500 payés.
 Testament de Dame William Fowler avec transmission affectant lot 95, village de Compton, légué à William-Fowler et al. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant

qu'il n'y a pas de droits exigibles sur ladite succession.
 Testament de Lawrence J. Howse avec transmission affectant lot 99 Waterville, légué à Dame L. J. Howes. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur ladite succession.
 Promesse de vente par Romulus Cloutier à Barthélemi Catudal du lot 1060, Orford, pour le prix de \$1,600.
 Procuration par George Carrier à Dame George Carrier, sa femme, lui donnant le pouvoir de vendre la 1/2 N.O. du lot 849 quartier Est.
 Contrat de mariage entre Roland Jean et Delle Marie Ange Cloutier, stipulant séparation de biens.
 Acte de société par Thomas E. & Percy Donahue sous le nom de "Donahue Electric Company".

0

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
 CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 26 octobre au 2 Novembre

Vente—Aimé Marchand à Antonio Bernard.
 Vente—Alfred Rheault à Alex. Pelletier.
 Vente—Alex. Pelletier à Jos. Gagnon.
 Vente—Albert Simard à Léo Ferron.
 Vente—Léopold Lord à Rodolphe Maillette.
 Vente—Onésime Blanchet à Antoine Tanguay.
 Vente—Samuel Deznvirek à Abraham Gordon.
 Vente—Omer Bellemare à Donat Marcotte.
 Vente—A. et E. Fréchette à Ovila Lesieur.
 Vente—J. & Ovila Rivard à J.-Bte Berthiaume.
 Vente—Alexandre Loranger à Wilbrey Ricard.
 Vente—Honoré Bettez à Maxime Milot.
 Obligation—Willie Dufresne à La Caisse Pop. des Trois-Rivières.
 Obligation—Xavier Pothier à J. W. Guillemette.
 Quittance—Royal Trust Co. à Shawinigan Water & P. Co.
 Quittance—Guillaume Courtois à Albert Simard.
 Quittance—Cléomène Sauvageau à Dame Agnès Bettez.
 Quittance—Lucien et Florence Comeau à Dionio Bouchard.
 Quittance—Vve Moïse Livernoche à Dlle Berthe Soucy.
 Quittance—Louis Nadeau à Jacques Blais.
 Trust Deed—Shawinigan W. & P. Co. à Montreal Trust Co.
 Cession—Rodolphe Maillette à J. Donat Gauthier.
 Déclaration sociale:—Adams & Romanis.
 Déclar. sociale—Eastern Mill Stock Co.
 Vente—O. Rousseau à P. Lamirande & al.
 Vente—E. Rivard à E. Joyal.
 Vente—La Banque Nationale à Donat Chartier.
 Vente—J. A. Dufresne & J. R. Dugal à Canada Carbide Co.
 Vente—W. Vennes & A. Lefebvre à J. A. Dufresne & Cie.
 Vente—Arthur Vincent à Albert & Adam Giguère.
 Vente—Roméo Racine à Victor Deschênes.
 Vente—Joseph Champoux à George Hamel.
 Vente—Hon. J. A. Tessier à Philibert Masse.
 Vente—Dme Alex. Baptist à R. F. Grant.
 Vente—Alex. Bundock à Henry Bundock.
 Vente—Joseph Nolin à Phi. Samson.
 Obligation—Jos. Lord à Nap. Houle.
 Obligation—Paul Lachance à D. Leduc.
 Obligation—Willie Sigman à Léon Denoncourt.
 Obligation—F. X. Vanassé à A. R. Bellefeuille & J. Ville-neuve.
 Obligation—Dme H. Buckley à Jos Tousignant.
 Obligation—Alfred Beaudry à Joseph Piché.
 Obligation—J. C. Nadeau à Dme L. Beauchesne.
 Obligation—Hector Fréchette à Lefrançois & Leblanc.
 Quittance—Dlle Elodia St-Martin à Donat Marcotte.
 Quittance—Dame Euch. Rivard à Ev. Rivard.
 Quittance—Azarias Ricard à Séverin Paquet.
 Quittance—Shawinigan-Falls Real Estate Co. à Joseph Courteau.
 Quittance—J. E. Paquin, Ptre Proc. à Sophie Allard Buckley.
 Quittance—Vve Aris. Saucier à Sophie Allard Buckley.
 Quittance—Chs E. Girardin à Honoré Bettez.
 Quittance—Théo. Ricard & al., à Alex Loranger.
 Quittance—And. Tanguay à Louis Nadeau.

Quittance—J. O. Lacoursière & Nap. Desaulniers à Gédéon Levasseur.
 Quittance—Victor Caron à Roméo Racine.
 Quittance—Dme L. Beauchesne à Eudore Deshaies.
 Quittance—Maurice Bigué à J. C. Nadeau.
 Transport—L. O. Baribeault à Horm. Bourassa.
 Main-levée—Aug. Bellefeuille à F. X. Vanasse.
 Vente à réméré—Yves LeBerre à Vve Johnny Bergeron.
 Vente—Thais Z. Lamy à Horace Lamy.
 Vente—Goyette & Neault à Salim C. Aboud.
 Vente—Geo. Hamel à Albert St-Arnaud.
 Vente—Claire Ayotte à Dame E. Garceau.
 Vente—Geo. Larose à Hector Boisvert.
 Vente—Téléphone Racine et al., (es-qual.) à Joseph Lafrance.
 Obligation—V. Lampron à C. A. Bergeron.
 Obligation—J. O. Thibaudeau à Narcisse Pelletier.
 Quittance—Benj. Bourgeois à Jos Labarre & al.
 Quittance—A. Hart Kiernan à Joseph Nolin.
 Quittance—A. E. Guillemette à Hermel Vézina.
 Main-levée—La Banque Nationale & al., à Oscar Nobert.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

Alphonse Tremblay vs Adélarde Lemay, St-Alexis des Monts, \$73.06.
 Paquin & Frère vs Thomas Guay, Trois-Rivières, \$9.00.
 J. F. Bellefeuille vs J. A. Boissonneault, Trois-Rivières, \$18.
 Adèle Fontaine vs Théodore Bergeron, Shawinigan-Falls, \$62.00.
 E. Nobert & al., vs E. Tellier, Cap de la Madeleine, \$34.61.

THE YEON HOUSE

E. A. GAUTHIER, Propriétaire
 Pension de premier ordre.
 Tarif: \$3.00 par jour.
 Autobus à tous les trains.

PLANTAGENET, ONT.

Crayons

Nous venons de recevoir une grande consignment de crayons assortis valant jusqu'à \$10.00 la grosse à solder à \$4.00 la grosse. Par lots de 10 grosses \$3.75.

Crayons de Bûcherons
 Rouges, Jaunes
 et Bleus

\$7.50 la grosse.

Joseph Fortier Limitée
 210 Rue Notre-Dame Ouest
 MONTREAL.

Téléphone: Main 444

La Construction

AYLMER

Dépendances de ferme. Propriétaire: Thos. Ritchie, Chemin Aylmer. Etables, remises, poulailler, crèmerie et 3 silos détruits par le feu. Pertes: \$20,000.

CAP DE LA MADELEINE

Magasins et résidences \$15,000. rues Notre-Dame et Rochefort. Propriétaire: Amédée Fortin. Entrepreneur général: Art. Provencher. Contrats à accorder pour maçonnerie, charpente, électricité, plomberie, plâtrage et peinture.

Résidence \$7,500. Boulevard Forget, Pont St-Maurice. Propriétaire: Edouard Veilleux. Travaux à faire à la journée.

COMO

Agrandissement de résidence et tracé de jardin \$25,000. Propriétaire: J. A. O'Brien, Renfrew, Ont. Architectes: Millsom & Burgess, 209 rue Sparks, Ottawa. Entrepreneur général: Syd. Smith, 448 rue McLeod, Ottawa, Ont. Pas de matériaux achetés.

COWANSVILLE

Agrandissement de fabrique \$50,000. Propriétaire: W. F. Vilas Co. Ltd. Le propriétaire fait faire les fondations à la journée. La balance des travaux ne sera pas entreprise avant le printemps.

LEVIS

Agrandissement de fabrique, \$10,000. Propriétaire: J. H. Jacques Cie Ltée, 89 rue Commerciale. Entrepreneur général: Téléphore Guay, 91 rue St-Léo, Bienville, Lévis. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général.

MARIEVILLE

Hôpital \$100,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Charité de L'Hospice Ste-Croix de Marieville. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

MONTREAL

Garage \$60,000. Propriétaire: Mountain Street Garage Co., rue de la Montagne. Architecte: A. Piché, 33 rue Belmont. Entrepreneur général: Grothé, Munn & Shea Ltd, 6 rue Cuthbert.

Réparation et agrandissement de magasin \$5,000. Propriétaires: Vineberg Bros. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux. Pas de matériaux requis.

Agrandissement de boulangerie et magasin \$10,000. 76-78 avenue de l'Hôtel de Ville. Propriétaire: A. L. Strachan, 167 rue Cadieux. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley. Entrepreneur général: J. B. Gratton Ltd, 600 rue Labrecque. Maçonnerie et concret: Fillion frères Ltd, 2419 rue St-Denis. Acier: Dominion Bridge Co., Lachine. Toiture et tôle: J. J. Briard, 1277 rue St-Dominique. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Garage \$12,000. Propriétaire: J. H. A. Acer, 793 avenue des Pins Ouest. Architecte: D. J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H. C. Johnston, 260 rue St-Jacques. Electricité: H. R. Cassidy 255 avenue Regent. Contrat à accorder pour toiture. Pas de matériaux requis.

Réparations à entrepôt \$5,000. 1 rue Colborne. Propriétaire: Dow Breweries Co., 89 Square Chaboulliez. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent. Entrepreneur général: J. Weighton, 372 avenue Elm. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence \$8,000. Propriétaire: Corporation épiscopale, 471 rue Lagachetière Ouest. Entrepreneur général: F. Sauvageau, 110 rue St-Antoine. Peinture et décoration: A. Brouillet, 1386 Boulevard St-Laurent. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Ecole protestante \$258,000. rue Coleraine coin de la rue Charlevoix. Inspecteur des bâtiments: F. B. Palmer. Architectes: Hutchinson & Wood, 1 Place d'Armes. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 515 rue Guy. Architectes reçoivent soumissions pour électricité, plomberie et chauffage. Toiture: Richardson, Simard & Co. 745 rue Clarke. Plâtrage: Peter Baxter, 263 rue St-Jacques. Peinture: Fryer & Matheson, 1665 rue Clarke. Pas de matériaux requis.

Réparations à glacière \$1,000. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Boire Frères, 188 rue Mercier. Tous travaux à faire à la journée par les propriétaires qui achètent les matériaux suivant les besoins.

Fondations pour garage \$1,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. C. A. Meunier, 3000 Boulevard St-Laurent. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Fondations pour résidence \$2,000. rue Ste-Adèle et avenue Abraham. Propriétaire et entrepreneur général: John Walsh, 160 avenue Grand. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Réparations à résidence \$1,500. Propriétaire et entrepreneur général: J. Antonio, 1919 rue Delaroche. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

Réparations à résidence \$2,000. Propriétaire: R. Radini, 728 rue Frontenac. Entrepreneur général: N. Zichelli, 1693A rue Denormandie. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

Galerie en ciment \$5,000. avenue des Pins et avenue du Parc. Propriétaire: Hôtel Dieu de Montréal, avenue des Pins Ouest. Entrepreneurs généraux: Fillion & Frères, 2419 rue St-Denis, demandent prix immédiatement pour quantités de ciment.

Résidence \$5,000. Propriétaire: D. Lanthier, 863 Chemin Lasalle, Verdun. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence \$3,500. Chemin Lasalle, Verdun. Propriétaire et entrepreneur général: W. Foster, 393 avenue Woodland, Verdun. Tous travaux à faire à la journée. Matériaux achetés suivant les besoins.

Résidence \$3,500. Propriétaire et maçon: A. Favreau, 969 rue Mercier. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire.

Bâtiment pour bureau et logement \$150,000. coin des rues des Jurés et

Hermine. Propriétaire: Toronto Type Foundry Co. Ltd, Côte du Beaver Hall. Architecte: A. G. Noseworthy, 308 avenue Université. Entrepreneur général: Gen. Builders Corp. Ltd, Edifice Kent, Toronto. Fera faire la toiture et la peinture à la journée. Pas de matériaux requis.

7 résidences de \$20,000 chacune. avenue des Belges. Propriétaire: John H Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Toiture par le propriétaire. Electricité: R. S. Muir & Co. 32 avenue du Parc. Marbre et tuiles: Brown & Sons, 93 avenue Dominion. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Eglise St-Vincent Ferrier, rue Henri Julien. Propriétaire: Fabrique St-Vincent-Ferrier, 1203 rue Rochambeau. Architecte: J. H. Caron, 284 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: H. Bergeron, rue Paris, Montréal-Nord. Reçoit immédiatement prix pour 40,000 briques, 30,000 pieds de bois ainsi que pour une quantité de bois franc.

Résidence \$6,000. avenue Gertrude, Verdun. Propriétaire et entrepreneur général: Geo. Rankin, 256 avenue Union. Achète matériaux suivant les besoins.

Résidence \$6,000. 4ème avenue, Verdun. Propriétaire et entrepreneur général: A. Lafrance, 10 avenue Rielle, Verdun. Achète matériaux suivant les besoins.

Ecurie \$1,500. Propriétaire: A. St-Jean, 620 avenue Papineau. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui désire prix immédiatement pour 10,000 briques et quantité de bois.

Réparations à magasin \$1,200. Propriétaire: D. A. Bethune, 483 rue Bleury. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Tous matériaux achetés.

Réparations à magasin \$1,500. 16 rue St-Catherine Ouest. Propriétaire: J. Fineberg, 62 rue St-Jacques. Entrepreneurs généraux: J. Gilletz & Co. 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences de \$7,000. chacune. Propriétaire et entrepreneur général: A. Farquarson, 870 avenue McEachran. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

2 garages \$4,000. Propriétaire et entrepreneur général: Wm. Daly, 311 rue Querbes. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Résidence \$6,000. rue Fabre. Propriétaire et entrepreneur général: J. C. Frenette, 324 rue Bréboeuf. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix immédiatement pour tous matériaux.

2 résidences de \$10,000. chacune. avenue Nelson. Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Fellows, 48 avenue Nelson. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

Résidence \$5,000. rue Cartier. Propriétaire: P. Schwartz, 2921 rue Cartier. Entrepreneur général: J. Sirols, 1095 rue Beaubien. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Matériaux achetés suivant les besoins.

Une ligne profitable à tenir

Les produits Sapho sont bien et favorablement connus du public Canadien. Il y a eu une demande toujours croissante pour ces articles.

Renseignements complets et prix sur demande.

INSECTICIDE SAPHO

Absolument le meilleur insecticide sur le marché. Cette marque connue de longue date provoque la mort certaine des mites, mouches, punaises, coquerelles.

POUDRE

En soufflets, tubes pouvant être garnis, ou boîtes de fer-blanc.

LIQUIDE

En boîtes ou en bouteilles de différentes dimensions.

NETTOYEUR POUR MAINS

Marque Union

Marque Sapho

ANTI-DUST,

poudre à balayer en tonnelets, barillets et barils.

Ammoniaque de famille Kendee

Vaporisateurs pour Sapho en poudre ou liquide. Si votre courtier ne peut vous fournir, écrivez-nous.

THE KENNEDY MANUFACTURING COMPANY

Anciennement Sapho Mfg Co.

586 Avenue Henri-Julien, MONTREAL.

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. Remarques 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.

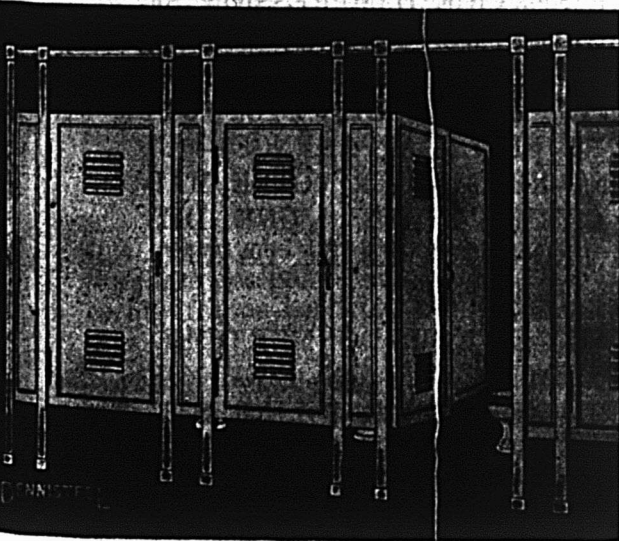
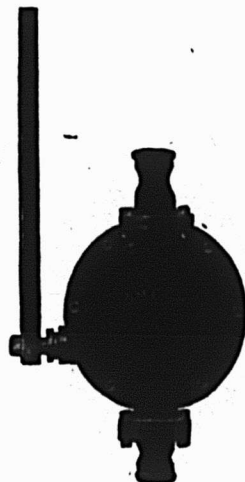
La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

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.



SPÉCIALISTES — NOUS LE SOMMES TOUS DEUX

Vous êtes un spécialiste sortant du rang dans votre branche de commerce. Pourquoi? Parce que vous avez concentré l'énergie de votre cerveau; nous avons concentré les énergies de notre institution sur les

Divisions de W. C.

DENNISTEEL

Hygiéniques, incombustibles, immarquables.

Nous sommes les seuls spécialistes au Canada fabriquant cet important agencement sanitaire.

Voyez à ce que les divisions de W.C. Dennisteel soient comprises dans votre prochain contrat pour une école, une fabrique, une usine industrielle ou un bâtiment public.

Elles peuvent être émaillées pour s'harmoniser avec les installations les plus luxueuses ou les effets les plus décoratifs.

NOUS FABRIQUONS ÉGALEMENT:

Les armoires en acier, meubles, rayons, coffres, tabourets, chaises, douches, vestiaires, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED

LONDON

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



C'était Bon Pour Votre Grand'Père!

VOTRE GRAND-PERE A PU REUSSIR AVEC DES VIEILLES METHODES, AVEC DES CIRCULAIRES IMPRIMEES A LA DIABLE, AVEC DES ENTETES DE LETTRES QUI MANQUAIENT DE GOUT, DES FACTURES ET AUTRES IMPRIMES QUI ETAIENT D'UN AUTRE AGE.

VOTRE CLIENT OU VOTRE FOURNISSEUR JUGE DE VOTRE MAISON PAR VOS IMPRIMES. IL FAUT QUE VOTRE PAPETERIE REFLETE LE PROGRES, SI VOUS VOULEZ QUE VOTRE COMMERCE AUGMENTE.

NOTRE SERVICE D'IMPRESSION SE CHARGERÁ DE PREPARER DES CATALOGUES, CIRCULAIRES, DEPLIANTS, PAPETERIE, ETC., QUI AURONT BELLE APPARENCE—QUI FERONT REMARQUER VOTRE MAISON COMME ETANT L'UNE DES PLUS PROGRESSIVES DE LA PROVINCE DE QUEBEC.

IL SUFFIT DE NOUS DONNER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER—NOUS FERONS LE RESTE. NOS PRIX SONT MODIQUES SI VOUS CONSIDEREZ LE SURCROIT D'AFFAIRES QUE LES IMPRIMES QUE NOUS PRODUIRONS VOUS APPORTERONT.

Confiez-nous la préparation
et l'impression de vos

**CATALOGUES, LIVRES DE COMPTOIR,
DEPLIANTS, FORMULES DE FACTURES,
CIRCULAIRES, RELEVES DE COMPTE,
ENTETES DE LETTRES, ENVELOPPES.**

**La Compagnie d'Imprimerie
des Marchands, Limitée**

198 Notre-Dame, Est MONTREAL



Tout ce qui frappe l'oeil !

Que voyez-vous lorsque vous regardez par votre fenêtre? Est-ce simplement la vieille rue familière, les points de repère habituels, le trafic — ou — vous rendez-vous compte que tout ce qui frappe l'oeil est une grande possibilité de vente pour la peinture B-H?

Tout ce que vous voyez possède une surface qui demande la protection B-H. Les maisons, les devantures de magasins, les intérieurs, les automobiles, les voitures—toute personne dans la rue est directement ou indirectement influencée par la publicité B-H dans votre district et est plus ou moins intéressée à la conservation de la propriété, et elle est par là un client possible pour quelque produit B-H.

Faites de votre magasin le quartier général de "La Meilleure Peinture" et prenez votre part des gros bénéfices qui s'accumulent partout par suite de l'augmentation des ventes de peintures et vernis B-H.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre proposition d'agence — cela vous paiera.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Brandram & Henderson*

BRANDRAM HENDERSON
LIMITED

Les Con- naisseurs de Pièges deman- dent le VICTOR



Vous avez la meilleure occasion du monde de faire de l'argent en vendant des Pièges Victor. La saison qui arrive va battre tous les records. Le prix élevé des fourrures a créé une forte demande pour les pièges. De toutes les façons, vous ferez de bonnes affaires en concentrant vos efforts à la vente des

Pièges de l'Oneida Community

Les Victors sont connus et appréciés de tous ceux qui se servent de pièges. Leur valeur est incalculable, et au même prix, ils n'ont pas leurs pareils pour la rapidité d'action et la ténacité de prise. Il se vend plus de Pièges Victor que de toutes les autres marques combinées. Voyez l'avantage qu'il y a à vendre des Victors.

Le Victor No 1 est le piège populaire pour usage général. Le Victor No 1 Géant est un géant quant à la dimension, la ténacité de prise et la hauteur à laquelle il attrape la patte. Le Victor Double Griffes retient l'animal en deux endroits et l'empêche de s'échapper en se rongant le pied.

Vous n'avez pas de temps à perdre. Passez votre stock en revue sans plus tarder.

Oneida Community, Limited Niagara Falls, Ontario

Fabricants des pièges VICTOR, ONEIDA JUMP, HAWLEY-NORTON et NEWHOUSE. Les plus anciens et les plus grands manufacturiers de pièges au monde.



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

FERRONNERIE

Mercredi, 3 novembre 1920.

Les prix ont été fermes cette semaine sur quelques lignes parmi lesquelles se trouvent les pompes, les verres de lampe et de lanterne, les vadrouilles à poli, le fer en barres, les tuyaux et la petite quincaillerie. Il y a une grande faiblesse sur les articles de coton et les ficelles ont été notablement réduites. Les tôles galvanisées vont bientôt être cotées moins cher, d'avis de certains. Les tuyaux de plomb peuvent baisser. De nouveaux extras sont en vigueur pour le fil de fer étamé et livré. Quelques-uns s'attendent à une augmentation des pierres à meules. Le commerce de la campagne est actif, tandis que la demande de la ville pourrait s'améliorer.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

Les 100 lbs	
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
9	6.50
10	7.00
11	7.05
12	6.65
13	6.75
14	7.35
15	7.75
16	7.85

LA SOUDURE PEUT MONTER; LES TUYAUX DE PLOMB PEUVENT BAISSER

Produits de plomb — Les prix n'ont pas changé cette semaine pour les divers produits de plomb. Les tuyaux de plomb peuvent probablement être réduits en baisse avant longtemps. La soudure est considérée comme étant sur un bon marché actuellement et un manufacturier déclare qu'il y a proba-

bilité d'une réaction dans le sens de la hausse. Le mouvement d'affaires actuel est très satisfaisant.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼ c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼ c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½

L'ACIER ET LE FER EN BARRES MONTRENT QUELQUE AMELIORATION

Fer et acier — Il y a quelque amélioration dans la livraison, quoiqu'elle soit encore lente à se faire. Les jobbers déclarent qu'ils sont capables de fournir un peu plus rapidement et en attendant la situation est soutenue et le ton est ferme. Les affaires sont bien actives.

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Fer de Norvège
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

LES TOLES PEUVENT BAISSER AVANT PEU

Tôles — Les nouvelles sont encourageantes en ce qui concerne les tôles galvanisées. Les approvisionnements arrivent en plus grande quantité de semaine en semaine et il y a lieu de prévoir qu'il y aura bientôt une diminution dans les prix. La baisse sera tout

d'abord légère, pensent quelques-uns, mais la perspective est de beaucoup meilleure qu'elle n'était.

TOLES

		Les 100 lbs	
		Sur application	
Calibre 10	"	"	"
Calibre 12	"	"	"
Calibre 14	"	"	"
Calibre 16	"	"	"
Calibre 18-20	"	"	"
Calibre 22-24	"	"	"
Calibre 26	"	"	"
Calibre 28	"	"	"
Tôle galvanisée en feuilles:			
10½ onces	"	"	"
Calibre 28	"	"	"
Calibre 26	"	"	"
Calibres 22 et 24	"	"	"
Calibre 20		14.05	
Calibre 18		14.05	
Calibre 16		12.26	
Fleur Queen's de lys Head			
Calibre 28	18.75	16.00	
Calibre 26	13.50	15.75	
Calibre 24	13.25	15.50	
Calibre 22	13.00	15.25	
Calibres 18 et 20	12.75	15.00	

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

FAIBLESSE MANIFESTE DES VIEUX MATERIAUX

Vieux matériaux — Les prix se relâchent sur toute la liste des rebuts. Les manufacturiers sont encore capables de marcher sans acheter en quantité et ceci signifie qu'il y a une certaine accumulation d'approvisionnements dans les mains des marchands qu'ils seront probablement obligés d'abandonner pour moins cher. Il y a de fortes probabilités pour que de nouvelles baisses se produisent.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.01
Cuivre jaune	0.07 0.08
Cuivre rouge	0.15½
Cuivre léger	0.05½
Retailles de zinc	0.05½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00 20.00
Rebuts malléables (tonne)	22.00
Bouts de tuyaux (tonne)	12.00
Plaques de poêles (tonne)	30.00
Acier pour faire fondre	20.00
Bushelling No 2	10.00 12.00
Plaques de chaudières	17.00 18.00

LEGERE AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DE TUYAUX DE FER

Tuyaux — Le marché des tuyaux n'offre pas de changement appréciable cette semaine, bien que la rareté continue des tuyaux galvanisés de petite dimension donne beaucoup d'ennuis aux jobbers. Aussi longtemps que la demande restera aussi active qu'elle est à présent, les stocks continueront probablement à être insuffisants. Un jobber déclare que les livraisons sont améliorées, mais bien légèrement.

Acier	Noir Galvanisé	les cent pieds
1/8 pouce.	\$6.50	\$8.50
1/4 —	5.31	7.41
3/8 —	5.31	7.41
1/2 —	7.10	8.63
3/4 —	8.80	10.87
1 —	12.01	16.07
1 1/4 —	17.60	21.74
1 1/2 —	21.04	25.99
2 —	23.31	24.97
2 1/2 —	44.75	55.38
3 —	58.53	72.29
3 1/2 —	74.06	90.63
4 —	87.75	107.37

Fer forgé		
1/8 pouce.
1/4 —	5.91	8.01
3/8 —	5.91	8.01
1/2 —	7.95	9.48
3/4 —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1 1/4 —	19.90	24.01
1 1/2 —	23.79	28.74
2 —	28.01	33.67

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35 1/2 cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36 1/2 cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril.	0.41 1/2	0.42 1/2
Par lot d'une boîte	0.44 1/2	0.45 1/2
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214

Éléments d'allumage Reliable 2.05 net
Prix de liste 2.60 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Éléments d'allumage Reliable 2.52 net
Prix de liste 3.20 net

f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Éléments d'allumage Reliable 3.05 net
Prix de liste 3.85 net

f.o.b. fabrique Toronto.

PEINTURE

Mercrèdi, 3 novembre 1920.

La situation actuelle du marché de la peinture est intéressante à plusieurs points de vue importants. L'huile de lin a atteint un nouveau niveau bas de \$1.35 le gallon, base brute. Quelques-uns croient que le minimum a été atteint tandis que d'autres pensent qu'un prix un peu plus bas se produira avant que le bas niveau ne soit atteint. La condition de la térébenthine est également plus facile avec les fots d'un baril qui se vendent guère plus de \$2.05 le gallon. La tendance est à la baisse pour ce produit et quelques-uns ne seraient pas surpris de voir ce prix tomber à \$1.75 ou \$1.80 dans un avenir rapproché. Le shellac est plus facile. Le blanc de plomb à l'huile reste ferme et sans changement, et tout semble indiquer qu'il n'y aura pas de révision de prix avant quelque temps. Les peintures préparées et les diverses spécialités sont en faible demande pour livraison immédiate, mais en ce qui concerne les commandes de printemps, elles sont excellentes. Les prévisions sont très satisfaisantes et tous les manufacturiers escomptent de bonnes affaires pour l'année qui vient.

PRIX PLUS BAS POUR LA TERE BENTHINE

Térébenthine — Le prix de la térébenthine a baissé considérablement et baissera encore d'après les dernières nouvelles. Le prix cette semaine varie de \$2.05 à \$2.10 le gallon par lot d'un seul baril. D'ici deux semaines il pourrait y avoir une nouvelle baisse de 15 à 20 cents par gallon, ce qui porterait le prix aux environs de \$1.80 ou \$1.85. Il y a longtemps que la térébenthine n'a montré la faiblesse de ton qu'elle a aujourd'hui, et il est évident que les producteurs du sud ne trouvent pas un marché très actif pour leur production.

Gallon impérial

Térébenthine—		
Par baril simple	2.05	2.10
Par petits lots	2.15	2.20

Emballage en sus.

L'HUILE DE LIN A ATTEINT UN COURS BAS

Huile de lin—Le prix a encore baissé cette semaine et a atteint \$1.35 à \$1.40 le gallon par lot d'un baril. Toute la situation semble dépendre de la tendance générale du marché du blé et ce grain a baissé continuellement. Un facteur qui est de quelque intérêt actuellement, c'est ceuil de l'effet que

la moulée et le pain d'huile de lin peuvent avoir sur la situation. Depuis bien longtemps les prix de ces deux produits ont été élevés et, au dire d'un broyeur, cela a été une des raisons qui ont fait baisser le prix de l'huile. Dernièrement une diminution s'est produite dans le prix de la moulée et du pain d'huile de lin et quelques-uns ont l'impression que le prix de l'huile a atteint son minimum. Les stocks sont actuellement plutôt plus forts qu'ils ne l'ont été depuis longtemps et les achats sont restreints.

Nous cotons:

	Gallon impérial
Huile Brute—	
1 à 2 barils.	1.35 1.40
3 à 4 barils.
Huile bouillie—	
1 à 4 barils.	1.37 1.42
3 à 4 barils.

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

LE VERRE A VITRE A LA CAISSE SE VEND MAINTENANT AVEC UN ESCOMPTE DE 20%

Verre — Par suite de l'arrivée et de la vente de certaines quantités de verre belge, la situation immédiate est atténuée et les prix sont un peu plus favorables pour le verre à vitre à la caisse. L'escompte qui était de 15 pour cent a été porté à 20 pour cent. Les jobbers déclarent qu'il y a pas mal de transactions et les stocks ne sont pas excessifs. Quelques jobbers croient que tout changement de la base ne viendra que graduellement.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épaisseur	Double épaisseur
Jusqu'à 25"	\$19.90	\$22.90
26 à 34.	20.80	24.80
35 à 40.	21.80	26.80
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	45.45
85 à 90.	48.85
91 à 94.	49.60
95 à 100.	56.55
101 à 105.	65.25
106 à 110.	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

LE PRIX DU BLANC DE PLOMB SE MAINTIENT FERME

Blanc de plomb à l'huile — La demande pour le blanc de plomb à l'huile, bien que légère, est normale pour la

saison. Les stocks sont normaux et les prix restent les mêmes avec les lots de 5 tonnes se vendant à \$19.50 les 100 livres; les lots d'une tonne à \$20.00 et les quantités moindres à \$20.35. Un large coup d'oeil sur la situation révèle un marché ferme en général, bien que les stocks locaux soient largement suffisants pour répondre à toute demande qui peut se produire. La situation est plus ou moins obérée au point de vue mondial.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond.	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur.	20.00	20.35
Eléphant, véritable.	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur.	20.00	20.35
O. P. W. anglais.	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

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

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 3½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre. 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur.	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec.	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres.	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils.	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils.	0.03½	0.05½
Ocre français, barils.	0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnétic.		0.05
Vermillon.		1.00
Vermillon anglais.		2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.35
Rouge Indien.	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur.	0.39
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse.	1.20
Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir Ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres.	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel.	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-46
Canadienne.	28-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

LES VENTES DE MASTIC SONT BONNES POUR LA SAISON

Mastic — Il y a une bonne demande constante pour le mastic, et les prix restent les mêmes. Quelques-uns peuvent prévoir une diminution de la base par suite du fait que l'huile de lin a baissé d'une façon continue, mais les jobbers font remarquer que le prix élevé du blanc d'Espagne contrebalance tout avantage provenant de la diminution de l'huile employée dans la fabrication du produit.

	Au-dessous	5 tonnes	1 tonne	de 1 tonne
En barils.	\$6.50	\$6.75	\$7.10	
En ½ barils.	6.65	6.90	7.80	
Par 100 livres.	7.50	7.65	8.10	
Par 25 livres.	7.75	8.00	8.35	
Par 12½ livres.	8.00	8.25	8.60	
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30	

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

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

Termes: 2% 15 jours net 60.

LA RENTREE DES ORDRES DE PEINTURES A ETE MEILLEURE

Peintures, spécialités.—Bien que les affaires soient actuellement limitées, la rentrée des ordres de peintures est très active. Un fabricant déclare que sa rentrée d'ordres dépassait déjà le chiffre d'aucune autre saison précédente jusqu'au 15 septembre. Les prévisions sont excessivement encourageantes et quelques marchands commencent déjà à prendre livraison de leurs approvisionnement de printemps.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils.	1.80 2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57 2.65
Plancher, B.H.	
Teintes ordinaires	4.50
Blanc.	6.15
Crimson.	5.15
Maritime Spar, B.H.	6.03
Hard Oil, B.H.	3.24
Gold Medal, B.H.	4.03
Elastilite.	4.50
Granitine Floor Finish.	4.50
Hydrox Spar.	4.65
C.P.C. Sun Varnish.	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40
I.V. Elastica, No 1.	5.22
I.C. Elastica, No 2.	4.38
I.V. Elastica, Floor.	4.38
Jasperite Interior and Exterior.	3.75
Jamieson's Copaline.	4.35
P. and L. No. 61.	5.06
Jasperite Pale Hard Oil.	2.75
M-S Marble-It Floor.	4.42
M-S Wood-Var.	4.42
M-S Durable Spar.	5.59
M-S Finest Interior.	4.84
Elastic Interior.	3.14
Mar-pot.	4.40
Quick Action House.	2.65
Rexspar.	5.64
Scar-Not.	5.18
Kyanize Spar.	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing.	3.84
Kyanize Interior.	3.84
Luxeberry light.	4.72
Luxeberry granite.	4.90
Luxeberry spar.	5.62
Ramsay's Universal.	3.45
Ramsay's Agate Floor.	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil.	3.12½
Crown Diamond Floor.	4.25
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00
"C.D. Big 4" Interior.	4.50
"C.D. Big 4" Floor.	4.40
Dougall Univarnish, clear.	4.40
Dougall Transparent, spar.	6.00
Dougall Transparent, floor.	5.20
Copalite.	4.00
Eléphant, blanche.	5.45
Eléphant, couleurs.	5.55
B-H Anglaise, blanche.	5.55
B-H Anglaise, couleurs.	5.30
B-H à plancher.	4.00
B-H, plancher-vestibule.	4.80
Minerve, blanche.	4.90
Minerve, couleurs.	4.60
Crown Diamond, blanche.	4.80
Crown Diamond, couleurs.	4.55
Crown Diamond, à plancher.	4.00
B-H Fresconette, blanche.	3.60
B-H Fresconette, couleurs.	3.50
Moore, couleurs, nuances.	4.80
Moore, couleurs, blanches.	5.00

Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	6.25
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newton, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowé Bros., H. S., blanche	5.05
Lowé Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowé Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Santone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Corallite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfecta	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

les 100 lbs.

Véritable, baril de 560 lbs.	\$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.	15.50
Véritable, par quantité moindre	17.00
Véritable anglais, baril	16.00

F. o. b. Montréal, Toronto.

PLOMB (Rouge sec):

La lb.

25s.	0.34½
10s.	0.35
5s.	0.36
1sL	0.39½
½s.	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19

XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.53½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58

Couleurs

No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	\$3.60
Vandisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
OPW Presta.	3.00
Solos.	3.00
Varn-off.	3.60

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:	La douz.
B.H.	\$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

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

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:

Neponset noir 36"x500'	3.90
Neponset enduit 36"x500'	3.40

Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x300"	4.40
--	------

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés	2.50
15 lbs 400 pieds carrés	3.75
25 lbs 300 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	0.80
Enduit à toiture, le gallon	0.90
f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.	

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	\$3.20
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	3.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
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.

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.

Fibre sèche, No 1, Anchor	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor	1.70
Fibre surprise	1.55
Feuille "Stag"	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	6.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (3 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	11.75

L' "IDEAL"

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habileté, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.



"La Machine qui marche toute seule"

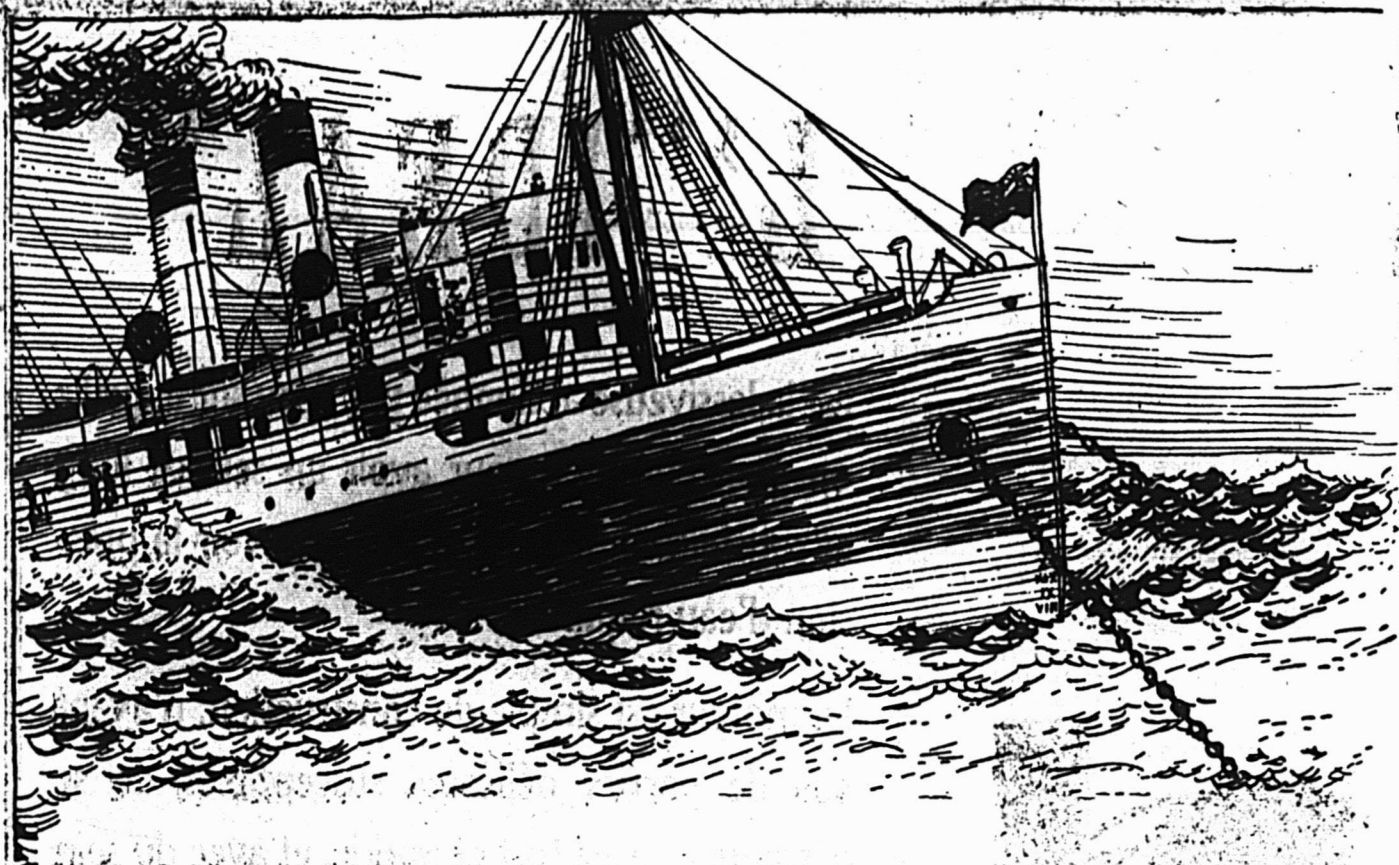
Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier,

MONTREAL, P. Q.



Sécurité pour le Navire

Lorsqu'un navire en mer doit jeter l'ancre pour résister à une tempête, sa sécurité dépend de la force de la chaîne de l'ancre.

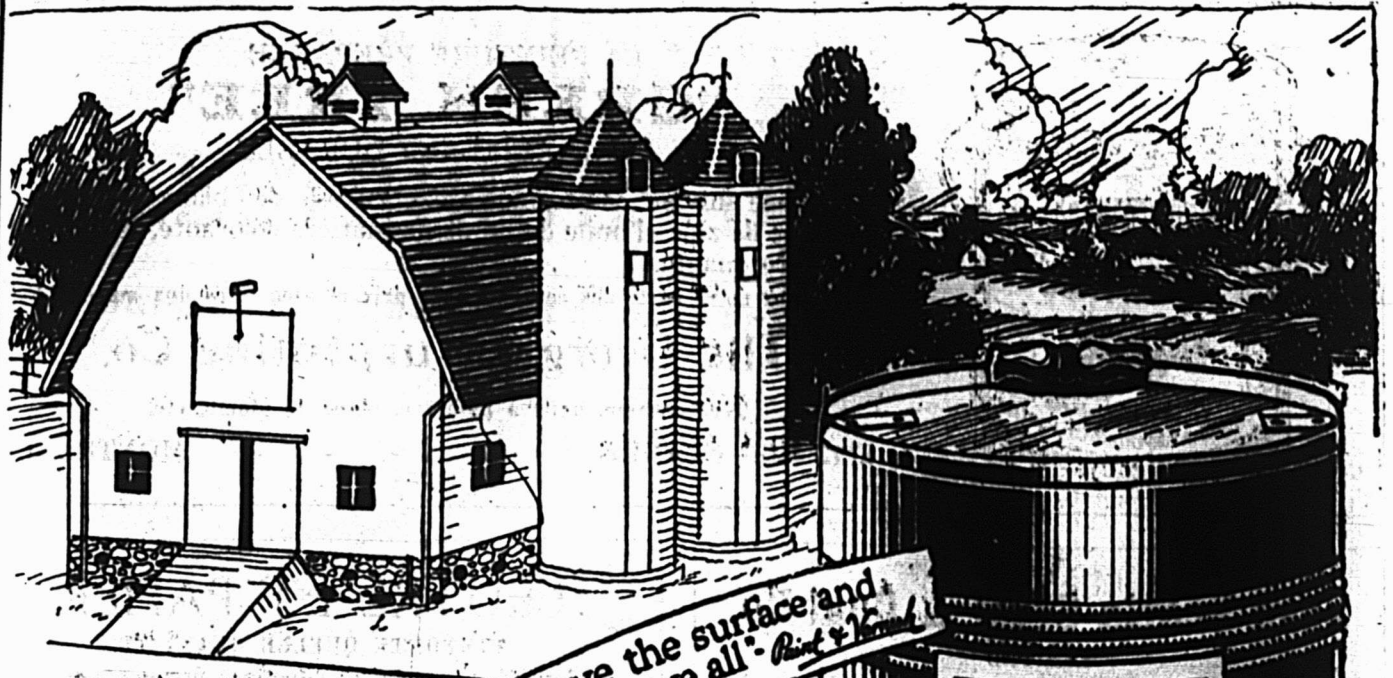
Tout navigateur comprend que cette chaîne doit toujours être prête pour un cas d'urgence. Il s'assure qu'elle est la meilleure qu'on puisse obtenir et qu'elle reçoit un soin et une attention de tous les instants.

Il la fait inspecter régulièrement pour surveiller tout signe d'usure, et une couche protectrice de peinture y est appliquée par intervalle pour éviter la corrosion et l'action destructrice des éléments.

Si les granges et dépendances étaient inspectées soigneusement à l'occasion, et qu'une couche protectrice de peinture y fût appliquée, cela voudrait dire qu'on épargnerait bien des comptes onéreux de réparations et le contenu de la grange serait protégé contre les éléments.

Le négligence est coûteuse.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES ET VERNIS "CROWN DIAMOND":
Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell
Bros., Halifax, N.-E.; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N.-B.;
Farquhar & Gill, Vancouver, C. A.



Protection pour la grange

La grange qui mérite d'être peinte, mérite d'être bien peinte et c'est une mauvaise économie d'employer la peinture le meilleur marché comme protection. Cela paye d'employer une peinture d'une pureté garantie — une peinture qui couvre plus de surface au gallon et qui dure plus longtemps — paraît mieux et donne une protection réelle grâce à sa couche à l'épreuve de l'eau et des intempéries.

Pour une réelle économie dans une peinture pour la grange, recommandez le Rouge Utility Crown Diamond, qui est fabriqué avec l'oxyde de fer naturel pur et l'huile de lin et — Chaque gallon vendu est soutenu par la réputation McArthur Irwin Limited pour la confiance et le traitement équitable.

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer de plus amples détails sur le Rouge Utility Crown Diamond et de vous expliquer pourquoi il est économique à employer par un fermier pour peindre sa grange ou ses dépendances.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.



LA PEINTURE PREPAREE "GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

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

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

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 RUE CLARKE

MONTREAL

Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 22 et 40 livres à la verge, ECLISSÉS, 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.)

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.

Vendez la Crème

C'est le produit que vous vendez qui vous procure des 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 commander 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 prouvera cette assertion.

Ecrivez maintenant. Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(3)

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

MORROW

Lorsque vous ordonnez des mèches (drills) dites "Morrow" et exigez-le. Aucune autre mèche (drill) ne vous rendra autant de service.

Marchands de gros approvisionnés par
F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 14

ACCESSOIRES

ÉLECTRIQUES DE QUALITÉ

Une maison est jugée par la qualité des marchandises qu'elle vend

EXAMINEZ CES
édificateurs de réputation

Northern Electric

Batteries	Insulateurs
Cloches-Bourçons	Avertisseurs
Systèmes de fils Bryant	Quincaillerie pour ligne aérienne
Porcelaines de R. Thomas & Sons	Douilles et réceptacles
Matériel de Thomas & Bett	Matériel de construction de ligne
Conduits flexibles	Boîtes "Square D"
Conduits en fer	Fusées
Condulets	Cordon d'acier
Commutateurs à couteau	Moulure à fil
Douilles	Protège-lampes
	Lampes

et beaucoup d'autres.

Cela paye de mettre en stock les accessoires électriques de qualité Northern Electric — la ligne complète — mis en vente par la plus grande maison d'électricité du Canada — "Fabricant des téléphones de la Nation" — avec succursales situées dans treize des plus grandes cités du Canada.

Écrivez à celle qui est la plus proche de vous.

Northern Electric Company

LIMITED

Montréal
Windsor

Halifax
Regina

Toronto
Edmonton

Winnipeg

Calgary
Ottawa

Vancouver
Hamilton

Québec
London

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

Le Black Diamond pour couper

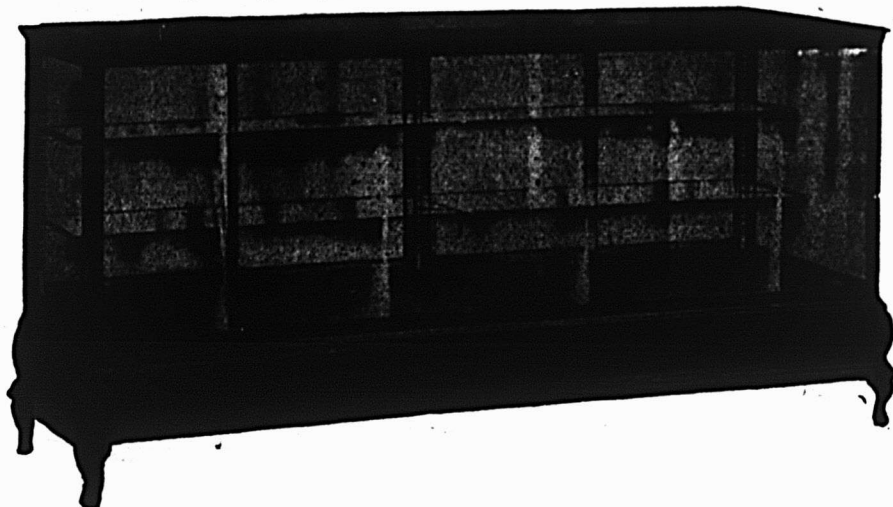
Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

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

Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.

MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 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 jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La lisière 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

DIFFICILE A BATTRE

Voici un nouveau poêle de cuisine — un nouveau modèle de la ligne Maple Leaf qui ne se reconnaît rien de mieux dans son genre. Il est de beau dessin. Il est de construction solide et véritable, il fait des amis et vous les fera.

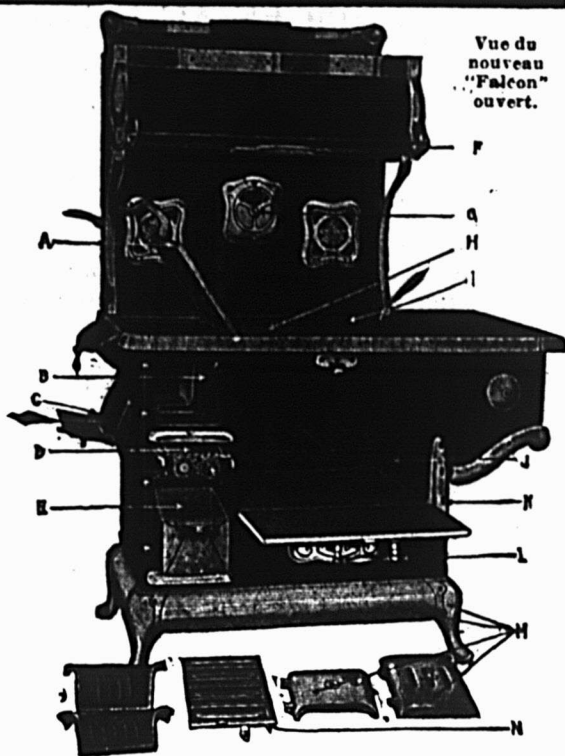
En plus de cela vous ferez de l'argent dans la transaction.

Écrivez-nous vous envoyer un prospectus de ces nouveaux modèles de cuisine Falcon.

Le Nouveau Falcon Maple Leaf

18" Four de 18x19x12½.
Dimension du dessus
43½ x 27.

20" Four de 20x19x12½.
Dimension du dessus
45 x 27.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Remarquez ces particularités de construction

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider leseau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Cef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couvertres et petits centres fortement côtelés. Couvertres à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces., ou 20 x 19 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en cubitoïde — toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.

Devons-nous vous envoyer les listes complètes avec prix de nos poêles et cuisinières?

The Beach Foundry Co., Limited

Cuisinières, Poêles et Chauffettes
MAPLE LEAF

Ottawa, Canada.

NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections
Paiements
Placements
Crédits Commerciaux
Virements de Fonds
Mandats de Voyages
payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux États-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.
310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

**MARCHANDS,
MANUFACTURIERS et
COMMERCANTS**

sous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligés 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. (2)

SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

FER-BLANC EN FEUILLES.
FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.
TOLES CANADA.
TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest
MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 4,100,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 20,000,000

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir **HORMIDAS LAPORTE C.F.**, maison Laporte-Martin limitée, administrateur de la Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: **W.-F. CARELEY.**

Vice-Président: **TANCREDE BIENVENU**, administrateur de the Woods Milling Co., limited.

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

Honorable **NEMESE GARNEAU, C.L.**, ex-ministre de l'Agriculture Conseilier Législatif de Québec, président de la C. 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

(Commissionaires-échevins)

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

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

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

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,
Secrétaire.

M. M. LABROS,
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DEMARTEAU, Montréal, **M. J.-A. LARUE,** Québec

Banque d'Hocheleag

Fondée en 1874

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; **Phon. F. Bélique**, Vice-Président; **A. Turcotte**; **E.-H. May**; **Phon. J.-M. Wilson**; **A.-A. Larocq**; **A.-W. Bonner**.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada

42 Succursales dans la Cité et le District
Montréal.

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

FINANCES

S COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des Banques de Montréal font pour la semaine dernière une diminution de un demi. Cette diminution est attribuée au fait que l'exportation des grains à destination de la Grande-Bretagne cette semaine un ralentissement considérable. Dans les autres centres du Canada qui furent moins affectés ce contretemps les chiffres sont plus élevés que la période correspondante de l'an dernier, Win-
 Toronto rapportent des gains substantiels.

	1920	1919
at	\$132,674,083	\$134,179,180
.	108,985,304	92,906,762
eg	94,572,053	68,758,319
.	8,707,504	8,046,645
.	7,141,644	5,485,024
on	8,174,155	6,136,462
.	4,720,636	4,581,093
.	3,557,332	3,108,514
n	3,439,030	2,891,999
r	3,375,919	2,307,432
ere	1,630,156	1,018,472
rd	1,486,787	1,385,429
ro	1,025,111	870,594
n	790,906
oke	1,126,245	769,774
.	11,495,877	10,503,563
Jaw	2,620,320	1,989,817
de Hat	759,796	593,257
William	1,031,707	1,040,736
Westminster	821,197	623,360
n	937,118	1,056,422
ton	5,318,080	4,965,578

RETRAITS DE FONDS

Le gouvernement des Etats-Unis a affectué depuis plusieurs temps plusieurs retraits de fonds de son Trésor. Pour la semaine passée, il en a retiré \$16,500,000. Au commencement de cette même semaine il y avait déjà \$28,800,000. Il en a maintenant retiré en tout \$185,000,000 en trois semaines. Ces retraits successifs expliquent la tension monétaire actuelle qui est encore accentuée par les énormes avances que les banques de l'Ouest ont faites cette semaine. La Federal Reserve Board annonce que le neuvième envoi d'or dont chacun représente un montant de \$7,500,000, arrivera par le navire actuellement en route pour New-York.

LE CAPITAL ETRANGER

Il y a actuellement en Canada 659 compagnies ou succursales de compagnies américaines, représentant une mise de fonds de \$415,000,000 de capital américain et qui donnent du travail à 90,000 personnes.

D'autre part, le capital anglais placé au Canada, et dont la majeure partie soutient des entreprises industrielles, se chiffrait, d'après sir George Paish, à \$1,860,000,000.

C'est donc un montant total de \$2,275,000,000 de capital placé chez nous par l'Angleterre et les Etats-Unis; somme notablement supérieure à la totalité de notre dette nationale.

S'il faut se réjouir de cet apport considérable, qui aide effectivement au développement de notre pays, on ne doit pas, cependant, perdre de vue que ce capital étranger représente, au taux modique de 5 pour cent par année, un revenu de \$113,750,000; qu'il est plausible, légitime, de supposer que la majeure partie de ce revenu annuel fait retour aux capitalistes anglais ou américains, bailleurs de ces fonds.

C'est donc un tribut considérable que le Canada se trouve payer de ce fait. D'où on peut conclure qu'au point de vue de notre avenir national, nous devons tendre à créer, à constituer un capital purement national dont les revenus resteront dans nos poches à nous, Canadiens.

RAPPORT ANNUEL DE LA BANQUE MOLSON

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque Molson a eu lieu au bureau-chef de Montréal, le 2 novembre. Le rapport financier soumis fait voir un état de situation des plus intéressants. C'est ainsi que les profits nets de l'exercice arrêté le 1er octobre dernier se totalisent à \$822,718, lesquels, ajoutés au solde, au crédit de profits et pertes il y a un an, donnent un total de \$1,098,153. Les dividendes, les taxes et diverses souscriptions ont absorbé \$580,061, et il est resté un excédent de \$518,092. L'actif de la Banque s'élève à près de \$100,000,000, et les dépôts à près de \$75,000,000.

UNE BALANCE COMMERCIALE ADVERSE NUIT BEAUCOUP A L'AMELIORATION DU CHANGE

D'après les dernières statistiques fournies par le ministère du commerce les importations canadiennes ont augmenté cette année, tandis que le chiffre de nos exportations en comparaison de celui de l'an dernier est pratiquement le même.

Ainsi durant les douze mois terminés en septembre, nous avons importé pour \$1,325,767,940, contre \$886,139,956 en 1919, et nous avons exporté pour \$1,208,919,175 contre \$1,210,541,387 l'an dernier.

(à suivre page 73)

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerierie et Quincallerie, Verres à
Vitres Peinture, etc.Spécialité; — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, MontréalLa maison n'a pas de commis-voya-
geurs et fait bénéficier ses clients de
cette économie. Attention toute spéciale
aux commandes par la maille. Messieurs
les marchands de la campagne seront
toujours servis au plus bas prix du
marché.**P. A. GAGNON, C.A.**COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL**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

SOLIDES PROGRESDes méthodes d'affaires mod-
soutenues par un record, hist-
pu de traitements équitables à
gard de ses détenteurs de po-
ont acquis à la Sun Life et C-
un progrès phénoménal.Les assurances en force ont été
doublé dans les sept dernières an-
et ont plus que triplé dans les
dernières années. Aujourd'hui,
dépassent de loin celles de toute
pagnie canadienne d'assurance-v-**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, - MONT

GARAND, TERROUX & CIE

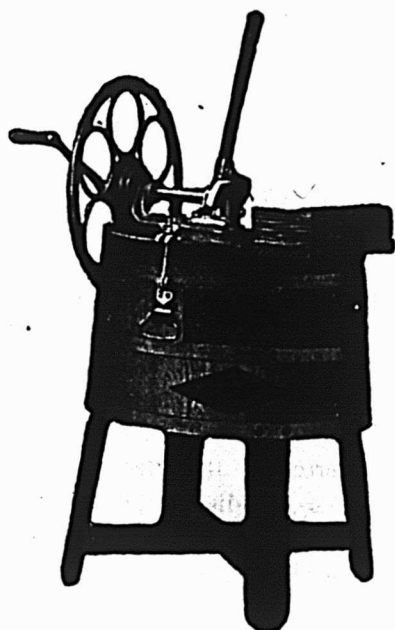
Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**HOTEL VICTOR
QUEBEC**

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et
par jour.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.****CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.**OUTILS EN ACIER FORGÉ**

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

LA VALEUR DE L'EDUCATION POUR LES ASSUREURS

J. B. McKechnie insiste sur son importance à l'assemblée du Toronto Insurance Institute. — Les employés n'ont pas répondu aux efforts.

Dans son discours d'inauguration comme président du Toronto Insurance Institute, à l'assemblée d'ouverture tenue le 21 octobre, M. J. B. McKenzie, gérant général de Manufacturers' Life parla de l'oeuvre éducative de l'institut, et il exprima son regret de voir que ses plans dans cette direction avaient échoué dans le passé. M. McKechnie est de retour depuis quelques semaines d'un voyage sur le Pacifique, à Hawaii, Honolulu, au Japon, en Chine, aux Straits Settlements et autres pays où sa compagnie fait des affaires et où elle projette d'étendre ses travaux. Il y a un vaste champ d'exploitation en Orient, dit-il, car les compagnies anglaises et américaines n'y sont pas très actives, et la position des compagnies locales, n'est pas, généralement parlant, très forte. L'Assurance Institute a arrêté son programme régulier pour l'année, les discours couvrant l'assurance vie, feu et accidents. En outre du discours de M. McKechnie, M. C. H. Mitchell, doyen de la faculté des Sciences Appliquées de l'Université de Toronto, adressa la parole à l'assemblée.

M. McKechnie souligna que l'Institut avait accompli présent vingt-et-un ans de travail pendant lesquels des assemblées régulières avaient été tenues, et qu'un des premiers objets, la diffusion de la science de l'assurance, avait ainsi été atteint. Traitant de l'entraînement et de l'éducation des employés, il dit:

"Le commerce d'assurance est très particulier. Le marchand reçoit de son client une somme d'argent pour laquelle il donne un article d'une valeur approximative du montant payé.

Le marchand d'obligations délivre à ses clients des obligations qui sont supposées être des valeurs représentant approximativement l'argent payé, et dont la valeur en moyenne ne varie pas beaucoup de son prix original. Vous déposez de l'argent en banque, et en retour, vous recevez sa garantie de vous rembourser ce montant augmenté d'un intérêt. Une compagnie d'assurance, elle reçoit, disons \$100, pour lesquels elle peut s'engager à payer \$10,000 s'il arrive un certain événement.

La connaissance technique nécessaire.

"C'est cette différence entre ce que la compagnie reçoit et ce qu'elle s'engage à payer à l'assuré qui non seulement rend le commerce d'assurance aussi intéressant, mais

qui aussi, exige un jugement sage et des connaissances techniques pour que les compagnies soient administrées sur une base de sécurité.

Nous entendons parler de plus en plus de certaines entreprises que l'on cite comme étant "des corporations de service public."

"Que les différentes branches d'assurance viennent sous cet entête ou non la plupart d'entre nous aiment à sentir que leurs compagnies sont bien administrées, de telle manière que nos détenteurs de police reçoivent leur protection d'assurance de la manière la plus efficace possible et au prix le plus bas compatible avec la diffusion large et sûre des bénéfices d'assurance. Pour faire ceci, nos compagnies doivent avoir des organisations efficaces, tant sur la route que dans le bureau principal, et cela est impossible à moins que les individus qui composent ces organisations n'aient une connaissance théorique aussi bien que pratique de leur commerce.

"Je ne voudrais pas qu'on me fasse dire que je pense que l'éducation technique est tout dans le commerce d'assurance. Il y a des exemples courants, non seulement dans l'assurance, mais aussi dans les autres branches de l'activité humaine, où des hommes bien éduqués théoriquement ont manqué de jugement et de capacité commerciale pratique pour le succès. Par contre, il y a des hommes dans les organisations extérieures de nos compagnies, qui, sans beaucoup de connaissance théorique des affaires, ont bien réussi parce qu'ils possédaient la qualité de vendeur. Ces exceptions, à mon jugement, sont cependant très peu nombreuses. Les premiers n'ont pas réussi en dépit de leurs connaissances, et les seconds ont atteint au succès malgré leur manque de connaissance. Je crois que, de plus en plus, les compagnies reconnaissent qu'une connaissance théorique des affaires est un actif pour tout homme, qu'il soit employé dans le bureau principal, la succursale ou sur la route.

UNE BALANCE COMMERCIALE ADVERSE

(suite de la page 71)

Ce qui est encore moins encourageant, c'est que sur le total de nos importations 919 millions viennent des Etats-Unis, soit une augmentation de 200 millions sur l'an dernier. Il est vrai que nous avons exporté chez nos voisins pour 80 millions de plus cette année, soit 513 millions contre 433 en 1919, mais nous ne restons pas moins avec une balance adverse de 406 millions, et cela empêche notre change de s'améliorer.

Notre balance favorable avec la Grande-Bretagne est aussi diminuée du fait que nous avons importé cette année pour 17 millions, contre 79 millions en 1919, et que nous n'avons exporté que 375 millions en 1920, contre 459 l'an dernier.

Les chiffres qui précèdent sont relatifs aux douze mois écoulés le 1er octobre dernier.

3,000 LOGEMENTS CONSTRUITS EN CANADA
D'APRES LE PROGRAMME DE CONSTRUCTION
DU GOUVERNEMENT.

Plus d'habitations ont été érigées d'après le plan Canadien qu'il n'en a été construit en Grande-Bretagne pendant que ce système était en opération.

EXTRAIT DU JOURNAL "Mail"
and "Empire"

(De notre correspondant spécial)

OTTAWA, 14 sept. — Plus de trois mille logements ont été construits en Canada cette année d'après les programmes de construction fédéral et provincial. Ce nombre sera augmenté à la fin de l'année par la continuation de la construction dans les parties du pays où les conditions climatiques le permettent. Plus d'habitations ont été construites, dit-on, d'après le programme de construction Canadien qu'il n'en a été construit en Grande-Bretagne pendant que ce système était en opération. Le Parlement Canadien, on se le rappelle, a voté \$25,000,000 pour la construction d'habitations. Cet argent devait être prêté aux provinces au taux de 5 pour cent par an. La législature provinciale a voté des sommes pour compléter celles empruntées au Gouvernement fédéral et a assuré des prêts aux personnes désirant bâtir des logements. Presque tous les crédits du Gouvernement fédéral ont été employés. Dans l'Ontario la somme consacrée pour la construction, (Fédéral et Provincial réunis) a atteint environ onze millions de dollars.

Dans le Nouveau-Brunswick environ 50 maisons ont été construites d'après le programme fédéral. Dans la province de Québec des habitations ont été érigées et des jardins ont été tracés à l'entour. Dans les provinces de l'ouest, des centaines d'habitations ont été bâties, en grande partie pour les soldats de retour du front.

Beaucoup de ces habitations ont été
pourvues d'une
Fournaise
à Air Chaud
"Souvenir"

Les dimensions réduites de cette fournaise la rendent tout à fait convenable pour les habitations ouvrières et les habitations rurales qui ont ordinairement des caves basses.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir notre agence exclusive dans votre ville. — Gros Bénéfices assurés.

Les gens n'ont pas été aussi empressés qu'on s'y attendait à profiter du programme de construction. Ils n'ont pas compris complètement le plan et se sont trouvés au début de l'année en face d'une pénurie de matériel et de main-d'oeuvre. Bien du travail a été accompli, cependant, et bien des choses ont été apprises qui permettront aux législatures provinciales d'amender leurs lois de construction et de les rendre plus acceptables dans diverses localités.

Tout fait prévoir que les travaux de construction seront plus importants en 1921 qu'ils ne l'ont été en 1920.

Prenez-vous
une part
de ces
affaires ?
Vous devriez
le faire.



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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



“L'ACTE DE LA DISPARITION”

Tout marchand est en faveur d'une marchandise qui fait “l'acte de la disparition” ou, en d'autres mots, qui a un écoulement rapide.

La ligne qui s'écoule promptement est indubitablement la plus profitable à tous les points de vue. Elle signifie importants bénéfices, plus de capital utilisable et elle attire les clients au magasin.

La disparition rapide du

Savon-Teinture Aladdin

du stock du détaillant est un fait qui l'a rendu immensément populaire dans le commerce. Sa DISPARITION CONSTANTE est assurée par de grandes annonces paraissant dans les principales publications; jointes à la faculté courante d'Aladdin de faire des ventes répétées.

Commandez une grosse de Savon-Teinture Aladdin chez votre fournisseur de gros et demandez le joli support tournant d'étalage — Gratis — C'est un vendeur silencieux qui joue un grand rôle dans “L'Acte de la Disparition”.

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED
TORONTO.

Distributeurs du Savon-Teinture Aladdin.

Fabricants des Produits O-Cedar.

Elle est Nouvelle et Délicieuse

Enfin—voici la tablette parfaite de chocolat au lait et aux noix.

Vous en avez goûté beaucoup qui sont bonnes, mais la nouvelle tablette à dix cents de Chocolat au lait et aux noix de Cowan atteint la perfection comme confiserie saine et délicate.

D'une douceur de velours et d'une riche saveur de crème, remplie de noix, fraîche et douce, elle flatte le goût des jeunes et des vieux.

Les détaillants vont trouver une grande demande pour cette nouvelle tablette de chocolat au lait à prix populaire et ils seraient bien avisés de la prendre en stock immédiatement.

Une tablette échantillon sera adressée sur demande à tout détaillant.

The Cowan Co., Limited

TORONTO.

