

# PRIX COURANT

## JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 7 novembre 1919.

Vol. XXXII—No 45

## Parlez de la MAZOLA

### Elle se vendra toute seule

Nos représentants sont actuellement à visiter le commerce pour faire connaître la MAZOLA.

La MAZOLA est de la pure huile de blé d'Inde.

Elle donne à vos clients une graisse pour fritures, faire des gâteaux, faire frire dans beaucoup de graisse, sauter — et pour les sauces à salade elle n'a pas son égale.

On peut employer indéfiniment la MAZOLA. Elle ne donne pas le goût ni l'odeur d'un mets à un autre.

A certaines températures les graisses de cuisine brûlent. La MAZOLA atteint la plus haute température possible avant même de fumer. A la température pour cuire, elle ne dégage pas de fumée du tout ni d'odeur.

La MAZOLA remplace le beurre, le saindoux, les graisses composées et l'huile d'olive. Elle donne de meilleurs résultats et revient beaucoup moins chère.

La MAZOLA est un digne compagnon de tous nos autres produits si populaires:

LES SIROPS DE BLE-D'INDE  
MARQUES CROWN ET LILY WHITE



## THE CANADA STARCH Co., LTD

MONTREAL, Qué.

# Welch's

*Pour faire connaître la ligne Welch des confitures aux fruits de Niagara que l'on peut vendre au commerce de détail par l'intermédiaire des distributeurs réguliers de la maison Welch.*

**D**ANS la fabrication de nos confitures aux fruits, nous avons maintenu l'étalon de la haute qualité des produits WELCH, et notre procédé d'origine nous a permis d'offrir au commerce une ligne de "Spécialités aux fruits Welch", dont chaque produit est une amélioration sur les confitures ordinaires.

La méthode de fabrication Welch nous met en position de donner sur nos confitures aux fruits des cotations qui permettent la vente de nos produits au consommateur à des prix raisonnables, tout en laissant au détaillant un profit de 25%.

Nos confitures sont mises dans des pots de verre de 15 onces et en boîtes de fer-blanc ordinaire. Nous avons un assortiment de dimensions pour notre Grapelade.

**GRAPE-RASPBERRY FRUIT-LADE.**— Goûtez cette confiture aux fruits et comparez sa saveur avec la confiture aux framboises ordinaire et vous aurez l'occasion de constater le véritable goût de framboises de notre produit. (La maison Welch conserve toujours la véritable saveur des fruits dont elle se sert; c'est là

une partie de notre procédé). Le petit pourcentage de graines ou pépins est un avantage exceptionnel pour la vente.

**GRAPE-BLACK CURRANT FRUIT-LADE.**—Ce n'est pas une confiture aux groseilles noires comme celles que vous connaissez, mais un produit merveilleusement amélioré, exempt de *poches d'air, de graines ou pépins et de pelures*, d'un goût délicat toujours uniforme et qui plaît.

**PLUMLADE.** — Une confiture aux prunes pure, sans pelures ni noyaux.

**PEACHLADE.** — Une confiture aux pêches pure, faite différemment des autres.

**GRAPELADE.** — "Véritable miel de raisins". Plusieurs détaillants ont beaucoup de succès avec la vente de la Grapelade.

Nous nous sommes assurés un grand service de distribution. Des annonces dans les quotidiens ont été publiées dans quelques territoires, et une demande est créée chez le consommateur. Nous promettons une plus grande publicité encore pour cette saison, et nous offrons également de la Grapelade en pots de verre de 15 onces en plus des quatre autres dimensions de boîtes.

## LISTE DE PRIX EN VIGUEUR dans les provinces d'Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse, Ile du Prince-Edouard et la ville de Winnipeg.

Prix du détail				Prix du détail			
Dimensions	le pot	Variétés	La douz.	Dimensions	le pot	Variétés	La douz.
Pot de verre de 15 onces	\$ .35	Peachlade (2 douz.)	\$ 3.15	Pot de verre de 15 onces	\$ .40	Grapelade (2 douz.)	\$3.15
Boîte ordinaire de 4 lbs.	1.10	Peachlade (1 douz.)	10.00	Pot de verre de 9 onces	.25	Grapelade (2 douz.)	2.20
Pot de verre de 15 onces	.35	Plumlade (2 douz.)	3.15	Boîte ordinaire No 1	.25	Grapelade (3 douz.)	2.25
Boîte ordinaire de 4 lbs.	1.10	Plumlade (1 douz.)	10.00	Boîte ordinaire No 2	.50	Grapelade (2 douz.)	1.37½
Pot de verre de 15 onces	.40	Grape-Rasp. (2 douz.)	3.50	Boîte ordinaire No 2½	.70	Grapelade (1 douz.)	6.25
Boîte ordinaire de 4 lbs.	1.20	Fruitlade (1 douz.)	11.00	Boîte ordinaire de 4 lbs.	1.10	Grapelade (2 douz.)	10.00
Pot de verre de 15 onces	.40	Grape-B. Cur. (2 douz.)	3.50	Seaux de 15 lbs.		Grapelade (2 dans "crate")	
Boîte ordinaire de 4 lbs	1.20	Fruitlade (1 douz.)	11.00			20c la lb.	

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

# Fèves au Lard

(à la sauce aux tomates)

## Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

### DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada





## Ce sont les Besoins des Marchands qui ont Guidé les Perfectionnements de la Caisse Enregistreuse "National"

CE qu'il faut au marchand" a toujours été — et il le sera toujours — notre idée première dans la fabrication des caisses enregistreuses.

Cette industrie, telle qu'elle est aujourd'hui, est le résultat d'études continuelles touchant les besoins des marchands.

Toutes les suggestions que l'on nous fait sont étudiées avec soin. Celles qui sont pratiques sont adoptées et nous leur faisons subir des épreuves mécaniques très sévères avant de les adopter.

Ces dix dernières années nous avons apporté 6,508 améliorations à notre machine.

Ces améliorations ont été faites pour que les marchands qui se servent d'une Caisse Enregistreuse "National" puissent avoir une machine qui leur donnera le meilleur service possible.

Les Caisses Enregistreuses "National" du dernier modèle sont pratiques, commodes, précises et durables — ce sont les meilleures que nous puissions fabriquer.

### Les Caisses "National" sont actuellement en usage dans 296 branches de commerce

The National Cash Register Company of Canada, Limited.

#### BUREAUX-SUCCURSALES

Calgary ..... 714 Second Street W.  
Edmonton ..... 5 McLeod Bldg.  
Halifax ..... 63 Granville St.  
Hamilton ..... 14 Main Street East  
London ..... 350 Dundas Street  
Montréal ..... 122 rue Ste-Catherine Ouest  
Ottawa ..... 306 rue Bank

Québec ..... 113 rue St-Paul  
Régina ..... 1820 rue Cornwall  
Saskatoon ..... 265 Third Avenue  
St. John ..... 50 St. Germain Street  
Toronto ..... 50 Adelaide Street  
Vancouver ..... 524 Pender St. W.  
Winnipeg ..... 213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.



# ROSE

## PORK SAUSAGE

**ETALEZ LES SAUCISSES DE PORC  
MARQUE**

# ROSE

**et elles se vendent tout seules**

Peu de choses sont plus appétissantes que de la saucisse de porc et une fois que vos clients ont ces cartons superbement emballés des Saucisses Marque Rose devant eux, la tentation d'acheter est irrésistible.

Les Saucisses de la Marque Rose sont faites de porc le plus choisi, le maigre et le gras étant proportionnellement mélangés, et elles ont une saveur délicieuse absolument différente de celle des autres saucisses.

Fournies fraîches chaque jour. Vendues en boîtes de 1 livre ainsi qu'à la pesée.

**THE CANADIAN PACKING CO., Ltd.**

SUCESSEURS DE

**MATTHEWS - BLACKWELL, Ltd.**

Maison fondée en 1852

Fabriques à  
Toronto, Montréal, Hull,  
Peterboro, Brantford.

Maisons succursales à Win-  
nipeg, Fort William, Ottawa,  
Sydney, Halifax.

## FAITES UN PLUS GROS COMMERCE DE POISSON

Il y a une demande toujours croissante pour le bon poisson. La Marque Brunswick remplira la demande avec une entière satisfaction pour vous et pour votre clientèle. Le grand soin que nous apportons à choisir et à ne préparer que ce qu'il y a de mieux en fait de poisson a fait de la Marque Brunswick la favorite des gens les plus difficiles.

### "MARQUE BRUNSWICK"

Les aliments marins de la marque Brunswick vous donneront un commerce de poisson plus considérable et plus profitable.

Voici quels sont les produits de la Marque Brunswick:

¼ Sardines à l'huile.	Hareng Saur.
¼ Sardines à la moutarde.	Hareng à la sauce aux tomates.
Finnan Haddies (boîtes rondes et ovales).	Clams.

Leur qualité est garantie. C'est la raison pour laquelle ils font invariablement faire des ventes répétées.

Choisissez parmi la liste Brunswick ce qu'il vous faut et constatez vous-même comme ils sont faciles à vendre.



## CONNORS BROS., LIMITED

### Black's Harbour, N.-B.



## LES Mets Préparés de CLARK

Viandes en boîtes

Soupes en boîtes

Viandes en pots

Fèves au lard

Catsup aux tomates

Langue de boeuf

Beurre de peanut

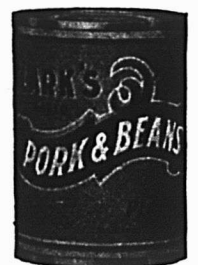
et autres mets délicieux.

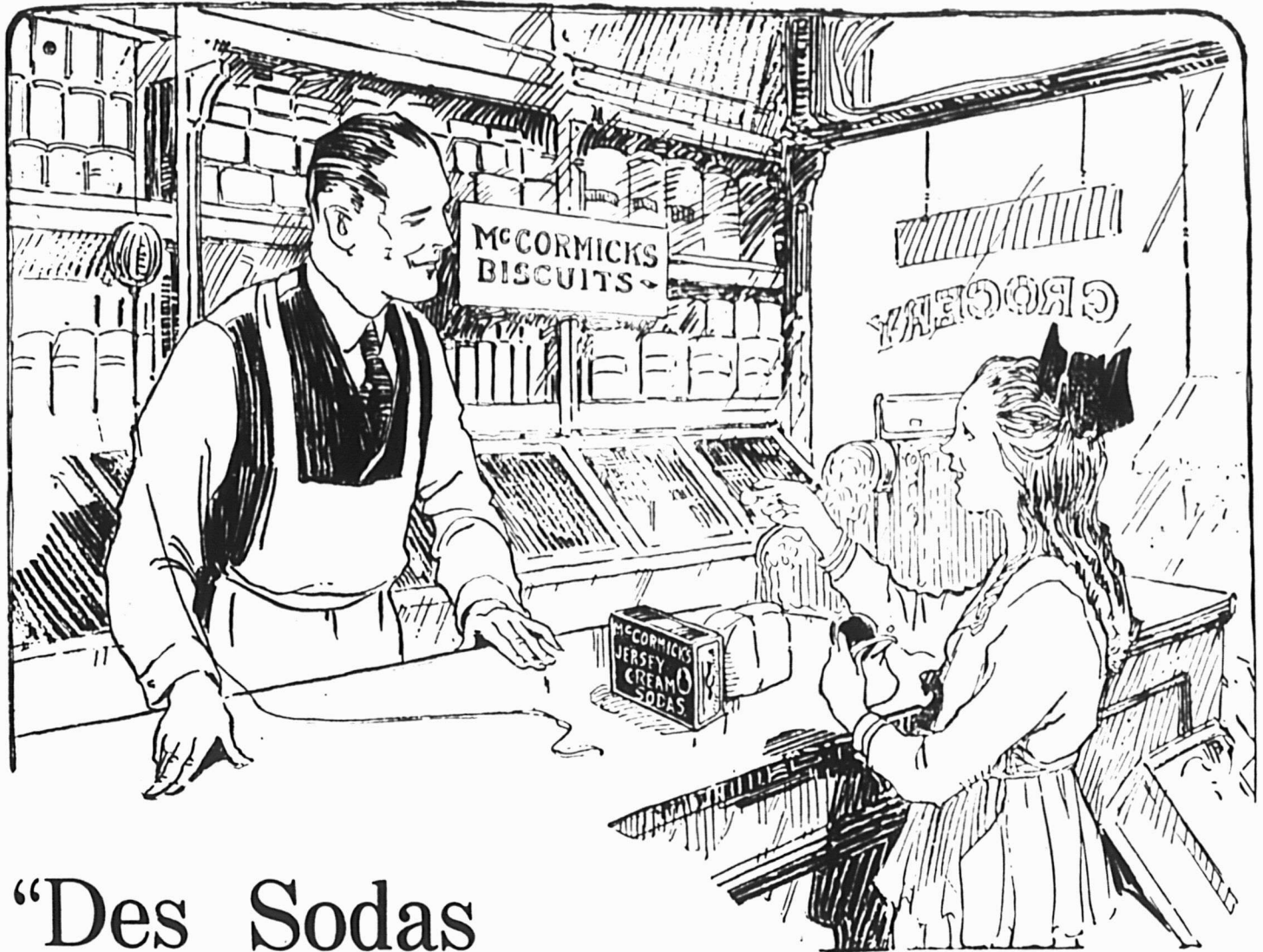
## FAITS AU CANADA

par des Canadiens

W. Clark, Limited

MONTREAL





# “Des Sodas Jersey Cream de McCormick, s’il vous plaît”

Tous les marchands connaissent la demande continuelle qui existe pour les Sodas Jersey Cream de McCormick.

Le marchand avisé prendra en stock des marchandises qui sont les plus en demande.

Le consommateur demande toujours la qualité. C'est la raison pour laquelle les McCormick's sont en demande dans tout le pays.

*Toujours croustillants*

*Toujours frais*

L'emballage cacheté est le secret de leur croustillant tout comme lorsqu'ils sortent du fourneau. Des produits de qualité veulent dire de plus grosses ventes.

De plus grosses ventes veulent dire de plus gros profits pour le marchand.

## The McCormick Manufacturing Co., Limited

LONDON . . . CANADA

SUCCURSALES: Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N. B.

# Pensez à Votre Salle à l'Huile

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

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

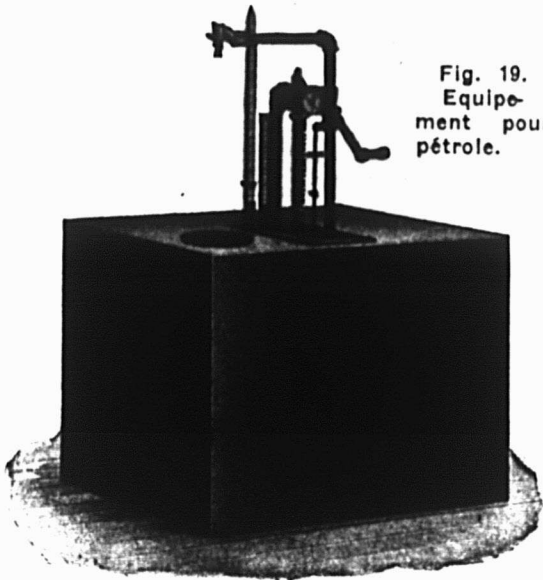


Fig. 19.  
Equipement pour pétrole.

## UNE POMPE BOWSER

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

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

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

**S. F. BOWSER COMPANY, LTD.**

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.

Représentants partout.

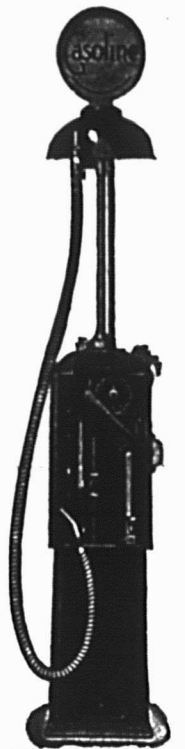
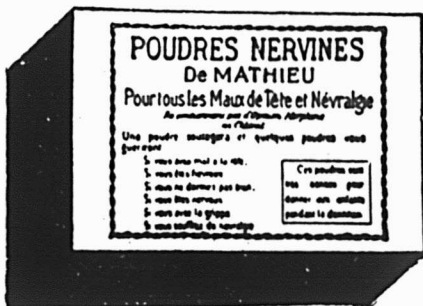


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Contre le mal de tête, la névralgie, etc.,  
recommandez les

## Poudres Nervine MATHIEU.

Tout le monde connaît ce remède inoffensif et souverain, et vous constaterez que vos clients apprécieront le fait que vous leur conseillez d'en faire usage.



Un grand nombre d'épiciers font des profits supplémentaires en vendant ces poudres. Adressez-nous une commande et commencez vous-même à prendre votre part de ces profits.

**La CIE J. L. MATHIEU**

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE,

Qué.

## Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis:

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

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

HULL, CANADA.



# Un Progrès Remarquable

**L**ES conditions incertaines qui ont régné durant la guerre ont prouvé l'utilité de plusieurs lignes vendues par les marchands. Au nombre de ces produits se trouve la Poudre à pâte. La **POUDRE A PATE EGG-O** a prouvé son utilité absolue.

Avec les farines de guerre lourdes, une bonne poudre à pâte était essentielle. C'est exactement pour cette raison que les femmes ont fait des comparaisons entre les Poudres à Pâte et elles ont choisi la Poudre à pâte combinée, parce qu'elle était la plus certaine et la plus efficace.

La Poudre à pâte Egg-O est une poudre combinée et le fait qu'elle a subi l'épreuve avec succès se trouve amplement démontré du fait que nos ventes dans l'Ontario, durant 1918, ont été vingt-et-une fois plus considérables que celles de 1915. Cela devrait convaincre tous les marchands de l'avantage qu'ils ont à prendre en stock la Poudre à Pâte Egg-O.

*La Egg-O est tenue en stock par tous les marchands de gros.*

## **EGG-O BAKING POWDER CO., LIMITED**

### **HAMILTON, ONTARIO.**





# Avant l'Arrivée du Froid

Le mois prochain, il sera trop tard pour expédier du 2 dans 1 et du Black Knight et de vanquer l'arrivée du froid.

Vous feriez mieux de prendre votre crayon et de faire une note touchant votre commande de

## Cirage à Chaussures 2 dans 1

et de

## Mine à Poêle Black Knight

Immédiatement

Aides de vente sur demande

**THE F. F. DALLEY CORPORATIONS LTD.**

**Hamilton, Canada**

Winnipeg

Hamilton

Montréal

Halifax

# **AVIS SPECIAL**

A tous les marchands et à tous les gens se servant de câbles ou de cordages: Un cordage qui ne pourrait pas, ne s'étire pas, à l'épreuve de l'eau et plus fort que les autres cordages de sa dimension, se vend facilement et est plus profitable pour le marchand et celui qui s'en sert, n'est-ce pas ?

Et avec cela, s'il se vend meilleur marché que les autres cordages d'égale force, il est encore plus avantageux, n'est-ce pas ?

## **Ce Cordage se vend à vue**

Nous sommes les seuls fabricants de tels cordages



(Brevet demandé).

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

# **AERO MANUFACTURING CO., LIMITED**

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

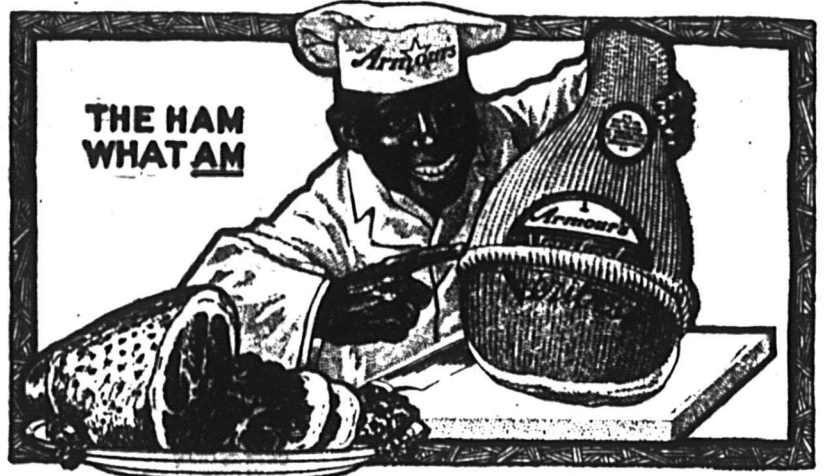
**SHERBROOKE, P. Q.**

# Armour's

## Veribest

TRADE MARK  
MARQUE DE FABRIQUE

# JAMBON



*Avec l'Enveloppe en Stockinet*

Que vous vendiez tout un jambon ou rien que quelques tranches, si c'est un Veribest d'Armour, vous êtes certain de donner entière satisfaction à votre client.

Seuls les meilleurs jambons portent la marque Veribest. Chaque jambon est inspecté par le gouvernement canadien. Et la délicate saveur obtenue par le procédé spécial d'Armour est retenue et intensifiée par l'enveloppe en stockinet.

Rappelez-vous que la même haute qualité, continuellement maintenue, qui a mis au premier rang des produits alimentaires le Jambon Bouilli Veribest et le jambon Veribest d'Armour se trouve également dans tous les produits alimentaires purs portant l'étiquette ovale. Parlez-en à notre succursale la plus proche ou écrivez-nous directement.



## ARMOUR AND COMPANY

Siège social et fabrique:  
Hamilton.  
Ontario.

Succursales:  
Sydney, N.-E. Montréal,  
Toronto, St-John, N.-B.

*Gold Dust  
ne veut pas de  
stabilité sur la  
tablette. Chaque jour est  
un jour de remue-ménage  
pour Gold Dust*



FAIT AU CANADA.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY  
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage  
par les Jumeaux GOLD DUST.



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

# Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

## Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

## Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

## La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

## Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

# Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

# Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise emballée dans une boîte poussiéreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.  
Recevez le meilleur service de

“LA MAISON DU SERVICE”

## The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

# Le Marché du Thé



Les stocks sur place sont actuellement très bas.

Les prix ont haussé ces deux dernières semaines.

Les cotations pour l'importation sont plus élevées que les prix actuels ici.

Nous conseillerions aux clients de compléter sans délai leurs achats pour les prochains quatre mois.

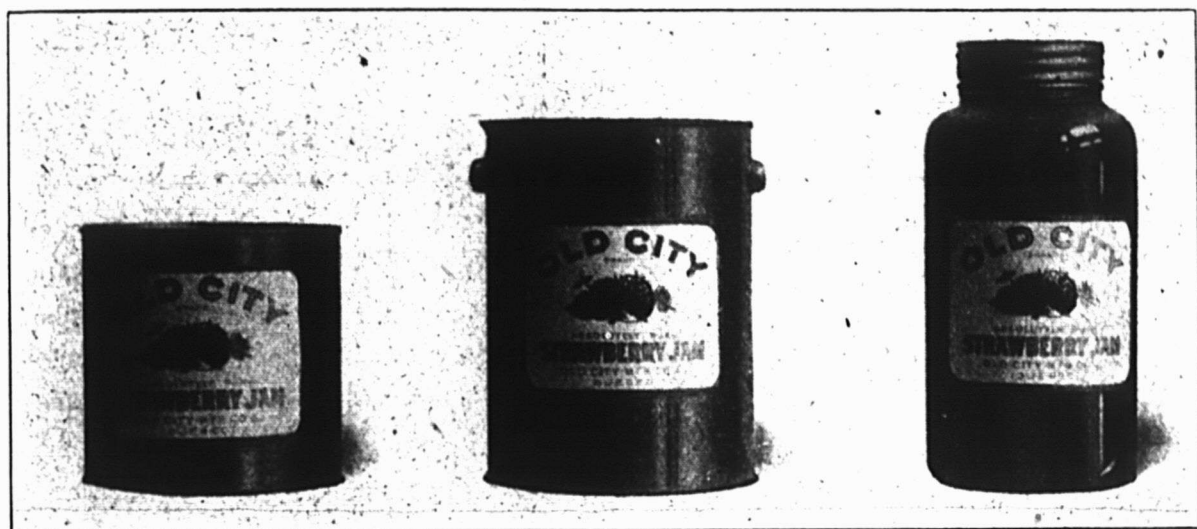
Des échantillons ainsi que des cotations seront promptement fournis sur demande.

## KEARNEY BROS., LIMITED

33 rue St-Pierre, MONTREAL.

### Importateurs de Thés et de Cafés

Maison fondée en 1874



Pour vous assurer un commerce permanent et profitable vendez des **CONFITURES** et des **GELEES** qui donnent satisfaction à votre clientèle et vous feront faire des ventes répétées.

Le fait que nos produits se vendent de plus en plus est la preuve que les marchands qui les tiennent en stock en sont satisfaits.

Notre fabrique est outillée pour produire en grande quantité des produits alimentaires d'une **PURETE ABSOLUE**, de sorte que nous sommes toujours en position de remplir promptement toutes les commandes que vous voudrez bien nous confier.

Le fait que nos prix laissent une **BELLE MARGE DE PROFITS** aux détaillants est un autre avantage dont vous devriez profiter immédiatement.

La liste de nos produits comprend des:

**CONFITURES** aux **FRAISES**, aux **FRAMBOISES**, Etc.  
des gelées, du catsup et diverses variétés  
de sirops.

Une commande d'essai aura vite fait de vous convaincre que la vente de nos produits est **PROFITABLE**.

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



## Achetez vos Balais Avant la hausse

Le prix de la main-d'oeuvre et de la matière première qui entre dans la fabrication des balais ne cesse d'augmenter. Pour vous protéger contre cette HAUSSE CONTINUELLE placez votre commande immédiatement.

Outre l'avantage du prix, nous vous offrons des balais d'une qualité telle qu'ils donneront satisfaction à votre clientèle sous tous rapports et des clients satisfaits veulent dire des VENTES REPETÉES.

Veillez prendre note aussi que nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste.

**DONNEZ VOTRE COMMANDE IMMEDIATEMENT ET VOS PROFITS SERONT PLUS CONSIDERABLES QUE SI VOUS ACHETIEZ PLUS TARD.**

Ecrivez aujourd'hui même à la

# FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY

## GRANBY, Qué.

**Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:**

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
		"Durham"
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)		
Cafés, Thés etc., etc.		

**PRIX SPECIAUX POUR  
LE COMMERCE**

## J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte  
**COOK'S FAVORITE**

**Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère**



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

Emmagasinez-en — Votre marchand de gros en a.

## Church & Dwight

Limited

Manufacturiers

**MONTREAL**



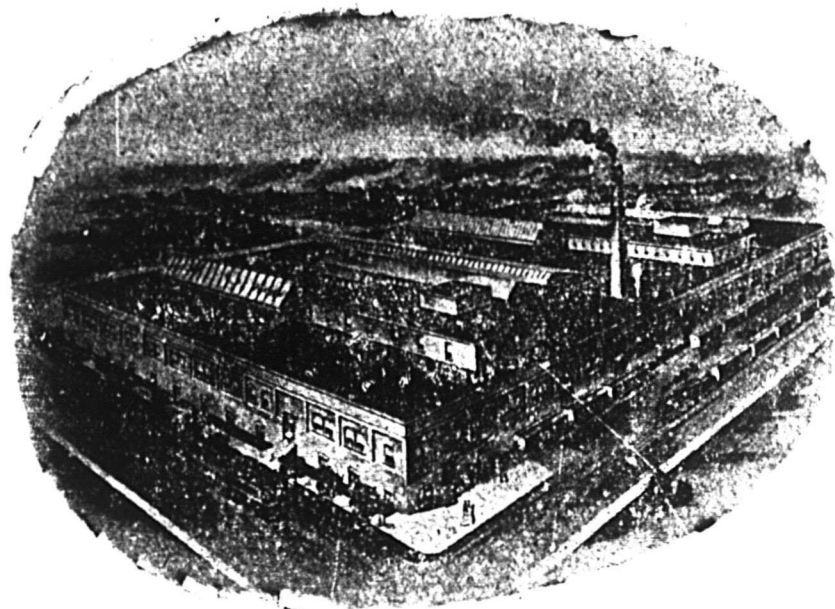
PELURES DE

# WAGSTAFFE

de la nouvelle  
récolte de  
1919

LEMON  
ORANGE  
et  
CITRON

Entières ou tranchées  
prêtes pour l'usage.



La fabrique de pelures confites et de fruits  
cristallisés la plus moderne du Canada

Gingembre, cerises et fruits assortis cristallisés de

## WAGSTAFFE

Aussi Plum Puddings et Mincemeat

Prêts pour Livraison immédiate

*Donnez votre commande à votre Epicier en Gros*

# WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs.

HAMILTON

CANADA

Représentants: — H. P. Burton, 513 Dominion Bldg., Vancouver, B.C.; Dominion Brokerage Co., Edmonton, Alta.; Dominion Brokerage Co., Calgary, Alta.; W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg, Man.; W. H. Escott Co., Ltd., Saskatoon, Sask.; W. H. Escott Co., Ltd., Regina, Sask.; W. G. Hinton, 89 Marchmont Rd., Toronto, Ont.;

H. G. Smith, 386 avenue Beaconsfield, N.-D. de G., Montréal, Qué.; J. B. W. Smith, 708 Waterloo St., London, Ont.; F. G. Knox, Collingwood, Ont.; W. S. Clawson & Co., St-Jean, N.B.; H. M. Wylie, chambre 6, Union Bank Bldg., Halifax, N.E.; R. M. Fulton, 7 Duke St., Truro, N.E.; John Rossitor, St-Jean, T.N.

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

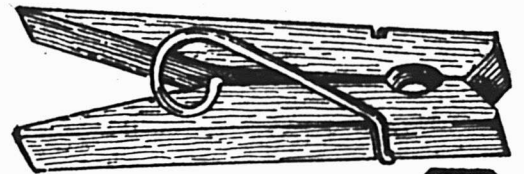


Vous ne pouvez reconnaître la valeur d'un savon par la grosseur du morceau seulement. — Il peut être surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose que du savon pur, dur, ayant une belle apparence et de bonne qualité. C'est la *meilleure valeur en fait de vrai savon.*

N'acceptez pas de contrefaçons.

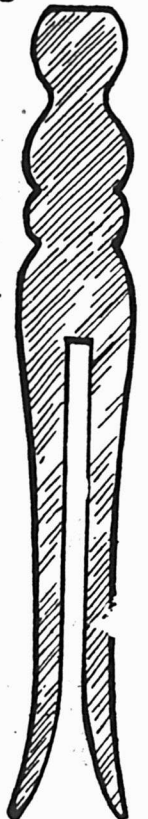
The St. Croix Soap Mfg. Co.



Il y a sans cesse  
 une demande  
 pour des bonnes

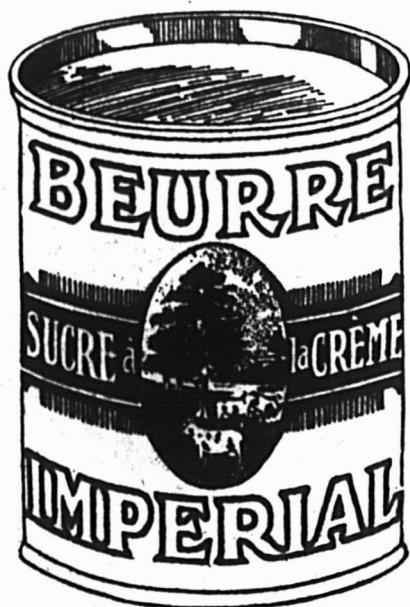
**Epingles à  
 Linge**

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton; Boivin et Grenier, Québec; Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.



The Megantic Broom Mfg. Co.  
 LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à  
**LAÇ MEGANTIC, QUÉ.**



# Biscuits Sodas

## “Crème de ferme” de CHARBONNEAU

Pour donner satisfaction à votre clientèle, vendez-lui des biscuits d'une pureté absolue et d'un goût délicieux. Les Biscuits Sodas de Charbonneau feront votre affaire sous ce rapport, car une fois qu'ils sont essayés, ils sont adoptés.

### Beurre de Sucre à la Crème IMPERIAL, de CHARBONNEAU

C'est un produit qui devient de plus en plus populaire chaque jour — les clients constatent son excellente qualité et ils reviennent en acheter, d'où une source ininterrompue de profits pour le marchand.

Ces deux produits sont en vente chez votre marchand de gros. Placez votre commande aujourd'hui même.

# CHARBONNEAU, Limitée

Manufacturiers de biscuits et confiseries

Raffineurs de sirop

330 rue Nicolet - - - MONTREAL.

PEANUTS  
SALEES

# S U M O R E

Les enfants en raffolent

Donnez aux enfants des Peanuts Salées SUMORE, c'est leur faire un grand plaisir et l'ardeur avec laquelle ils les dévorent, est la preuve qu'elles sont délicieuses.

Grâce au nouveau sac en Glassine, ces Peanuts se conservent fraîches, de sorte que leur vente est toujours facile.

Donnez aujourd'hui même votre commande à votre marchand de gros ou adressez-vous directement à nous.

## MONTREAL NUT & BROKERAGE COMPANY

30 et 32 rue des Jurés, MONTREAL.

Agents des ventes: Loggie, Sons & Company, Toronto.

## LEGUMES ET FRUITS MIS EN CONSERVE

L'expression "mise en conserves" ne s'applique pas seulement à la conservation des aliments dans les boîtes en fer-blanc, mais aussi à ceux mis en bocal. Au point de vue commercial, les boîtes sont préférables parce qu'elles sont moins dispendieuses et qu'on peut les jeter après les avoir ouvertes, mais pour l'usage domestique, les bocaux valent mieux en ce qu'on peut les manier plus facilement et s'en servir d'une année à l'autre en changeant seulement les anneaux de caoutchouc.

### Règles à suivre pour la mise en conserves

1. Préparez les ustensiles de conserves et les bocaux. Que tout soit parfaitement propre et voyez à ce que les couvercles des bocaux s'ajustent bien.

2. Lavez les fruits ou les légumes soigneusement.

3. Ebouillantez les produits en les plaçant dans de la toile à fromage et les plongeant dans l'eau bouillante jusqu'à ce que les pelures se détachent. On peut se dispenser de ce procédé pour les baies et les fruits tendres.

4. Immédiatement après, plongez le produit dans l'eau froide.

5. Pressez le fruit ou les légumes dans les bocaux qui doivent être propres et chauds.

6. Ajoutez de l'eau chaude et du sel aux lé-

gumes, ou du sirop chaud aux fruits, jusqu'à ce que les bocaux soient remplis.

7. Placez les couvercles, mais ne fermez pas hermétiquement.

8. Stérilisez. On peut se servir d'une bouilloire à laver ordinaire à faux-fond pourvu d'un rebord et de poignées, et qui servira de plateau pour enlever les bocaux. La bouilloire peut être remplie d'eau à environ la moitié de la hauteur des bocaux et le couvercle de la bouilloire doit être bien fermé afin de conserver la vapeur. Le temps de la stérilisation doit être compté du moment que l'eau commence à bouillir. La durée de l'ébullition pour les différentes sortes de provisions est comme suit: Fraises, 8 mts; pêches, 17 mts; autres fruits tendres, 12 mts; fruits durs, 20 mts; tomates, 30 mts; légumes verts, betteraves et carottes, 1 h.  $\frac{3}{4}$ ; pois, fèves et blé d'Inde, 3 hs.

9. Scellez immédiatement les bocaux après les avoir enlevés de la bouilloire. Renversez pour voir s'ils ne coulent pas. Si vous découvrez une issue, il faudra répéter la stérilisation, mais pas nécessairement aussi longuement. Vous pourrez vous épargner cette peine en vous assurant que les bocaux ferment juste avant de vous servir.

10. Mettez les produits à l'abri de la lumière en enveloppant les bocaux de gros papier. Étiquetez et datez. Placez-les dans un endroit sombre et pas trop exposé à la chaleur.

# COGNAC ROY

## "LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL

## Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:

**PAUL DESMAZIERES,**

à Haubourdin, Nord, France.

# Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

# "3 LEADERS"

# Wm. DOW ALES STOUTS

ET

# Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

## BISCUITS

**N**OUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

**DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE**  
Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH  
TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SAND-  
WICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE  
CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de  
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET  
LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits. Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

## The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL

57

57

## LE SERVICE DE PUBLICITE DE HEINZ

Donne de bons résultats au marchand progressif qui tient à se faire une réputation. Activez la vente des 57 variétés de Heinz à l'aide de nos pancartes d'annonces et de nos étalages;—faites savoir à vos clients, que vous vendez des produits de qualité. Gagnez la confiance de votre clientèle et augmentez le nombre de vos clients satisfaits.

## H. J. Heinz Company

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada. !

57

57

## Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos pols.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

**CANADIAN POLISHES, Limited.**

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs".

Il va sans dire que vous vendez le

**Windsor  
Table  
Salt**  
*Made in  
Canada*

LE SEL DE TABLE WINDSOR

**The Canadian Salt Co., Limited**

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume

Demandés par

**P. POULIN & CIE**

MARCHE BONBECOURS, Montréal

Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

## INVENTIONS

**Protégées en tous pays**

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

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

**PIGEON & LYMBURNER**  
AUTREFOIS

**PIGEON, PIGEON & DAVIS**  
Edifice "Power" MONTREAL

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 256

Exigez cette  
Marque



Pour avoir ce qu'il y  
a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel

J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

Les

Farines Préparées

et

l'Avoine roulée "Perfection"

de

**BRODIE**

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

**BRODIE & HARVIE, Limited**  
Montréal. Téléph. Main 436



*"Argonne"*

UN  
**FAUX-COL  
ARROW**

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

**LE SEL CENTURY**



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.



**LE SEL SIFTO**

Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

**DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA**

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

**DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada**

Manufacturiers et Expéditeurs

**Table Alfabétique des Annonces**

Abbey Salt Co. . . . . 45	Cie de Tabac Mont-calm . . . . . 42	Georgia Turpentine Co. . . . . 61	National Breweries Ltd. . . . . 18 et 21
Aero Mfg. Co., Ltd. . . 11	Clark, Wm. . . . . 6	Gonthier et Midgley. 64	Nova Scotia Steel C. 60
American Pad . . . . . 55	Chouinard, J. B. . . . 55	Hatton . . . . . 20	Old City Mfg. Co. . . 15
Armour & Co. . . . . 12	Church & Dwight . . 16	Heinz . . . . . 21	Oneida Community Ltd. . . . . 57
Assurance Mt-Royal 64	Cluett, Peabody & C. 23	Imperial Oil . . . . . 32	Ottawa Paint Works, Couverture
Banque Molsons . . . 62	Connors Bros. . . . . 6	Imperial Tobacco . . 25	Paquet & Bonnier . 64
Banque Nationale . . 62	Connor & Son . . . . 56	Jonas & Cie, H. . . . 13	Pastene P. & C., Ltd. 24
Banque Provinciale 62	Côté et Lapointe . . 22	Kearney Bros. . . . . 14	Poulin & Cie . . . . 22
Banque d'Hochelaga 62	Couillard, Auguste 64	King Paper Box . . . 14	Pigeon & Lymburner 22
Barnett . . . . . 55	Couillard, Auguste 64	La Prévoyance . . . 64	Ramsay Paints . . . 56
Brandram-Henderson Couverture	Dalley, F. F. . . . . 10	Leslie & Co., A.-C. . 61	Roy, Henri . . . . . 20
Black Watch . . . . . 34	Desmazières, P. . . . 20	Liverpool-Manitoba . 64	St. Croix Soap Mfg. Co. . . . . 18
British Colonial Fire Ins. . . . . 64	Dominion Canners Co. Ltd. . . . . 3	Macdonald Reg'd Inc. 40	Seagram, Jos. . . . . 20
Brodeur, A. . . . . 22	Dominion Salt . . . . 23	Mathieu (Cie J.-L.) . 8	Sherbrooke Cigar Co. 39
Brodie & Harvie . . . 22	Dowswell Lees . . . . 58	Mathieu . . . . . 48	Simms . . . . . 59
Bowser . . . . . 8	Duffy, J. J. & Co. . . 16	McArthur, A. . . . . 61	Smalls . . . . . 24
Canada Life Assurance Co. . . . . 64	Eddy Co. . . . . 8	Matthews-Blackwell . 5	Stauntons, Ltd. . . . 60
Canada Foundries . . 60	Egg-O Baking . . . . . 9	Montreal Nut & Brokerage . . . . . 19	Steel Co. of Canada 59
Canadian Polishes Ltd. . . . . 22	Emprunt de la Victoire . . . . . 66	Maxwells Ltd. . . . . 60	Still, J. H. Mfg. Co. . 56
Canada Starch Couverture	Fabrique de Balais de Granby . . . . . 16	Montbriand, L.-R. . . 64	Sun Life of Canada . 64
Canadian Poster . . . 33	Fairbank, N. K. . . . 12	Megantic Broom . . . 18	Sweet Caporal . . . 37
Canadian Salt . . . . . 22	Fontaine, Henri . . . 22	Mercier . . . . . 55	Trudel et Guillet . . 22
Charbonneau Ltée . . 19	Gagnon, P. A. . . . . 64	Montreal Biscuits Co. 21	Wagstaffe Ltd. . . . 17
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . 64	Garand, Terroux & Cie . . . . . 64	Morrow Screw & Nut Co. . . . . 61	Welch, . . . Couverture
	Gendron Mfg. Co. . . 61	McCormick Mfg. . . . 7	Western Ass. Co. . . 64
		National Cash Register . . . . . 4	Williams Co., J.-H. . 60

# PÂTES ALIMENTAIRES

30 Paquets—I lb.



20 lbs. Net



de  
**Qualité Supérieure**

avec la vraie

**Saveur Italienne**

satisfont

**Même les plus exigeants**

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

**P. PASTENE & CO., LIMITED**

Manufacturiers

**Montréal, Qué.**

## SIROP ET BEURRE FOREST CREAM DE SMALL

OTTAWA



1900

ESTABLISHED  
1825



PARIS



1900

GRANDEE est un sirop épais, doux et d'une riche saveur. Prix: \$1.00 le gallon, livré à tous les endroits R.R. de la province de Québec par l'intermédiaire des maisons de gros. Insistez aussi pour avoir les Beurres de sucre FOREST CREAM de Small. Rappelez-vous qu'en vendant des produits de qualité, vous conservez non seulement vos clients, mais vous vous en faites d'autres.

**SMALL'S LIMITED**

101 rue Parthenais, MONTREAL.



# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

## EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . . \$2.50	PAR AN.
		Canada . . . . . \$2.50	
		Etats-Unis . . . . . \$3.00	
		Union postale . . . . . \$4.00	

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

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.  
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à  
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration,  
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 7 novembre 1919.

Vol. XXXII — No 45

## Trop d'épiciers ne sont que des machines

Il ne fait aucun doute qu'il y ait un vaste champ de développement de l'art de la vente parmi la plupart des épiciers et des commis-épiciers, car il y en a beaucoup qui se contentent d'être simplement des distributeurs de marchandises sans le moindre effort pour vendre réellement des articles. "Trop d'épiciers ne sont que des machines" nous disait récemment un commerçant au cours d'un interview. "Ils se contentent de tenir nos paquets de marchandises et les lignes régulières qui sont demandées journallement ne s'efforçant jamais de saisir les multiples opportunités qui s'offrent à eux d'augmenter leurs ventes par des conversations directes avec leurs clients. Le public attend l'information de l'épicier en ce qui a trait aux lignes nouvelles de produits alimentaires et les différents produits qui arrivent constamment sur le marché. Nous devrions être les véritables éducateurs des gens à ce point de vue, mais un grand nombre d'épiciers en détail sont les obstacles à leurs progrès parce qu'ils négligent de vendre véritablement au public. Il est étonnant de voir combien de gens sont disposés à acheter des marchandises sur la simple suggestion de leur épiciers. Neuf fois sur dix ils achèteront alors qu'ils n'en avaient nullement l'intention en entrant dans le magasin."

### L'éducation du commis

Continuant ses remarques fort judicieuses, notre commerçant nous dit que ses longues années d'expérience lui ont appris qu'on peut obtenir de bons résultats en engageant le public à acheter certaines lignes de marchandises. Il croit

que chaque commis devrait être soigneusement mis au courant des mérites des différents produits, de la manière de les présenter au public, et de la meilleure méthode à suivre pour faire des ventes. "La majorité des femmes qui viennent dans un magasin s'adressent au commis pour obtenir l'information désirée, et si elle est cliente régulière, elle a confiance dans ce vendeur. Je pense qu'il y a beaucoup d'argent à gagner si l'épicier porte seulement attention à ces faits. J'ai observé maintes fois que de suggérer l'achat d'un article et d'en parler résultait presque invariablement une vente.

### La publicité et la vente

M. X... est dans le commerce depuis trente ans. L'an dernier son chiffre d'affaires a été approximativement de \$78,000. Il attribue son succès non seulement au bon service donné, mais aussi à la publicité et à l'attention portée au développement de sa propre habilité de vente et de celle de son personnel. Son commerce montre une expansion rapide, et il attribue le mérite à ces facteurs intervenus dans la conduite de ses affaires. "Quand un voyageur vient à mon magasin", dit-il, "et me montre un nouvel article qu'il offre pour la première fois, je le considère soigneusement à tous points de vue, avant de le prendre en stock. Je pèse tous ses mérites et les chances qu'il a de prendre parmi le public. Quand bien même un article est lent à se vendre, si l'épicier y porte une attention spéciale il peut s'en débarrasser aisément."



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

### Etude soigneuse des marchés

“J'estime qu'une étude soigneuse et fréquente du stock, et qu'un jugement sain dans l'achat économisent beaucoup de dollars à l'épicier. En ces temps de changements rapides des prix des commodités d'épicerie, je pense que l'épicier et son personnel devraient être experts dans l'achat et dans la vente. J'étudie attentivement les conditions du marché et par cela même, j'ai été en mesure, pendant la guerre et même depuis, de fournir à mes clients des valeurs sans égales. Je porte un stock estimé à \$16,000 et ma vigilance à suivre des conditions du marché m'ont permis d'avoir à présent des marchandises qu'on ne peut obtenir que dans très peu de places.” A ce propos, notre commerçant nous fait observer qu'il croyait sincèrement que les marchandises dans le commerce d'épicerie avaient traité le public très loyalement pendant la guerre, et qu'il était sûr que très peu avaient pris avantage des conditions du marché pour imposer une augmentation de prix injustifiée.

#### Un exemple probant

Au sujet de l'augmentation des ventes en entretenant les consommateurs de certaines marchandises, le magasin de notre homme a obtenu dans cette voie des succès dont il peut se montrer fier. Il y a quelque temps une maison de thé établit un concours pour voir quel marchand vendrait le plus de thé. Pendant deux ans de suite ce fut le magasin en question qui gagna le premier prix pour les plus fortes ventes de cette marque particulière de thé. La première année il gagna le premier prix en vendant trois tonnes de thé. “Ce n'est que par de la publicité et de la persuasion que je pus atteindre à ce résultat”, nous faisait-il remarquer. “Ce thé n'était pas de vente courante, mais j'arrivais à créer une demande pour cette marque en en parlant, moi et mes commis à tous les visiteurs. Ceci est une preuve éclatante de ce qui peut être fait dans la vie de la vente, et ce qui est vrai dans ce cas, peut l'être pour un grand nombre d'autres articles.”

### L'ARGENT RESTERA AU CANADA

Une somme de \$88,000,000 sera distribuée, cette année, en intérêts sur la dette du Canada.

Si cet argent était entièrement remis au peuple canadien, il retomberait en circulation au pays même au lieu d'être expédié, en partie, à l'étranger. Cet argent, ainsi que le capital une fois remboursé, contribuerait au développement des ressources du pays.

Ainsi il en sera de l'argent provenant de l'Emprunt de la Victoire, dont le produit sera entièrement dépensé au Canada, ainsi que l'intérêt dû sur les obligations souscrites par les Canadiens.

### HUIT AIDES POUR LA VENTE DES FRUITS

Une grosse maison d'épicerie a réussi à établir un fort chiffre d'affaires en fruits en adoptant des méthodes très efficaces pour en pousser la vente. On peut résumer ainsi les principes mis en pratique:—

- 1.—Tenir le client bien informé des conditions du marché.
- 2.—Prendre des commandes collectives pour la campagne afin d'économiser les frais de transport.
- 3.—Visiter le fermier et obtenir des commandes d'avance.
- 4.—Obtenir des commandes régulières en développant la confiance.
- 5.—Donner aux commis un bonus pour la vente à la boîte.
- 6.—Coter des prix à la caisse et à la demi-caisse dans toutes les annonces.
- 7.—Faire une part spéciale aux fruits dans tous les étalages de vitrine.
- 8.—Employer des enseignes en coton pour annoncer les nouveaux arrivages.

### LE SOIN A APPORTER AUX BANANES.

Les bananes sont délicates. Pour en réduire la perte au strict minimum, il faut les manipuler avec soin.

Les bananes ne devraient jamais être exposées au froid à un degré de plus de 60 au-dessous, à moins qu'elle ne soient complètement mûres. La raison en est que le fruit s'il était ainsi exposé deviendrait glacé dans l'encolure étroite qui réunit le “doigt à la main” sur la tige. L'effet de cette gelée serait d'arrêter la circulation de la sève qui donne la vie, ce qui empêcherait la banane de mûrir. La banane est un fruit tropical et doit naturellement pour mûrir bénéficier de chaleur.

Quand le fruit est complètement mûr sur la tige, les “mains” devraient être coupées à la tige et être étalagées de façon à montrer l'intérieur uniforme plutôt que l'extérieur frippé du fruit. Si la peau d'une banane n'a pas été déchirée, c'est la preuve du germe et elle est en conséquence complètement sanitaire. Si donc le fruit est conservé assez chaud en tous temps le marchand l'aura dans la meilleure condition possible indépendamment des autres circonstances incidentes. Dans les magasins chauffés confortablement pendant le jour et refroidis pendant la nuit, il est bon de placer un sac de papier ou de burlap sur la tige en la suspendant dans le magasin. Ceci s'applique aussi aux fruits non encore mûrs.

## La vente du savon donne des profits

Pour la plupart des épiciers, le savon n'est pas un article qui mérite de leur part une grande attention et de fait, un marchand nous disait récemment que cet article exigeait un effort spécial pour se vendre en quantité. Pendant longtemps le savon de toilette n'était dans le magasin du dit marchand qu'un article insignifiant se vendait lentement, mais notre homme décida d'adopter quelque méthode pour en activer la vente.

### Le savon doit être mis en étalage

Le savon de toilette est une de ces choses qu'on ne peut vendre sans étalage. Mon avis est que les pharmaciens n'ont pas plus que les épiciers le monopole de la vente du savon. J'estime même que l'épicier est en contact plus direct avec la ménagère que ne l'est le pharmacien et que le savon devrait être en conséquence une ligne de vente active dans tout magasin d'épicerie. Je décidai il y a quelques semaines qu'il devrait en être ainsi et, par l'inauguration de ventes spéciales chaque vendredi j'ai augmenté grandement mon chiffre d'affaires de savon et je crois avoir lancé aussi un commerce d'une activité permanente.

### Les stocks devraient être écoulés chaque mois

Notre interlocuteur est d'avis qu'un épicier devrait écouler tout son stock de savon une fois par mois. Il considère que c'est un sûr axiome à suivre que nul épicier ne devrait offrir en vente quelque chose qu'il ne peut écouler dans une période de 30 jours. Le savon ne devrait pas faire exception à cette règle et à l'aide de ces ventes spéciales, le marchand en question vendit toute sa provision de savon dans le temps spécifié. Comme aide effective, il se sert d'étalage de vitrine attrayante avec toutes les marchandises marquées de leur prix. Ces ventes sont aussi annoncées dans les réclames de journaux quotidiens.

### Cinq grosses en trois jours

Les étalages, la publicité et l'attention portée à la vente font beaucoup dans la vente du savon et la personne qui nous entretient de ce sujet nous dit que les résultats obtenus sont surprenants et qu'elle a pour sa part, vendu cinq grosses d'un savon de toilette en trois jours et qu'en une autre occasion elle a écoulé en ce laps de temps trois cents barres de savon de Castille. Rien de plus facile que d'habituer des gens à venir s'approvisionner de leur savon régulièrement au même maga-

sin. L'épicier qui s'évertue ainsi à vendre des produits de ce genre contribue à baisser le coût de la vie, parce qu'il étend ses dépenses sur un plus gros volume d'affaires.

### On apporte trop peu d'attention à la vente

La grande difficulté qui s'élève parmi la plupart des marchands, c'est que, bien qu'ils soient fort attentionnés à leurs achats, ils ne se préoccupent guère de leurs ventes et n'adoptent pas les méthodes et moyens qui peuvent conduire au succès. L'épicier doit être un bon vendeur s'il veut réussir, et par cela on ne veut pas dire qu'il doive forcer la main de l'acheteur, ce qui a, le plus souvent, pour résultat d'éloigner le client. Une femme entre dans un magasin et achète certains articles d'épicerie; si vous êtes au courant de l'arrivée prochain de quelque nouvelle ligne, vous pouvez en parler à votre cliente, et neuf fois sur dix, elle rentrera chez elle prête à en faire l'essai ou laissera sa commande pour livraison dès l'arrivée. Cette manière d'agir avec prévenance vis-à-vis de votre public acheteur, montre l'intérêt que vous portez à ses besoins et ne peut manquer d'augmenter vos affaires.

### La vente du savon est différente.

Vendre aux gens du savon est bien différent que de leur vendre du thé ou du café. On n'a guère de préférence pour le savon comme c'est le cas pour certaines commodités. Beaucoup sont tout disposés à faire l'essai d'un nouveau savon de toilette, tandis que pour le café ou le thé, on préfère s'en tenir à la marque qu'on a l'habitude de consommer. Pour le savon il est plus facile de convaincre les gens et il n'est pas sorcier d'établir un commerce sur cette ligne, tout ce qu'il faut c'est un peu d'attention et de vouloir.

---

### A VENDRE OU A ECHANGER

Moulin à farine, à scier, à planer, à carder et à filer les laines. Beau pouvoir d'eau ainsi qu'un engin à vapeur et au pétrole. Très grosse clientèle étant seul pour le travail et la préparation des laines dans un rayon de 20 milles. Résidence princière. Cause de vente: vieillesse et maladie. S'adresser à D. Bertrand, R. R. No. 2, Dalhousie Mills Station, Québec.

---

## CINQ REGLES SIMPLES POUR LES ETALAGES

Une maison de commerce américaine a pris pour ligne de conduite dans ses étalages l'application des cinq principes suivants qui ont prouvé donner d'excellents résultats:

Premièrement:—Placer en avant les articles de luxe; les nécessités dans le fond, mais visibles cependant.

Ceci s'applique aussi bien aux étalages de vitrine qu'aux étalages de comptoir et autant que possible à l'arrangement de l'intérieur du magasin lui-même.

La théorie est que les clients viennent au magasin pour se procurer des articles de première nécessité. Il n'est nécessaire que de placer ces nécessités en un endroit où ils les verront. D'autre part, ce sont les produits de luxe qui attirent les clients au magasin alors peut-être qu'ils n'avaient pas l'intention d'y entrer. C'est pourquoi les articles de luxe et les nouveautés devraient être placés en avant dans les vitrines, dans les étagères de comptoir et sur toutes les tablettes. Lorsqu'il est possible de le faire, on devrait les placer le plus près de l'entrée.

Secondement: — Montrez seulement quelques articles de chaque sorte.

Le gérant d'un magasin 5, 10, 15 faisait remarquer que lorsqu'il avait un article dont il désirait pousser la vente activement, il en ralentissait plutôt l'essor en le mettant en étalage en trop grande profusion. Les clients sont sous l'impression que puisque le magasin a tant de cet article en stock, il pourra s'en procurer aussi bien le lendemain ou la semaine suivante. Ceci s'applique aussi bien aux étalages de vitrine qu'aux étalages de comptoir. Ce n'est que dans des occasions exceptionnelles qu'on peut obtenir un bon résultat en mettant en vue un stock complet. En outre de ralentir les ventes, cet étalage abondant d'un même article prive les autres d'un espace d'étalage.

Troisièmement: — Ne faites pas de votre vitrine une salle de débarras ou un catalogue de tout ce qu'offre le magasin.

Offrir trop de choses en même temps, à moins qu'il ne s'agisse d'une vente à réduction, ne sert qu'à créer de la confusion. Quelques articles produiront meilleur effet dans un étalage qu'une multitude de choses pêle-mêle.

Quatrièmement: — Si la chose est possible, placez des cartes qui répondent aux questions.

Les passants aperçoivent un article et sentent naître en eux le désir de l'acquérir, mais souvent ils se posent des questions auxquelles ils ne répondront jamais. Des cartes qui répondent à ces questions aident beaucoup aux ventes. Par exemple pour un éventail électrique: "Il ne nécessite

pas d'huile"; pour un vacuum cleaner: "Il n'est pas encombrant." etc.

Cinquièmement: — L'harmonie entre les étages de vitrine et de comptoir aide à la vente.

Quand un étalage de vitrine amène au magasin un acheteur probable, c'est généralement un article bien défini qui en est la cause. Les ventes sont activées si les articles en vitrine se trouvent à l'intérieur à la portée des commis-vendeurs et à la vue des visiteurs.

## LES EXPORTATIONS DES ETATS-UNIS EN JUILLET

New-York, 3. — Un relevé des douanes de New-York montre qu'un grand essor commercial avec les nations ennemies et neutres de l'Europe commence à compenser l'arrêt causé par la réduction des envois de matériel de guerre à l'Angleterre et à la France. Ce relevé est basé sur une comparaison des chiffres de juillet 1918 et de ceux de juillet 1919. Il a été publié officiellement.

Les exportations pour le Danemark montrent l'augmentation la plus forte: 2,000 dollars de marchandises en juillet 1918 et plus de 12,000,000 de dollars pour le même mois de cette année. L'Autriche-Hongrie, l'Allemagne, la Turquie et la Russie d'Europe qui ne reçurent rien des Etats-Unis en juillet 1918 ont reçu en juillet 1919 pour plus de 4,000,000 de dollars d'exportations américaines. L'Allemagne a eu, pour sa part, plus de la moitié de ce chiffre.

En ce qui concerne l'Asie, Chine, Indes britanniques, Indes orientales, hollandaises et Russie d'Asie, le total des exportations en juillet 1919 a été de 13 millions 168,452 dollars. Ces pays n'avaient reçu de ce port que pour 184,815 dollars de marchandises américaines en juillet 1918.

Les exportations vers l'Amérique du Sud sont tombées de 28,151,107 dollars à 23,509,731 dollars, réduction la plus importante étant celle du commerce avec l'Argentine qui est tombé de 13,050,237 dollars à 8,477,982 dollars.

Le total des exportations vers tous les pays d'Europe était, en juillet 1918, de 179,872,468 dollars, contre 163,782,191 dollars en juillet 1919. La plus grande diminution est celle des exportations vers l'Angleterre qui tombèrent de 77,444,570 dollars à 47,686,010 dollars. D'autres fortes réductions à noter: France, 39,787,489 dollars en juillet 1918 et 22,054,363 dollars en juillet 1919; Belgique, 22,276,207 dollars en juillet 1918 et 13,019,423 dollars en juillet 1919; Italie, 17 millions 813,019,423 dollars en juillet 1918 et 9,900,319 dollars en 1919; Portugal, 5,743,297 dollars et 1,090,651 dollars.

## L'industrie canadienne des sardines et du hareng en conserve.

Parmi les branches de l'industrie Canadienne de la pêche fermement établies au Canada, il faut noter la conserve du hareng et des sardines canadiennes dans des récipients de formes et de grandeurs bien connues du commerce. Le hareng est mis en boîte aussi bien sur la côte de l'Atlantique que sur celle du Pacifique, tandis que les sardines sont confinées à un district le long de la côte ouest de la Baie de Fundy dans la Province du Nouveau-Brunswick. Ces poissons mis dans différentes huiles et sauces pour convenir aux demandes de tous les marchés sont produits par les fabricants de conserves de sardines canadiennes.

Les examens faits par les savants des laboratoires du Gouvernement à Ottawa, montrent que les sardines Canadiennes en conserves possèdent la plus haute valeur nutritive de tous les produits du poisson conservés. (Le rapport complet a paru dans le bulletin No. 423 sur les produits de viandes et de poissons, Département du Commerce et de l'Industrie.)

Tandis que la sardine de la Méditerranée a des écailles épaisses qu'on trouve souvent dans le produit fini, les petits poissons du Canada sont presque sans écailles. Mais le facteur principal en faveur du produit Canadien sur tous les autres est sa haute valeur nutritive.

Pour obtenir une demande pour des boîtes de dimensions courantes, les fabricants de conserve ont adopté le simple modèle de boîte connu dans tout le commerce sous le nom de "quart" (quarter) soit avec ouverture à clef soit la boîte simple sans clef. Ces boîtes contiennent de  $3\frac{1}{4}$  à  $3\frac{1}{2}$  onces de poisson et sauce. Le nombre de qualités et de variétés de boîtes n'est d'ailleurs pas limité. Pour les qualités à bas prix, l'huile de graine de lin est employée et pour le meilleur poisson, l'huile d'olive pure importée. Il y a une grande variété de grosseurs de poisson qui permet aux fabricants de conserve de fournir de très petits poissons pouvant contenir au nombre de 24 dans une boîte d'un quart de livre, ou de gros poissons ne faisant que six à la boîte.

Les sardines canadiennes dans l'huile d'olive sont un mets délicieux qui convient à la meilleure clientèle. Le nombre en varie de 12 à la boîte à 24 pour convenir aux exigences des différents marchés, les plus petits poissons étant généralement reconnus comme étant de la plus belle qualité. Les nombreuses marques dans l'huile de graine de coton comprennent celles variant de 16 petits poissons et plus dans les meilleures qualités, en boîtes à clef, jusqu'à celles de six poissons en boîtes sans clef. Les dernières mentionnées, c'est-à-dire les quarts sans clef, dans l'huile de graine de coton sont l'article à bas prix le mieux connu sur nombre

de marchés. Il est d'une haute valeur nutritive, est populaire pour la confection des sandwiches parmi toutes les classes de gens et est un produit courant dans le commerce natif sur les marchés du Sud. Il y a plusieurs qualités de sardines avec sauces dans des boîtes à clef ou sans clef. Celles conservées dans la sauce aux tomates sont populaires sur les marchés où le goût pour ces sauces a été cultivé et sont considérées comme un mets particulièrement délicieux. Pour répondre à la demande pour sardines à la moutarde, les poissons de différentes grosseurs sont mis en conserve dans une sauce préparée composée de moutarde, de vinaigre, de cayenne, de poivre et de sel coloré avec du tumeric. Actuellement les sardines fumées ne sont pas préparées au Canada, mais ce sujet attire en ce moment l'attention des fabricants de conserves.

Bien que la mise en conserve des sardines soit une industrie bien connue il y a beaucoup de détails d'opération que les importateurs ignorent et dont ils ne peuvent obtenir d'informations qu'ici.

Les pêcheurs de sardines sont connus dans le commerce sous le nom de barreurs (weirmen) parce qu'au lieu de capturer le poisson dans des filets ils le pêchent dans ces réservoirs ou barrages construits le long des côtes sur le chemin que suivent ordinairement ces petits poissons qui voyagent par bandes. Des milliers de poissons se réunissent et nagent si étroitement serrés les uns contre les autres qu'on les voit parfaitement dans l'eau et qu'on les distingue lorsqu'ils entrent dans le réservoir dont on peut ensuite refermer les portes.

L'opération qui suit est de lancer une seine (ou filet) assez longue pour englober la bande dans le réservoir et assez profonde pour atteindre le fond; ordinairement de quinze à vingt-huit pieds. Les cordes qui sont en haut et en bas de la seine sont tirées graduellement dans la forme d'une bourse jusqu'à ce que le poisson se trouve serré presque comme une masse solide. Des bateaux à sardines longs de quarante à cinquante pieds arrivent de la fabrique de conserve au signal donné par les pêcheurs et le travail de déchargement du petit poisson du filet dans les bateaux commence. Le poisson est plongé dans le bateau avec une grande époussette. Lorsque le barrage est à une certaine distance de la fabrique le poisson est transbordé des petits bateaux en de plus gros qui attendent à côté. La pêche du poisson varié grandement, parfois étant seulement de cinq barriques et par pêches heureuses de trois cents barriques. (Une barrique contient quatre barils.)

Ces bateaux à sardines sont munis de moteurs à gazoline et aussitôt qu'ils sont chargés ils s'en vont à la fabrique où les poissons sont transférés du bateau au quai par des élévateurs tubulaires.

Sur le quai se trouve une écluse qui entraîne les poissons dans la salle de nettoyage, après quoi ils sont à nouveau placés dans une écluse pour lavage dans leurs acheminement aux cuves à saumure où ils reçoivent un nettoyage final. De ces cuves les poissons sont montés au second étage par des courroies à fil sans fin qui de distance en distance déposent les sardines sur un grand appareil en forme de roue qui étale le poisson uniformément sur de grands treillis connus sous le nom de "couches" (flakes). Ces couches sur lesquelles les poissons ont été étendus sont placés en ratelier comprenant vingt-cinq couches ou approximativement quatre cents livres.

A ce point de l'opération deux formes de mises en conserve sont possibles. Dans l'une les rateliers à poissons sont plongés dans de l'huile très chaude et frits plusieurs minutes, dans l'autre ils sont placés dans un coffre de vapeur et laissés à cuire pendant douze minutes. Après qu'ils ont été étuvés ou frits les poissons sont transportés à une salle sèche et sujette à un jet d'air chaud pendant une heure ou plus; après quoi, ils passent à la salle de mise en boîtes où les jeunes filles les transvasent des plateaux dans des boîtes avec une rapidité vertigineuse.

La propreté est le mot d'ordre de toutes les fabriques de conserves de sardines du Canada et si l'on considère la grosse quantité de la conserve et la nécessité du travail rapide, ces usines peuvent être comparées favorablement à celles de toute autre branche de l'industrie de la conserve alimentaire.

De la salle de mise en boîtes, les plateaux chargés de boîtes, pleines à présent de poisson, sont portés sur des trucks aux machines à huiler. Le plateau est placé dans la machine et la pression du levier verse la quantité d'huile qu'il faut dans toutes les boîtes en une seule fois. Les couvercles sont ensuite posés sur les boîtes et ils sont placés dans un ratelier mouvant qui les porte automatiquement dans la machine à sceller. Ces couvercles étaient soudés autrefois, mais à présent, la machine à sceller en ferme automatiquement trente à la minute. C'est grâce à l'emploi de ces machines à sceller que les sardines peuvent être obtenues à présent par le consommateur à des prix au-dessous de ceux du temps de la soudure à la main.

En sortant des machines à sceller, les boîtes sont placées dans des cuves énormes où elles sont bouillies pendant deux heures, plongées avec des nets à chaîne, séchées dans la sciure de bois et envoyées par une coulisse dans la salle d'emballage où elles ont le loisir de se refroidir entièrement avant l'inspection et l'emballage.

La caisse régulière de sardines canadiennes contient 100 boîtes d'un quart de livre.

## Le Hareng en Conserve.

Les fabriques de conserves du Nouveau-Brunswick mettent aussi en conserve les harengs en boîtes de demi livres carrées et en boîtes ovales de une demi livre et d'une livre. Il y a plusieurs sortes comprenant les harengs frais nature, et à la sauce aux tomates, les harengs saurs nature et à la sauce aux tomates, et les harengs style français à la sauce aux tomates. Les boîtes carrées d'une demi livre contiennent huit onces de poisson, tandis que les boîtes ovales d'une demi et les boîtes ovales d'une livre quatorze onces poids net.

Sur la côte du Pacifique, les harengs sont mis en boîtes dans toutes les sortes ci-dessus mentionnées, en boîtes d'une demi livre et d'une livre.

Des résultats comparaisons de qualités et de cations des produits canadiens indiquent que les fabricants de conserve du Canada sont en position d'entrer en concurrence avec cette industrie établie depuis longtemps en Europe et peuvent garantir à bon marché des livraisons plus rapides. Les importateurs de hareng qui sont près de la côte canadienne du Pacifique auront avantage à commander aux maisons de Vancouver, tandis que ceux sur les côtes d'expédition de l'Atlantique peuvent s'assurer des approvisionnements via Montréal, St. Jean ou Halifax.

## Développement de la Pêche Canadienne des Sardines-Harengs

La valeur totale de la pêche canadienne de la sardine-hareng en 1918, était de \$2,539,000.

La pêche des barrages canadiens en 1918, était de \$285,000 barils.

Les fabriques canadiennes de conserve mirent en boîtes, en 1918, 42,000 barils.

Il fut vendu en 1918, aux fabriques de conserves des Etats Unis, 243,000 barils.

La valeur des sardines employées comme appât et vendues comme hareng fumé, fut de \$50,000.

La mise en conserve de la sardine canadienne, en 1908 était de 48,000 caisses.

La mise en conserve de la sardine canadienne, en 1918, était de 182,000 caisses.

La valeur de la mise en conserve canadienne, en 1908, était de \$144,000.

La valeur de la mise en conserve canadienne en 1918, était de \$1,274,000.

La valeur des sardines vendues aux fabriques de conserves des Etats Unis, en 1918, était de \$1,215,000.

La valeur des sardines canadiennes mises en conserve dans les fabriques de conserves du Canada et les Etats Unis, en 1918, s'élevait à \$2,489,000.

## VIE CHÈRE.

Tout le monde sent bien que le malaise actuel est dû surtout à la cherté croissante de la vie. On s'évertue à en chercher les causes: elles sont certes multiples, mais à quoi bon les énumérer?

La principale découle, dit M. Pascalis, président de la Chambre de commerce de Paris, des destructions inouïes accomplies au cours de la guerre, tandis que, simultanément, on employait à des oeuvres de mort vingt millions de jeunes gens arrachés à la production normale. Il en résulte, aujourd'hui, après que naturellement les stocks de toute espèce ont disparu, une demande des consommateurs du monde entier, alors que la production ne reprend que péniblement, très diminuée, d'ailleurs, par toutes les raisons que l'on sait: pertes de vies humaines, réduction des heures de travail et aussi, hélas! hésitation générale à se remettre à l'ouvrage après les heures terribles que vient de vivre l'Humanité, qui en reste tout étourdie.

C'est une rupture d'équilibre totale entre l'offre et la demande.

Avant la guerre, les acheteurs, sollicités, réglèrent les prix par la concurrence entre leurs vendeurs; aujourd'hui, ces mêmes acheteurs, devenus solliciteurs, contribuent à dérégler les cours par des surenchères illimitées.

Cette situation crée un danger social des plus graves auquel il est urgent de parer. Comment faire? La cause même du mal en indique le remède: le monde souffre de sous-production, on manque de tout. Il faut donc s'efforcer de ramener l'abondance, faire rendre à la terre, faire rendre à l'industrie, il faut travailler. Il faut aussi multiplier les transports maritimes, terrestres, fluviaux, pour éviter que certains pays regorgent de choses, qui, dans d'autres, font totalement défaut. C'est là tout d'abord le rôle essentiel, primordial des gouvernements: par ces moyens, mieux que par des prohibitions auxquelles heureusement on se décide à renoncer, ils accompliront leur devoir, qui est aujourd'hui un devoir de salut public.

Mais il ne suffit pas de compter sur le gouvernement et de s'abandonner à l'inertie et l'égoïsme satisfait en se disant qu'il s'occupe de nous. Non; l'effort de tous est nécessaire, un effort continu, raisonné et hautement patriotique. Parmi bien d'autres, il faut que ce soit dit nettement, une chose s'impose de toute urgence aux commerçants et aux industriels: limiter sagement leurs bénéfices et ne pas céder à la tentation, en présence de la rareté des marchandises, d'exagérer les prix de vente. Les représentants des groupements commerciaux

qui ont toujours lutté pour la liberté du commerce ont aujourd'hui le devoir de dire à leurs mandants: "Au nom des principes qui nous sont chers, montrez-vous dignes de cette liberté. Si vous ne voulez pas provoquer de fâcheuses et souvent maladroites interventions de l'Etat si vous ne voulez pas faire naître dans le public des préventions déplorable, et faire discuter peut-être, dans un esprit malveillant, votre rôle si utile d'intermédiaires, rendez-vous bien compte de la situation. Il se produit une crise économique, sans précédent dans les temps modernes qui, par de folles hausses, va mettre le pays dans une situation très difficile. Les lois naturelles sont, pour le moment, impuissantes à régulariser les cours: à vous d'y suppléer par le bon sens et par la raison. De votre sagesse patriotique, de la modération de vos prix dépend la réputation du commerce national dans l'intérêt duquel il convient de répudier énergiquement les agissements des mercantils, tout en demandant aux pouvoirs publics d'appliquer sévèrement les lois à ces derniers."

Il faudrait aussi qu'un pareil appel fût adressé, par les groupements qui les représentent, aux cultivateurs qui semblent avoir perdu toute mesure dans leurs demandes: oeufs, poulets, bestiaux, légumes sont hors de prix et dans des proportions qui dépassent les majorations justifiées par la hausse des salaires, impôts, des frais de toute nature.

Il faudrait aussi que tous, industriels, commerçants, agriculteurs se décidassent à renoncer à la tendance, trop longtemps en faveur, de rechercher des gains importants avec des chiffres d'affaires réduits. Ce sont des errements surannés. La méthode moderne formulée chez les Anglais par le dicton: "Il vaut mieux travailler pour le million d'hommes que pour le millionnaire", c'est-à-dire vendre beaucoup que de vendre cher, méthode qui leur a si bien réussi, sera plus vraie encore demain qu'elle n'était hier. Car, si elle exige peut-être plus d'efforts, elle promet pour l'avenir, devant l'immensité des besoins, les plus magnifiques récompenses.

Enfin, il y a une catégorie de citoyens dont l'intervention doit se produire énergiquement et qui est la principale victime du dérèglement des prix: c'est l'acheteur. Que les acheteurs qui ont contribué à la hausse, par manie, par caprice de vouloir d'autant plus ardemment une marchandise qu'elle est plus rare, prennent la résolution de s'abstenir devant des prix manifestement excessifs.

Apprenons à nous priver, à nous restreindre. Nous aiderons puissamment l'oeuvre de reconstitution si difficile, si lourde après tant de destructions. — (De la "Revue Internationale de l'Industrie du Cuir et de la Chaussure.")

## “J'avais l'Habitude d'Employer les Mobiloils Gargoyle”

Une remarque que les vendeurs n'entendent presque jamais.

**L**a raison de cela n'est pas difficile à trouver. Ceux qui se servent des Mobiloils Gargoyle reviennent toujours en acheter encore.

Les marchands de quincaillerie ont constaté que leur commerce s'accroît rapidement lorsqu'ils tiennent en stock la ligne complète des Mobiloils Gargoyle et qu'ils gardent leur assortiment au complet.

Lisez ce que quatre vendeurs ont déclaré touchant leur expérience avec la vente de ces huiles et graisses:

**Vendeur No. 1.** — “Lorsque nous vendons au propriétaire d'un Ford le Mobiloil Gargoyle “E”, il revient toujours en acheter encore.”

**Vendeur No. 2.** — “Ces trois dernières années je n'ai pas vendu autre chose que des Mobiloils Gargoyle. Lorsqu'un passant entre pour avoir de l'huile, qu'il demande quelle sorte vous vendez et que vous lui mentionnez les Mobiloils Gargoyle, c'est une agréable sensation lorsqu'il déclare invariablement: “Remplis-

sez mon réservoir. Je sais que cette huile est correcte.”

**Vendeur No. 3.** — “En faisant la mise au point (overhauling) de bien des automobiles, j'ai constaté que dans les moteurs où l'on avait employé les Mobiloils Gargoyle les engrenages sont en meilleur état, qu'ils sont moins sales, qu'il y a moins de carbone dans les cylindres et que tout le mécanisme est en meilleure condition.”

**Vendeur No. 4.** — “Ces quatre dernières années nous avons vendu à notre clientèle et employé nous-mêmes exclusivement les Mobiloils et nous avons constaté que c'étaient les meilleures.

Nous achetons à présent les graisses et les Mobiloils Gargoyle par lots de char à la fois.

**E**TES-VOUS à établir un commerce stable pour votre magasin en vendant la bonne lubrification?

La carte des recommandations et la liste complète des Mobiloils Gargoyle, voilà tout ce qu'il vous faut pour acquérir et conserver ce commerce profitable.



# Mobiloils

## IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS...

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place préminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

*Faites vôtre cette publicité*

ECRIVEZ A LA

*Canadian Poster Company*

**Edifice Lewis, Montréal**

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

# Tabac Noir à Chiquer

# Black

# Watch

## Le Favori des Chiqueurs

**Piècez votre com-  
mande chez votre  
marchand de gros.**



**Sa saveur et sa qua-  
lité sont appréciées  
de tous les chi-  
queurs.**

# Cigares, Cigarettes et Tabacs

## L'AUGMENTATION DES PRIX DES CIGARETTES

Dernièrement les manufacturiers de cigarettes se sont vus dans l'obligation d'augmenter les prix de certains de leurs produits et de fixer à 18 cents ou deux pour 35 cents les paquets de cigarettes qui se détaillaient précédemment à 15 cents chaque.

Les consommateurs peu au courant des conditions de manufacture qui se sont compliquées à plaisir pendant la guerre et n'ont fait qu'empirer depuis l'armistice, se sont montrés quelque peu surpris de cette hausse et l'ont accueillie avec un mécontentement évident sans essayer à se demander si elle n'était pas imposée par des circonstances qui la justifient pleinement. Il n'est donc pas sans intérêt d'expliquer aux marchands de détail qui sont les boucliers sur lesquels viennent pleuvoir les récriminations du consommateur quelles sont les raisons qui ont motivé ce changement de prix et de les engager à porter ces arguments à la connaissance des protestataires.

Nul n'ignore que depuis 1914, il y a eu dans tous les pays rareté de tabac et augmentation énorme de la consommation et des besoins. La loi de l'offre et de la demande a donc manoeuvré automatiquement dans le sens de la hausse et nous avons vu la feuille de tabac atteindre à des prix qui n'avaient jamais encore été atteints jusqu'ici. Le papier à cigarette n'a pas échappé à ce mouvement de hausse, pas plus que le cartonnage des boîtes, le papier métallique, etc. Quant à la main-d'oeuvre on sait ses exigences sans cesse croissantes; une véritable crise a été créée par les demandes d'augmentation de salaires des ouvriers et ouvrières de manufacture et les conditions de fabrication s'en sont trouvées excessivement plus difficiles, le coût initial du produit montant à des niveaux inquiétants. Cependant les manufacturiers étudièrent résolument la question et firent tous les efforts pour faire face à la situation sans désorganiser le commerce de détail par des augmentations subites et phénoménales; voici pourquoi le consommateur n'a pas payé plus cher pour ses cigarettes jusqu'en avril 1918.

Mais, nous dira-t-on, les cigarettes ont déjà subi des augmentations depuis ce temps-là. Sans doute, mais ne l'oublions pas, ces augmentations n'avaient pour objet que de couvrir les frais occasionnés par les taxes de guerre et autres qui s'élèvent au chiffre fabuleux de plus de 7 cents par paquet de 10 cigarettes. Voilà ce que le public ignore et ce qu'il faut lui dire pour l'empêcher d'être sous la fausse impression que les manufacturiers de cigarettes sont des profiteurs alors que bien au con-

traire, ils ont fait l'impossible pour ne pas faire supporter aux consommateurs le poids des différentes augmentations qui se sont lourdement abattues sur eux.

Aujourd'hui, pour ne pas compromettre le succès de leurs entreprises, nos manufacturiers de cigarettes soucieux de ne pas réduire la qualité de leurs produits réputés n'ont pu échapper aux influences d'ordre pécuniaire qui sont la base de la fabrication de la bonne cigarette et ils ont adopté l'augmentation dont nous parlons plus haut et qui représente la première compensation qui les dédommagera des hausses de la matière première et de la main-d'oeuvre qu'ils ont été seuls à supporter depuis près de cinq ans.

## LA RECOLTE DU TABAC SERA SUPERBE

Dans la province de Québec, cette récolte dépassera de beaucoup les récoltes des années précédentes depuis longtemps.

La récolte de tabac dans la province de Québec s'annonce comme une des meilleures qui aient été récoltées depuis longtemps. Pendant la majeure partie de la saison un grand nombre de plantations souffrirent des conditions de température et surtout de la sécheresse, on pouvait craindre que le développement des tabacs soit tout à fait insuffisant. Cependant les pluies du mois d'août ont favorisé un nouveau départ de la végétation et l'on a pu voir beaucoup de belles récoltes, tant dans le groupe nord du St-Laurent que dans le groupe de l'Yamaska.

La récolte s'achève et, à l'heure actuelle, les tabacs de 1919 devraient être tous à l'abri dans les séchoirs.

La dessiccation a débuté pendant une période pluvieuse plutôt défavorable.

Les planteurs de tabac doivent veiller spécialement quand les périodes de temps humide se prolongent, à tenir constamment en mouvement l'atmosphère des séchoirs, afin d'éviter la formation de poches d'air confiné, particulièrement favorables au développement des moisissures.

— On peut indiquer pour la dessiccation les règles générales suivantes:

Rentrer les tabacs au séchoir après un léger fanage sur la plantation. Ce fanage peut s'effectuer soit en petits tas laissés sur le terrain, soit, ce qui est préférable, sur des étendages. Les lattes portant les plantes doivent être espacées au moins de 6 pouces, de centre en centre. Si l'on dispose de l'espace nécessaire il vaut mieux laisser 7 pouces entre les lattes de Comstock Spanish portant cha-

cune 7 plantes. Au début la dessiccation doit être lente afin de permettre le jaunissage des tabacs dans le séchoir.

A cet effet on ouvre très peu les ouvertures latérales, se contentant de laisser ouverts les ventilateurs du toit. On peut laisser le séchoir dans cet état de 1 à 3 jours suivant la température extérieure. S'il fait chaud le jaunissage peut s'effectuer dans un ou deux jours et, dans ce cas, il est même préférable d'ouvrir les ventilateurs horizontaux situés tout à fait à la base du séchoir. Si le temps est plutôt froid le jaunissage exigera un temps un peu plus long pouvant atteindre une semaine. On doit surveiller l'odeur du séchoir en même temps que la couleur des feuilles et ouvrir les ventilateurs dès que l'odeur commence à être tant soit peu forte.

Après que le jaunissage des feuilles a commencé on augmente la ventilation dans toutes les parties du séchoir. Etant donné le peu de temps dont on dispose dans la province de Québec pour sécher la récolte il vaut mieux effectuer la dessiccation le plus rapidement possible. On peut se guider sur l'état de souplesse des feuilles: Par un très beau temps la ventilation doit être réglée de telle sorte que les parties des feuilles déjà brunes ne soient pas cassantes. Elles servent en quelque sorte de baromètre. Si elles sont cassantes on doit diminuer la ventilation sauf au sommet. Si elles sont trop humides et qu'il fasse beau on doit augmenter la ventilation.

Quand la dessiccation est à peu près terminée, c'est-à-dire que la plus grande partie de la feuille a acquis la couleur brune recherchée on peut réduire l'humidité par l'emploi de réchauds alimentés au charbon de bois. Dans ce cas on dégage une partie du séchoir assez grande pour éviter tout danger d'incendie, au voisinage d'un ventilateur, ou de faire passer l'air admis dans le séchoir dans la zone chauffée par le réchaud, et de dessécher l'atmosphère. L'emploi de réchauds n'a pas pour objet d'élever la température du séchoir, tout au moins sensiblement, son objet principal est de diminuer l'humidité de l'atmosphère vers la fin de la dessiccation, en cas de période de pluies prolongées.

Au début de la dessiccation, en cas de pluies prolongées, on peut, tant que la couleur brune ne s'est pas développée sur les feuilles, se défendre assez bien en ouvrant tout grands les ventilateurs et les portes. Plus tard quand la dessiccation est avancée et que les feuilles ont pris la couleur brune on peut, si les tabacs contenus dans le séchoir sont en bon ordre, se défendre pendant un jour ou deux, parfois même un peu plus longtemps, contre une période de pluies, en fermant tous les ventilateurs.

Pour cela il faut cependant que les tabacs soient plutôt sur le sec, et il est rare, si le mauvais temps se prolonge, quelque étanches que soient les séchoirs, qu'on puisse éviter l'envahissement de l'humidité. Dans ce cas le seul moyen efficace est l'emploi des réchauds au charbon de bois.

## Le commerce du tabac au Canada

Le tabac a joué un grand rôle au Canada durant ses cinq ans de participation à la guerre. On réalisa dès le commencement que c'était un devoir patriotique d'envoyer du tabac à nos soldats d'outre-mer.

L'ouverture des listes de souscriptions pour augmenter l'approvisionnement des troupes attira l'attention de feu Richard Harding Davis, et il écrivit qu'il appuyait de tout cœur une telle oeuvre. Dans une lettre qu'il écrivait quelques jours avant sa mort, ce fameux auteur américain et correspondant de guerre disait: qu'il était convaincu que les rations de tabac y étaient pour beaucoup dans les faits d'armes glorieux de nos troupes canadiennes. Il ajoutait:—

“Ici ceux qui respirent l'odeur du tabac, et qui fument quand bon leur semble, n'ont pas d'idée de la valeur du tabac pour l'homme dans les tranchées, ou plutôt quelle perte représente le manque de tabac. Durant la guerre Hispano-Américaine, dans les réglements de l'armée Américaine, le tabac était officiellement classifié comme “approvisionnement des officiers”. C'était considéré comme un luxe. Quand je cablai de Cuba que nos soldats avaient

besoin de tabac, mon appel fut ridiculisé, et on me demanda s'ils n'avaient pas aussi besoin de pyjamas en soie et d'eau de Cologne. L'homme qui ne s'était jamais passé de tabac, et qui pouvait remplir sa blague au coin de la rue, croyait encore que le tabac était un luxe.

“Ce fut Sir Frédéric Treves, le médecin de feu le Roi Edouard, qui fit comprendre au peuple que le tabac pour les soldats était une nécessité. Un homme peut rester sans manger, il peut souffrir de froid, de fatigue, de blessures — il endurera toutes sortes de choses s'il peut fumer.

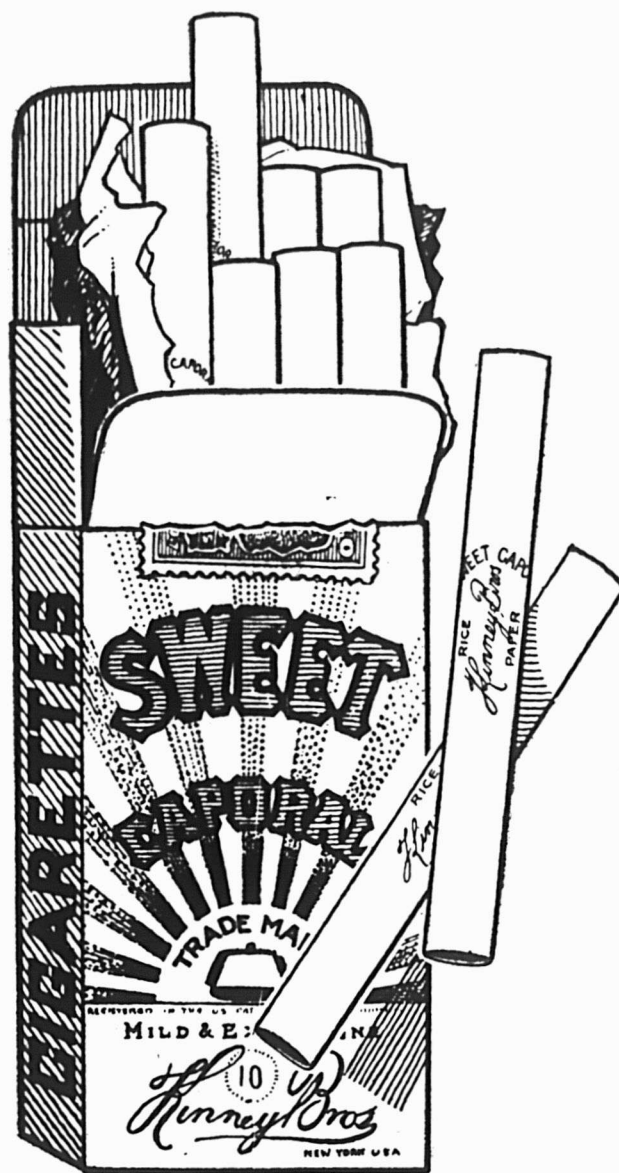
J'ai observé pendant sept guerres, et avec les hommes de toutes les races, la réponse est toujours la même. Donnez-leur du tabac, et il n'y a pas de choses qu'ils n'endureront pas avec courage.

### Approvisionnement des Troupes

Richard Harding Davis avait parfaitement raison d'attribuer toutes ces vertus au tabac, et les pérépéties subséquentes à la date de sa lettre ont amplement prouvé la valeur du tabac aux soldats canadiens. Un homme écrivait dans les tranchées:

# Cigarettes Sweet Caporal

La marque favorite  
des marchands  
parce qu'elle leur  
rapporte de bons  
profits.



Elles sont univer-  
sellement recon-  
nues comme les  
meilleures.  
Vendues par tous  
les marchands de  
gros.

**“La Forme La Plus Pure Sous  
Laquelle Le Tabac Peut Etre  
Fumé.”**

*Lancet.*

“J'aimerais mieux me passer de bas que de me passer de cigarette”. Un chirurgien canadien, décrivant ses expériences au front, disait que la cigarette était un sédatif incomparable pour les chocs nerveux, et que l'esprit d'endurance des soldats au front devait sa large part à la cigarette. Tout était rose quand les cigarettes s'allumaient.

Dans l'oeuvre splendide de la Croix Rouge Canadienne, la distribution des cigarettes était une chose grandement appréciée par les soldats, et on en parlait souvent dans les dépêches des correspondants de journaux ou autres. Voyez par exemple la description donnée par écrit par W. A. Willison sur le théâtre des opérations à Passechendaale. Il était correspondant de la Presse Canadienne, et l'observateur officiel des journaux Canadiens au front. Voici ce qu'il disait :

“Des bas secs, un breuvage chaud, un morceau de chocolat et la fameuse cigarette étaient les premiers comforts donnés aux blessés. Les hommes épuisés, douloureusement blessés, frissonnants, trempés jusqu'aux os pour avoir séjourné dans la boue, prenaient toutes ces choses après avoir reçu les premiers soins, et s'en allaient se sentant réconfortés. Tous les jours, le représentant de la Croix Rouge demandait aux stations médicales des divisions en action ce dont elles avaient besoin à part du nécessaire, et tous les jours ses demandes étaient exaucées. La Croix Rouge travaillait dans l'intérêt des hommes au feu. Si on ne pouvait pas se procurer certains comforts à la base, on faisait tout de suite application à la Croix Rouge Canadienne, Australienne ou Anglaise, et on ne manquait jamais de se rendre à notre demande.

Les cigarettes, qui étaient toujours en demande, faillirent leur manquer à la veille d'une attaque. On en fit aussitôt demander cent mille qui furent livrées en temps. Le jour suivant on en fit encore demander une autre cent mille. Elles étaient toujours livrées. Pas un blessé ne manquait de tabac.

“Ne vous méprenez pas sur la valeur de la cigarette — vous autres qui ne fumez pas. C'est un don du Ciel pour les hommes qui ont les nerfs malades ou qui souffrent. Dans l'action la cigarette est une médecine.”

### Une Nécessité Absolue

Le capitaine Julia Hanshaw n'était pas moins emphatique lorsqu'elle donna une conférence à Montréal à son retour du front. Voici ce qu'elle disait : “N'allez pas croire que la cigarette est un luxe, ou même un confort, c'est une nécessité absolue”. En parlant des approvisionnements de la Croix Rouge qui étaient envoyés aux huttes où on faisait les premiers pansements, Madame Hanshaw disait qu'il y avait plusieurs cas, même d'opérations sérieuses, que le patient est obligé d'endurer sans autre chose pour apaiser son mal qu'une cigarette.

Un des officiers du corps médical avec les “Premiers Canadiens en France” fut le Colonel F. McKelvey Bell, et dans un article sous le titre ci-dessus, il fait les observations suivantes sur l'usage du tabac :

“Pour le garçon au front la cigarette est la panacée de toutes les maladies. J'ai vu des hommes mourir la cigarette aux lèvres, une dernière faveur qu'ils avaient demandée avant de mourir. Si le soldat souffre, il fume pour se reconforter; s'il est agité, il fume pour se calmer; lorsqu'il reçoit de bonnes nouvelles, il fume pour se réjouir; si les nouvelles sont mauvaises, il fume pour se consoler; s'il est bien, il fume; s'il est malade, il fume. Bonnes ou mauvaises nouvelles, bien ou mal, il fume toujours.

L'officier commandant du 13ème Bataillon — qui formait une partie du Premier Contingent Canadien — racontant ses expériences dit que le tabac était grandement apprécié par ses hommes, et il appuya ses différentes remarques d'anecdotes sur le champ de bataille, démontrant que les derniers moments des hommes étaient rendus plus doux par la cigarette. C'était un réel confort pour tous les hommes, malgré que dans plusieurs cas ils ne vécurent pas longtemps pour en jouir. Le tabac avait une valeur réelle pour les hommes qui faisaient face aux intempéries de la campagne.

### Les Fonds de Tabac au Canada

Pour les planteurs de tabac et les manufacturiers, soit aux Etats-Unis ou au Canada, c'est une gloire pour eux de penser que le tabac fut d'un aussi grande aide aux soldats durant la guerre. Au Canada, on comprit tout de suite que les cigarettes et le tabac à fumer étaient les cadeaux les plus appréciés par les soldats là-bas, et il en résulta que des Fonds de Tabac furent établis par plusieurs journaux, et l'on obtint de nombreuses souscriptions. On dit qu'aucun Fonds de Tabac, sur ce continent, n'eut une aussi longue période d'activité que celui qui fut établi par un journal de Montréal, par lequel 25,000,000 de cigarettes et 500,000 paquets de tabac à fumer aussi bien qu'une grande quantité de tabac à fumer en palettes et de tabac à chiquer, des pipes et blagues, des allumettes, furent envoyés aux soldats au front.

Ce fonds fut en opération près de quatre ans. Les soldats préféraient naturellement avoir les marques de cigarettes et de tabac auxquelles ils étaient habitués chez eux, et peu après que ce Fonds de Tabac fût établi, l'Imperial Tobacco Company of Canada Limited — manufacturiers des marques les plus populaires — furent priés d'expédier ces marques outre mer. Les quartiers généraux de cette Compagnie sont à Montréal où sont sises leurs manufactures, et ils sont les plus grandes manufacturiers de tabac au Canada.

L'Imperial Tobacco Company of Canada Limited ne se contenta pas d'expédier ce matériel à un prix très réduit, mais donna même une souscription hebdomadaire pour ce Fonds.

#### Bien en Vue dans le Commerce du Tabac

Si on demandait à quelqu'un qui est au courant de ce qui se passe dans les cercles commerciaux canadiens quel est celui qui a fait le plus pour développer le commerce du tabac au Canada, il répondrait: Sir Mortimer B. Davis. Il est président de l'Imperial Tobacco Company of Canada Limited et a depuis plusieurs années pris une part active dans ses affaires et celles de ses prédécesseurs.

#### UN Record en Temps de Guerre

L'Imperial Tobacco Company of Canada Limited a établi un record en temps de guerre dont tout employé de cette maison a raison d'être orgueilleux. L'employée de la manufacture faisait sa part en aidant à fabriquer les matériaux essentiels pour la guerre, car le soldat individuel avait besoin de cigarettes aussi bien que l'artillerie avait besoin d'obus, et le plus humble travailleur de cette manufacture faisait de l'ouvrage de guerre aussi loyalement que les employés dans les fabriques de munitions.

Quant au service actif au front, les hommes du personnel de l'Imperial Tobacco qui s'enrolèrent firent bonne figure; le tableau d'honneur montre en effet qu'au-delà de 250 de ses employés s'enro-

lèrent pour le service d'outre-mer. Durant la période de la guerre les hommes mariés reçurent leurs pleins salaires de la Compagnie, et les célibataires la moitié de leurs salaires. Lorsque la guerre cessa tous ceux qui retournèrent au Canada furent réinstallés dans l'emploi de la Compagnie aussi vite qu'ils purent recevoir leurs décharges des autorités militaires.

Parmi les records individuels établis par les employés de l'Imperial Tobacco Company, nous citons le soldat J. F. Young, fut appelé au Palais de Buckingham en Avril dernier, et fut décoré par le Roi George de la Croix Victoria. L'on sait que la Croix Victoria est le plus grand honneur conféré au soldat pour son intrépidité sur le champ de bataille. Dans le rapport officiel au sujet de la récompense du soldat Young, on cite le fait suivant "pour bravoure et dévouement au devoir dans l'attaque de Dury secteur d'Arras, le 2 Septembre, 1918, agissant comme brancardier, affilié à la Compagnie 'D' du 87<sup>ème</sup> Bataillon, Régiment de Québec."

Comme gage de leur appréciation l'Imperial Tobacco Company a présenté au Soldat Young un Bon de la Victoire de \$1,000."

"Un autre employé de l'Imperial Tobacco Company est le Lt-Colonel Henri DesRosiers qui s'enrola comme subalterne et revint comme Colonel à la tête du 22<sup>ème</sup> Bataillon, — le fameux régiment (à suivre à la page 43)



## De Plus Gros Profits

Lorsque vos clients achètent des cigares, ils veulent avoir une véritable valeur. Leur clientèle continuelle, voilà ce qui compte et le marchand qui recommande et vend le

# " 7 - 20 - 4 "

se fait des clients dont les achats de chaque jour augmentent continuellement son compte de banque.

## The Sherbrooke Cigar Co., Limited

### Sherbrooke, Qué.



ACHETEZ le Tabac de Macdonald en boîtes scellées de dix livres. Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et de Prince of Wales. Cela donne au détaillant un profit additionnel de 50c à 80c.

**TABAC A CHIQUER EN PALETTE**

Prince of Wales  
Crown  
Black Rod (torquette)  
Napoléon



Marque de fabrication  
enregistrée

**Agents des ventes:**

**TABAC A FUMER EN PALETTE**

Brier  
Index  
British Consols

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

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

**W. C. MACDONALD REG'D.**  
INCORPORATED  
**MONTREAL**





# TABACS—CIGARES—CIGARETTES

## NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

**IMPERIAL TOBACCO COMPANY  
OF CANADA, LIMITED**

**CIGARETTES**

Boîtes Prix Prix  
de par par  
boîte 1,000

Gloria en boîtes de 6	—600	\$7.20	\$12.00
Bouquet, en boîtes de 6	—600	7.20	12.00
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	—600	.....	.....
Derby, en boîtes de 6	—600	7.20	12.00
Old Gold, en boîtes de 6	—600	.....	.....
Guinea Gold, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
en boîtes de 20	—500	.....	.....
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.70	14.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.40	14.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.70	14.00
Old Chum, en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Gold Crest, en boîtes de 20	—500	6.25	12.50
The Greys, en paquets de 20	—200	3.30	16.00
en paquets de 20	—200	8.00	16.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	—200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	—200	3.30	16.50
en boîtes en carton de 20	—200	3.30	16.50
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.83	16.50
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.13	16.50
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	—250	5.00	20.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	—500	7.00	14.00
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	—100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00

Murad — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	—250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	—250	4.75	19.00
Yıldız Magnams — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yıldız Magnams — bouts en liège — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.00	30.00
Yıldız Magnams — bouts unis — en boîtes de 10	—250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	—250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	—100	2.50	25.00
Pall Mall, Originales —bouts en liège— en boîtes de 10	—250	6.00	24.00
en boîtes de 20	—200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	—50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	—100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	—50	1.60	32.00
de 100	—100	3.20	32.00
Egyptian Detties, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	—100	2.40	24.00
Egyptian Detties, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	—100	2.40	24.00

Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	—250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	—100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	—100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	—50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	—100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	—50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	—100	2.40	24.00
en cartons de 10	—100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	—50	1.05	21.00
en paquets de 10	—500	10.50	21.00
en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	—50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	—50	1.05	21.00
en cartons de 10	—500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	—500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	—500	8.00	16.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	—500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	—100	2.00	20.00
en boîtes de 10	—200	4.00	20.00

**Prix sujets à changements sans avis.**

**Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.**

## PETITS CIGARES

	Boîtes de	Prix par	Prix par
	1,000	boîte	1,000
New Light — en paquets de 10	200	\$3.20	\$16.00
Sub Rosa Cigarros — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Vice Roy — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Le Roy — en boîtes de 10	200	3.20	16.00
Recruits — en boîtes en bois de 50	50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	100	2.00	20.00
en paquets de 4	100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	100	2.80	28.00
Royal Club — en paquets de 5	100	3.20	32.00
Florodora — en paquets de 3	100	3.00	30.00

## TABACS A FUMER COUPES

	La livre
Seal of North Carolina — boîtes en fer-blanc, ½ livre..	\$1.75
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum — boîtes en fer-blanc, ½ livre..	1.60
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.60
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres..	1.65
Puritan Cut Plug — boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.60
Meerschaum — paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Piccadilly London Smoking Mixture — en cartons de 2 livres. paquets 1/9 livre, en feuilles métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc ½ livre..	2.15
Coronet Smoking Mixture — en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture — en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
Bull Durham — sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique — paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated) — sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique — boîtes en fer-blanc ¼ livre..	2.60
boîtes en fer-blanc ½ livre..	2.60
Repeater — paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres	1.60
Snap — paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia — boîtes en fer-blanc ½ livre..	1.40
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20

paquets ½ livre, boîtes de 5 livres	1.20
Social Mixture — paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc ½ livre ..	1.60
Red Mixture — paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced) — boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture — en cartons de 2 livres. boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

## TABACS A CIGARETTES

	La livre
B. C. No 1 — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	\$1.80
Southern Straight Cut — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
All-Baba — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama — boîtes en fer-blanc ½ livre, boîtes de 2 livres..	1.60

## TABAC COUPE

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	\$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40
Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	\$2.00
boîtes en fer-blanc ¼ livre	2.00
boîtes en fer-blanc ½ livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre..	2.00

## TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS

	La livre
Capstan Mixture	\$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Traveller	2.55
Westward Ho Mixture	2.60
Black Cut Cavendish	2.50
Gold Flake	2.85
Liverpool Irish Twist	2.10
Superfine Shag	2.60
Old Friend Shag	2.50
Sweet Chestnut	3.00

## TABAC A CIGARETTES DE WILLS

	La livre
Three Castles	\$2.90

## TABAC A FUMER PLAYER

	La livre
Navy Cut	\$2.90

## TABACS IMPORTES

	La livre
Navy Mixture	\$2.90

## TABACS A CIGARETTES PLAYER

Navy Cut	\$2.90
----------	--------

## TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Pioneer	\$2.75
---------	--------

## TABACS A FUMER DE LAMBERT &amp; BUTLER

Lob Cabin	\$2.85
Warlock	2.50
Varsity Mixture	2.75
Garrick Mixture	3.00
Frontier Mixture	2.85
Waverly Mixture	2.70
May Blossom	3.00

## TABAC DE MACDONALD

Cut Golden Bar	\$2.65
----------------	--------

## TABAC A FUMER DE F. &amp; J. SMITH

Glasgow Mixture	\$2.70
-----------------	--------

## TABAC A FUMER DE J. &amp; F. BELL

Three Nuns	\$3.60
------------	--------

## TABAC D'OGDEN

St. Bruno	\$2.55
St. Julien	2.60

## TABACS A FUMER DE LA CIE

## WESTMINSTER

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	\$2.55
-------------------------	--------

## TABACS A FUMER AMERICAINS

La livre

Pride of Virginia	\$3.00
Old English Curve Cut	2.85
Peerless	1.90
Union Leader	1.75
Tuxedo Granulated Plug	2.15
Velvet	1.90
Lucky Strike	2.85
Lucky Strike (Roll Cut)	2.85
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.20
Westover (Plug)	1.80

## TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

La livre

Battle Axe	\$1.85
Piper Heldsleck	1.85
Horseshoe	1.85
Star	1.60
Spear Head	1.85
Climax	1.85

## TABAC A PRISER

National Tobacco Co., Limited

La livre

Copenhagen, par 8 de boîtes	\$1.95
Horseshoe, par 8 de boîtes	1.95

## TABAC COUPE

La livre

Forest and Stream	\$1.44
Great West	1.30
Master Workman	1.12

## TABAC A CHIQUER NOIR

La livre

Black Watch	\$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

## TRESSSES

Favorite	\$1.15
MicMac	1.15

## Liste de Prix des Tabacs Hachés

— DE —

## La Cie de Tabac Montcalm,

JOLIETTE, P. Q.

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14.	\$1.15
en ¼ en ½ et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14.	1.00
en ¼ en ½ et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14.	1.05
en ¼ en ½ et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12.	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en ¼ en ½ et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, ¼, ½ et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré, en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

## LE COMMERCE DU TABAC AU CANADA

(suite de la page 39)

ment Canadien-Français — pour services rendus, on lui discerna la médaille de l'ordre de service distingué (D.S.O.)”

### L'Expérience Américaine

Revenant sur le sujet du tabac pour les troupes, il est intéressant de constater que lorsque les Etats-Unis déclarèrent la guerre la nécessité de fournir du tabac aux troupes pleinement connue. De Janvier 1918 à Mars 1918, l'Oncle Sam a acheté pour \$56,000,000 de piastres de tabac, cigares et cigarettes pour ses troupes d'outremer. Le rapport officiel sur la situation du tabac aux forces expéditionnaires Américaines soumise à Preston Herbert, chef de la Division de ravitaillement, section du tabac est significatif car il recommande l'usage du tabac aussi emphatiquement que les Canadiens dont l'opinion est citée dans cet article. M. Herbert s'en fut en France à la demande du Gouvernement des Etats-Unis, et son rapport contient les faits suivants:

“Nonobstant les rumeurs que firent circuler les adversaires mal informés du tabac, il n'y eut aucun homme dont la santé fut affectée par l'usage du tabac durant la guerre. J'ai visité les plus grands hôpitaux de France et eut l'occasion de converser avec les gardes-malades et les médecins qui étaient quotidiennement en contact avec toutes sortes de cas. Les médecins et les gardes-malades étaient unanimes à déclarer que le tabac avait joué un grand rôle dans la guerre et avait été d'un confort sans pareil pour le plus grand bénéfice de tous les hommes. J'ai calculé que le pourcentage des soldats qui firent usage de tabac sous une forme quelconque était de quatre-vingt-quinze pour cent.”

### Ce que révèlent les chiffres

La proportion de ceux qui firent usage de tabac parmi les soldats Canadiens était sans doute égale à l'armée Américaine. Les Canadiens de retour du front fument autant que lorsqu'ils étaient dans les tranchées. Des rapports récents du Revenu de l'Intérieur indiquent une augmentation satisfaisante d'après le Gouvernement Canadien. Une plus grande consommation de tabac et de cigarettes est due, dit-on, au rapatriement des soldats.

Le fait que le Canada a doublé ses achats de tabac aux Etats-Unis durant neuf mois de la dernière année fiscale des Etats-Unis confirme ceci. Les exportations américaines au Canada se chiffrent à 18,147,174 livres de tabac durant cette période comparées à 9,037,167 livres pour les neuf mois correspondants de l'année précédente.

### L'avenir du Canada

“C'est le siècle du Canada” tel est l'opinion qu'exprimait feu Sir Wilfrid Laurier, pendant plu-

sieurs années Premier Ministre de la Puissance, étant pleinement convaincu que le Canada étonnerait le monde entier par ses progrès durant le vingtième siècle et égalerait le record des Etats-Unis pour le dix-neuvième siècle. Même parmi les documents en possession du Gouvernement nous trouvons la même conviction, car le dernier numéro du “LIVRE BLEU” voici ce qui est dit:

“Puisque le progrès des cinquante dernières années a été si remarquable n'y a-t-il pas raison d'anticiper encore de meilleurs résultats pour les cinquante prochaines années? Le sentier du progrès au Canada est aussi ouvert qu'il l'était il y a cinquante ans; les ressources naturelles de la Puissance ont à peine été touchées. En population, en production, en manufactures, en commerce et en finance, etc., le Canada devrait au moins égaler sinon dépasser, son record brillant des derniers cinquante ans écoulés.”

## LES DEPOTS D'EPARGNE

La population du Canada jouit d'une prospérité que les plus optimistes n'eussent pas osé prédire, pendant la guerre. Nous en avons la preuve dans l'état des banques canadiennes, pour le mois d'août, lequel accuse une encaisse de \$1,196,632,931. Dans les banques d'épargne, soit une augmentation de \$181,921,066. sur la période correspondante de l'exercice 1918.

Ce résultat est d'autant plus remarquable qu'une très forte partie des épargnes du peuple canadien fut convertie en obligations de la Victoire, lors de l'émission de l'Emprunt de 1918, qui absorba plus de \$600,000,000.

Est-il besoin de démontrer aux épargnants l'importance qu'il y a pour eux de souscrire à l'Emprunt de la Victoire 1919? Le total de leurs dépôts d'épargne équivaut à près de quatre fois le montant requis pour assurer la continuation de la prospérité actuelle.

## ETAT DES BANQUES POUR OCTOBRE

Les compensations des banques de Montréal pour octobre sont de \$630,794,792. C'est un nouveau record et une augmentation de 33.68 p. c. par rapport à octobre 1919 qui constituait cependant un record.

Pour les principaux centres de l'ouest du Canada, les compensations pour octobre se présentent comme suit:

Winnipeg, \$300,069,261; Vancouver, \$66,791,366; Edmonton, \$24,454,704; Régina, \$26,801,635; Victoria, \$11,860,501; Saskatoon, \$11,294,553; Moose Jaw, \$9,451,541; Brandon, \$4,525,113; Fort William, \$4,800,392; Medicine Hat, \$2,844,583; New-Westminster, \$2,998,233.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 5 novembre, 1919.

Une hausse de deux centins a été enregistrée sur le beurre et les tendances portent vers une autre augmentation de prix. Les oeufs, aussi, ont monté d'un à deux centins la douzaine. Le fromage nouveau a monté, en certains quartiers, d'un demi-centin. Le saindoux a monté d'un centin et la graisse végétale d'un demi-centin. Les porcs ont baissé d'un demi-centin sur la base de la semaine dernière. Le commerce est assez actif.

## LEGER DECLIN SUR LES PORCS; LE BETAIL SE MAINTIENT.

Viandes fraîches. — Le marché des porcs a été très irrégulier, bien que la base de prix locale ait été moins affectée que celle des marchés extérieurs. Les prix payés pour les lots choisis ici ont varié entre \$17.50 et \$18 le quintal.

### Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	17.50	18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs . . . . .	27.00	
Trufes (pesantes) . . . . .	23.50	25.00
Porc frais—		
Gigot de porc . . . . .	0.33	
Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.37	
Longes (trimmées) . . . . .	0.37	
Longes (non trimmées) . . . . .	0.33	
Côtes, Spare . . . . .	0.25	
Epaules (trimmées) . . . . .	0.29	
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.25	
Sucisse de ferme . . . . .	0.18	
Boeuf frais—		
(Steers et Helfers):		
Quartiers derrière . . . . .	0.24	0.25
Quartiers devant . . . . .	0.14	0.15
Longes . . . . .	0.35	
Côtes . . . . .	0.25	
Chucks . . . . .	0.14	
Hanches . . . . .	0.22	
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . . . .	0.20	0.22
Quartiers devant . . . . .	0.12	0.13
Longes . . . . .	0.27	
Côtes . . . . .	0.22	
Chucks . . . . .	0.11	
Hanches . . . . .	0.18	
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb. . . . .	0.23	
Mouton . . . . .	0.16	

## LES VIANDES PREPAREES SE VENDENT BIEN

Viandes préparées.— Avec une assez bonne demande et presque pas de changement dans la base du marché, les approvisionnements de viandes préparées sont suffisants.

### Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs . . . . .	0.38	

14-20 . . . . .	0.37	
20-25 . . . . .	0.35	
25-35 . . . . .	0.29	
Plus de 35 lbs . . . . .	0.27	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant		
qualité) . . . . .	0.43	0.52
Windsor . . . . .	0.51	
Cottage rolls . . . . .	0.34	
Jambon Picnic . . . . .	0.25	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.)		
morceaux 30-40 . . . . .	54.00	
Dos, clear fat (bb1.) mor-		
ceaux 40-50 . . . . .	56.00	
Porc, lourd (baril) . . . . .	47.00	
Boeuf (plate) . . . . .	32.00	
Boeuf, (mess) . . . . .	28.00	
Porc engraisé aux fèves . . . . .	48.00	

## LES VIANDES CUITES EN BONNE DEMANDE

Viandes cuites.— Il y a une très bonne demande pour les jambons cuits, la langue, etc, et les prix n'ont pas subi de changements importants.

### Nous cotons:

Tête en fromage . . . . .	0.13½	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59	
Langue de porc en gelée . . . . .	0.48	
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.30	
Veau et langue . . . . .	0.23	
Jambons, rôtis . . . . .	0.57	
Jambons, cuits . . . . .	0.56	
Epaules, rôties . . . . .	0.45	
Epaules, bouillies . . . . .	0.44	
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.80	
Boudin, la lb. . . . .	0.12	
Mince meat, la lb. . . . .	0.15	0.19

## LE SAINDOUX MONTE D'UN CENTIN

Saindoux.— Certaines maisons ont monté d'un centin le prix de leur saindoux, et il y a un affermissement général du ton qui pourrait se maintenir pendant une semaine ou deux.

### Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.31½	0.32
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.32	0.32½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.32½	0.32½
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.34	0.35

## LE TON EST PLUS FERME POUR LA GRAISSE VEGETALE.

Graisse végétale.— Sous l'influence de la fermeté du marché du saindoux, la graisse végétale a monté de ½ centin dans certains quartiers. La vente est très satisfaisante.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.29½	
Tinettes, 50 lbs . . . . .	0.24½	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.30	0.30½
Morceaux de 1 lb., la lb. . . . .	0.32	0.32½

## LA MARGARINE PAS PLUS CHERE BIEN QUE LE BEURRE MONTE

Margarine.— Nonobstant le fait que le beurre s'est très affermi ces deux dernières semaines, la marga-

rine, bien que stable, n'a pas subi de changements. Les détaillants achètent leurs besoins de quelques jours seulement.

### Margarine:

En moules, suivant la		
qualité, la lb. . . . .	0.35	0.39
En tinettes suivant la		
qualité, la lb. . . . .	0.31	0.34

## UNE AUGMENTATION D'UN DEMI- CENTIN POUR LE FROMAGE NOUVEAU

Fromage.— L'annonce d'il y a une semaine à l'effet que le gouvernement anglais avait conclu un arrangement avec le gouvernement belge pour que les deux pays paient le même prix pour leurs achats de fromage a créé de l'incertitude ici. Le marché a été maintenu très stable et le fromage nouveau est coté à 1c de plus.

## LE BEURRE DE CREMERIE MONTE DE 2c.

Beurre.— Une hausse de 2 centins a été enregistrée sur le prix du beurre de crèmerie, et le ton du marché est décidément fort. Cette hausse est le résultat de marchés plus hauts pour le produit à New-York, et les exportations aussi ont été considérables.

### Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . . . .	0.63½	0.63½
Le meilleur crèmerie . . . . .	0.62½	0.63
Bon crèmerie . . . . .	0.62½	0.62
Le meilleur de ferme . . . . .	0.57	0.58

## TOUTES LES VARIETES D'OEUF MONTENT ENCORE

Oeufs.— Une avance a été enregistrée sur toutes les variétés des oeufs et les strictement frais sont cotés à 72c. Ils sont rares. Les No 1 ont monté de 2c et les choisis de 1c. Oeufs strictement frais . 0.74 0.75  
De choix . . . . . 0.64  
No 1 . . . . . 0.58  
No 2 . . . . . 0.55

## PAS DE CHANGEMENT SUR LE MARCHÉ DES VOLAILLES.

Volailles.— Le marché continue d'être actif et des prix stables sont maintenus sur toutes les variétés. Les arrivages d'oiseaux vivants sont considérables, le temps froid permet l'envoi continu de consignations.

## BEAUCOUP D'HUITRES PERDUES; UN GROS MOUVEMENT DU POISSON

Poisson.— Plusieurs grosses consignations d'huitres ont été perdues par suite de la grève de New-York. Dans

# Abbey's EFFERVESCENT SALT

offre aux détaillants toutes les méthodes d'une publicité efficace.

Il y a des annonces dans les quotidiens tous les jours de l'année. Il y a des pancartes dans les tramways. Il y a de très jolies cartes de comptoir et des pancartes de magasin. Il y a des étalages uniques pour les vitrines. Prenez en stock le Sel d'Abbey et vous profiterez de toute cette publicité.

Tous les épiciers et les marchands généraux peuvent vendre le Sel d'Abbey avec profits, et se créer un commerce toujours grandissant avec ce Sel recommandable. Ecrivez-nous si vous tenez à avoir des pancartes de magasin ou des garnitures de vitrine.

**THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., MONTREAL.**



quelques cas, cette perte a été désastreuse pour le commerçant canadien, vu qu'elle est subie en tout ou en partie par le consignataire. On s'attend à un gros mouvement du poisson d'ici quelques semaines et déjà les affaires s'améliorent.

Nous cotons:

**Poisson frais**

Carpe, la lb. . . . .	0.11	0.12
Doré . . . . .	. . . . .	0.20
Anguilles, la lb. . . . .	. . . . .	0.12
Bullheads (préparées) . . . . .	. . . . .	0.13
Gaspereaux, chacun . . . . .	. . . . .	0.08
Haddies . . . . .	0.12	0.13
Filet de haddies . . . . .	. . . . .	0.20
Haddock . . . . .	. . . . .	0.09
Flétan, Est . . . . .	. . . . .	0.24
Flétan, Ouest . . . . .	0.23	0.24
Morue, tranchée . . . . .	0.10	0.12
Morue pour le marché . . . . .	0.07	0.08
Carrelets . . . . .	0.08	0.10
Crevettes . . . . .	0.35	0.40
Homards vivants . . . . .	. . . . .	0.35
Petit brochet (pike), la lb. . . . .	. . . . .	0.13
Saumon (B.C.), la lb. . . . .	. . . . .	
rouge . . . . .	0.25	0.26
Saumon de Gaspé . . . . .	0.28	0.30
Traite des Lacs . . . . .	. . . . .	0.20
Maquereau . . . . .	0.14	0.15
Poisson blanc . . . . .	0.17	0.18
Traite de russeaux . . . . .	0.38	0.40

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.12	0.13
Fillets . . . . .	. . . . .	0.18
Bloaters, la boîte . . . . .	. . . . .	2.00
Kippers . . . . .	. . . . .	2.25

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	0.20

Flétan, de l'Ouest . . . . .	0.20	0.21
Flétan, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock . . . . .	0.06½	0.07
Maquereau . . . . .	. . . . .	0.13
Doré . . . . .	0.14	0.15
Morue en tranches . . . . .	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.24	0.25

**Poisson salé**

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs . . . . .	. . . . .	21.00
Morue, No 1, médium, brl de 200 lbs . . . . .	. . . . .	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	. . . . .	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs . . . . .	. . . . .	15.00
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 . . . . .	. . . . .	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs) . . . . .	. . . . .	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) . . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs . . . . .	. . . . .	13.00

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.12	0.13
Fillets . . . . .	. . . . .	0.18
Bloaters, boîte . . . . .	. . . . .	2.00
Kippers . . . . .	. . . . .	2.25

**L'ÉPICERIE**

Une avance de 25c le quintal a été faite par la Canada Sugar Refineries sur son sucre raffiné. C'est le seul changement qui a été fait sur la liste du sucre au cours de la semaine. Le mouvement des conserves est limi-

té. La mélasse est très ferme à la hausse. Les sirops de maïs sont actifs. Les fruits secs nouveaux sont arrivés et les prix sont fermes, avec la demande active. Les pois pour bouillir sont rares et fermes. Les prix des peanuts sont plus fermes sur les marchés des Etats-Unis. Les marchandises en paquets sont actives. Les prix de l'avoine roulée sont erratiques et quelques réductions de prix ont été manifestes, dit-on. Les shorts ont baissé de \$3 la tonne.

L'orge a monté de quatre cents le boisseau. Les oranges sont plus faciles dans le Sud et ils peuvent baisser ici. La ficelle de coton a monté de trois cents la livre. Le poli à argenterie a monté.

**LA FICELLE DE COTON MONTE DE 3c; LE POLI A ARGENTE PLUS CHER**

Ficelles, polis.— Des avances sont en vigueur sur les ficelles de coton. La ficelle a quatre doubles est cotée de 73 à 74 cents la livre, et celle à trois doubles, de 70½ à 71 cents en pelotes. Les prix correspondants pour les cônes sont de 71 à 72 cents et de 67½ à 68 cents. La rouge et blanche est cotée de 75 à 76 cents. La crème Putz est plus chère, No 1, la douzaine, \$1.25; No 2, \$2.10; No 3, \$3. et \$5 et No 4, \$6.30.

### UNE AUTRE AVANCE DE 25c SUR LE SUCRE RAFFINE

Sucre. — Au cours de la semaine, une avance de 25c les 100 lbs a été faite par la Canada Sugar Refineries sur son sucre raffiné. Les tendances portent vers la hausse et l'on ne s'attend pas à une amélioration en ce qui concerne les stocks. Les sucres bruns ont été faciles à obtenir. Les commandes en général sont réduites par les marchands de gros.

#### Nous cotons:

#### Les 100 livres

Atlantic, extra granulé . . . . .	11.00
Acadia, extra granulé . . . . .	11.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	11.25
Canada, extra granulé . . . . .	11.25
Dominion cristal granulé . . . . .	11.00
Glacé, barils . . . . .	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	11.60
Glacé, 1 livre . . . . .	12.80
Jaune No 1 . . . . .	10.60
Jaune No 2 or . . . . .	10.25 10.50
Jaune No 3 . . . . .	10.15 10.40
Jaune No 4 . . . . .	10.10
En poudre, barils . . . . .	11.00
En poudre, 50s . . . . .	11.00
En poudre, 25s . . . . .	11.30
Cubes et déc. 100 lbs . . . . .	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .	11.85
En morceaux Paris, barils . . . . .	11.60
" " 100 lbs . . . . .	11.70
" " boîtes 50 lbs . . . . .	11.80
" " boîtes 25 lbs . . . . .	12.00
" " cartons 5 lbs . . . . .	11.70
" " cartons 2 lbs . . . . .	13.50
Crystal Diamond, barils . . . . .	12.75
" " boîtes 100 lbs . . . . .	11.70
" " boîtes 50 lbs . . . . .	11.80
" " boîtes 25 lbs . . . . .	12.00
Demerara, pâle, la lb. . . . .	0.10

### LES PETITES BOITES DE BLUETS A 95c.

Conserves. — On peut se procurer des bluets en "demi-boîtes" et elles se vendent 95c la douzaine. Certaines des commandes placées sont livrées, mais le mouvement est plutôt limité.

### CONSERVES DE FRUITS

#### Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25	
Blueberries, 2s . . . . .	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz. . . . .	4.65	
" gallon, doz. . . . .	16.00	
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. . . . .	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau . . . . .	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz. . . . .	4.65	
Gooseberries, 2s. (seaux) 2.77½	2.80	
Pêches, 20 onces, doz. . . . .		
Pêches, No 2 . . . . .	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair) . . . . .	4.00	4.75
Poires, 2s . . . . .	4.25	4.75
Poires, 2½s . . . . .	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair) . . . . .	1.90	
Ananas (gratté et tranché) 2s. . . . .	3.60	
Boîtes plates, 1 lb., doz. . . . .	1.90	
Boîtes rondes, 2 lbs, doz. . . . .	2.30	
Boîtes, 2½s . . . . .	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie . . . . .	2.00	2.20

Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s. . . . .	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s . . . . .	2.00
Framboises, 2s . . . . .	4.70
Framboises, 2½s . . . . .	
Fraises, 2s . . . . .	4.65

### LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s . . . . .	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s. . . . .	4.85	5.25
Asperges (pointées) canadiennes . . . . .	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax . . . . .	1.85	2.10
Fèves, Refugee . . . . .	2.00	2.10
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs . . . . .	1.00	
Carottes (tranchées), 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80	
Epinards Californie, 2s . . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	0.95	1.00
Tomates, 2s. . . . .	1.50	
Tomates, 2½s. . . . .	1.85	1.90
Tomates, 3s . . . . .	2.15	
Tomates, gallons . . . . .	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (doz.) . . . . .	1.10	
Citrouille, gallon (doz.) . . . . .	3.25	
Pois, standards . . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00	
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.57½	
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv. . . . .	2.75	
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .	1.35	

### POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes . . . . .	2.00	
Chums, boîtes de ½s., plates . . . . .	1.20	
Sockeye, 48, 1s doz. . . . .	4.75	
Sockeye, 96, ½s doz. . . . .	2.50	
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz. . . . .	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates . . . . .	2.25	
Pinks, 1 lb., hautes . . . . .	2.60	
Pinks, ½ lb., doz. . . . .	1.37½	
Pale, 1 lb., doz. . . . .	2.37½	
Pinks, ½ lb., doz. . . . .	1.50	
Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .	3.50	
Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .	3.75	
Cohoes, ½ lb., plates . . . . .	1.90	
Red Springs, 1 lb., hautes . . . . .	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb. . . . .	4.00	
White Springs (1s) . . . . .	2.40	
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz. . . . .	2.25	
Saumon Labrador, 1 lb., plates . . . . .	3.60	
Saumon Alaska, rouge, 1 lb. . . . .	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes . . . . .	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates . . . . .	1.90	
Hareng, importé, sauce aux tomates . . . . .	3.25	
Hareng, kippered . . . . .	2.85	2.90
Harengs, kippers, doz. (caisse de 4 doz.) . . . . .	2.35	
Harengs (sauce aux tomates) doz. . . . .	1.85	
Haddies (lunch), ½ lb. . . . .	1.00	
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) doz. . . . .	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse) . . . . .	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s) . . . . .	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse . . . . .	6.25	17.50
Sardines françaises . . . . .	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, doz. . . . .	6.50	

Clams (rivière), 1 lb., la douz. . . . .	1.00
--	------

### LES MEILLEURES FEVES SE VENDENT SUR UNE BASE STABLE.

Fèves. — Les prix des meilleures fèves demeurent sans changement. bien que la variété japonaise soit l'objet d'une concurrence vive. Les pois pour bouillir sont rares et ils sont cotés de \$8 à \$8.50 le boisseau.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau . . . . .	5.50	5.75
Colombie-Anglaise . . . . .	5.00	
Fèves brunes . . . . .	3.50	4.00
Japonaise . . . . .	5.25	
Yellow Eyes . . . . .	5.50	
Lima, la livre . . . . .	0.10	0.12
Kidney . . . . .	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau . . . . .	4.00	
Pois split, nouvelle récolte (98 livres) . . . . .	7.00	7.25

### LES PRIX DES PEANUTS VONT PROBABLEMENT MONTER ICI.

Noix. — Les prix ont été sous révision pour les peanuts de la Virginie. à la suite du rapport fait touchant la rareté des peanuts espagnoles. Les résultats se feront sentir ici plus tard. Les noix de Grenoble et Marbot commencent à arriver ici.

#### Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.28	0.32
Amandes (écalées) . . . . .	0.62	
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75	
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.26	
Noix du Brésil (med.) . . . . .	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.20	
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.28	0.30
Avelines Barcelone . . . . .	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.40	
Peanuts (rôties) —		
Jumbo . . . . .	0.23	0.25
Fancy . . . . .	0.15	0.17
Extras . . . . .	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.25	0.26
Ecalées No 1 . . . . .	0.16½	0.18
Ecalées No 2 . . . . .	0.14	
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . . .	0.38	
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, polles . . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60	
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples) . . . . .	0.23	0.25
Noix (écalées) . . . . .	0.90	
Noix (espagnoles) . . . . .	0.30	0.33

### LES FRUITS TAPES COMMENCENT A ARRIVER.

Fruits Secs. — L'arrivée des fruits nouveaux est une bonne nouvelle et l'on en attend encore plus la semaine prochaine. Parmi, il y aura du raisin de table. Les pommes tapées sont cotées un peu meilleur marché de 23½ à 24 cents mais elles ont été plus fermes dernièrement. La demande est active.

**Nous cotons:**

**Abricots—**

Slabs . . . . .	0.28
Fancy . . . . .	0.32
Pommes (évaporées) . . . . .	0.23 1/2 0.24
Pêches (fancy) . . . . .	0.26
Faced . . . . .	0.19 0.20
Choix . . . . .	0.20 0.24
Grand choix . . . . .	0.21 0.24
12 onces par paquet . . . . .	0.16 0.18
Poires . . . . .	0.26

**Pelures (anciennes)—**

Lemon . . . . .	0.46 0.47
Orange . . . . .	0.47 0.48
Citron . . . . .	0.62 0.63

**Raisins—**

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb. . . . .	0.18 0.23
Muscateles, 2 couronnes . . . . .	0.16
Muscateles, loose, 3 couronnes, la lb. . . . .	0.18
Muscateles, 1 couronne, la lb. . . . .	0.14
Epepiné de choix, 12 onces . . . . .	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces . . . . .	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces . . . . .	0.16 0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces . . . . .	0.13 1/2 0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces . . . . .	0.23
Sans pepins (fancy) . . . . .	0.18
Sans pepins (fancy) . . . . .	0.17
Valence, choisi . . . . .	0.11 1/2
Valence, 4 couronnes, par couches . . . . .	0.11 1/2
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs . . . . .	0.16 0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces . . . . .	0.27 1/2 0.28
Corinthe (grec) en vrac . . . . .	0.18
12 onces . . . . .	0.16 1/2
Boîtes de 50 lbs, loose . . . . .	0.20 0.23
Paquets de 15 onces . . . . .	0.20 1/2 0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts). . . . .	2.00 2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts). . . . .	3.60 4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts). . . . .	3.70 5.00
Ainslia, 80 lbs. . . . .	0.28
12 onces . . . . .	0.26
12 onces, nouveau . . . . .	0.32
Corinthe de Calif. (loose). . . . .	0.18 0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces . . . . .	0.20 0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.) . . . . .	6.25
Dattes Dromadaïres (36- 10s) . . . . .	7.25
Paquets seulement, Excel- sior . . . . .	0.19 0.20
Paquets seulement, Excel- sior . . . . .	0.19 0.20
Dattes Dromadaïre . . . . .	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs. . . . .	2.60 3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces) . . . . .	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces) . . . . .	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces) . . . . .	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb. . . . .	0.14

**Pruneaux—**

Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s . . . . .	0.32 0.35
40-50s . . . . .	0.30
50-60s . . . . .	0.25
60-70s . . . . .	0.22 0.25
70-80s (boîte de 25 lbs) . . . . .	0.20 0.22
80-90s . . . . .	0.17 0.19
90-100s . . . . .	0.16 0.17
100-120s . . . . .	0.14

**Pelures—**

Orange . . . . .	0.45
------------------	------

Limon . . . . .	0.42
Citron . . . . .	0.62
Mélangé, cartons 1/2 lb., doz. . . . .	2.75

**PAS DE BAS PRIX POUR LES  
MELASSES DE CHOIX**

Melasses, Sirops.—Les perspecti-  
ves tendent vers une hausse des prix  
de la mélasse, le marché étant déci-  
dément ferme avec la perspective de  
stocks limités. Les sirops de maïs  
sont décidément actifs et les prix  
sans changements.

**MELASSES ET SIROPS**

**Sirop de blé-d'Inde:—**

Barils, environ 700 livres . . . . .	0.08 1/2
1/2 baril . . . . .	0.08 1/2
Kegs . . . . .	0.08 1/2
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse . . . . .	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz. la caisse . . . . .	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse 1/2 doz. la caisse . . . . .	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque . . . . .	2.60
3 galls., seau 38 1/2 liv., chaque . . . . .	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque . . . . .	6.25

**Sirop de blé-d'Inde blanc:**

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse . . . . .	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.55
Boîtes de 10 livres, 1/2 doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.25
Boîtes de 20 livres, 1/4 doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.20

**Sirop de canne (crystal Diamond):**

Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .	7.50
1/2 barils, les 100 livres . . . . .	10.25
Barils, les 100 livres . . . . .	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse). . . . .	4.80

**Mélasse de la Barbade — Prix pour  
l'Île de Montréal—**

Puncheons . . . . .	1.03
Barils . . . . .	1.06
1/2 barils . . . . .	1.08

**Mélasses Antigoa—**

Puncheons . . . . .	1.03
Barils . . . . .	1.06
Demi-barils . . . . .	1.08

**LES PRIX DU FOIN DES CULTIVA-  
TEURS TROP ÉLEVÉS; L'ORGE  
A LA HAUSSE**

Foin et Grain.—Les cultivateurs  
demandent des prix trop élevés pour  
leur foin, et le mouvement est très  
limité. Aucun changement de prix  
n'a été fait. L'orge a monté de 4c le  
boisseau, et l'avoine reste sans chan-  
gement.

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

**Foin:**

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs \$23.00	
Bon, No 2 . . . . .	22.00
Bon, No 3 . . . . .	20.00
Paille . . . . .	11.00

**Avoine:**

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.96
No 3 C.W. . . . .	0.95
Extra Feed . . . . .	0.95
No 1 Feed . . . . .	0.94
No 2 Feed . . . . .	0.92

**Orge:**

No 3 Extra, Ontario . . . . .	1.53
-------------------------------	------

No 3 . . . . .	1.52
No 4 C.W. . . . .	1.50

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

**LES "SHORTS" BAISSENT DE  
TROIS DOLLARS**

Nourritures.—Une réduction de  
\$3 la tonne a été enregistrée sur le  
prix des shorts au cours de la semai-  
ne. Cette réduction était considérée  
comme nécessaire par les minoteries  
car il y avait trop de différence entre  
ceux-ci et le son. Il y a eu plus de  
stocks de disponibles avec les com-  
mandes que les minotiers ont en  
mains pour l'exportation.

**Nourritures—**

**Shorts:**

Chars mélangés . . . . .	52.00
Son:	
Chars mélangés . . . . .	45.00
Avoine moulue . . . . .	60.00 68.00
Orge (chop) . . . . .	64.00 70.00
Midlings spéciales . . . . .	64.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs) . . . . .	3.50 3.75

**Nourriture de gluten  
(22% de protéine):**

F. O. B. Cardinal . . . . .	64.00
F. O. B. Fort William . . . . .	62.00

**LES VENTES DE RIZ STABLES ET  
LES PRIX SE MAINTIENNENT**

Riz, Tapioca.—Il y a un bon mou-  
vement du riz, et les prix sont main-  
tenus sans changement. Les tapi-  
ocas se vendent bien aussi sans chan-  
gement de prix.

**Nous cotons:**

Ice Drips, Japon (les 100 lbs). . . . .	13.60
Caroline . . . . .	17.00 18.00
Honduras . . . . .	18.00
Slam No 2 . . . . .	12.50
Slam, (fancy) . . . . .	16.00
Rangoon "B" . . . . .	11.75 13.00
Rangoon "CC" . . . . .	11.75 12.90
Sparling . . . . .	15.75
Mandarin . . . . .	13.75
Patna . . . . .	0.14 0.15 1/2
Riz brisé, fin . . . . .	7.00
Riz brisé, gros . . . . .	8.50
Sagou, brun . . . . .	0.15 0.16
Tapioca, la lb. (seed) . . . . .	0.13 0.13 1/2
Tapioca, (flake) . . . . .	0.12 0.13
Tapioca (pearl) . . . . .	0.13 0.14

**DES THÉS ARRIVENT; LE MAR-  
CHE ENCORE FERME**

Thés.—Les marchands de gros ont  
reçus quelques consignations de thés  
expédiés il y a quelques mois. Le  
ton est encore très ferme et seuls des  
prix élevés sont attendus pour la plu-  
part des variétés.

**Nous cotons:**

**Thés Japon—**

Choix . . . . .	0.65 0.75
Early Picking . . . . .	0.60 0.70

**Javas—**

Pekeos . . . . .	0.40 0.42
Orange Pekeos . . . . .	0.44 0.47
Orange Pekoes brisé . . . . .	0.40 0.43

Les qualités inférieures de thés bri-  
sés peuvent être obtenues des mar-  
chands de gros sur demande à des  
prix raisonnables.

## Renseignements du District de Sherbrooke

### LISTE DES PERSONNES SOUS LA LOI LACOMBE

District de Sherbrooke

#### L

Lebel, Adélard.  
Laplante, Alphonse.  
Lemelin, Willie.  
Latulippe, Evangéliste.  
Lefebvre, Frédéric.

#### M

Morin, Norman.  
Mandigo, Dewart.  
Miller, James.  
Montpas, Philias.  
Mercier, Joseph.  
Martin, Homer S.  
Martineau, Jos. Art.  
Mjchaud, Jos.

#### Mc

McCone, E. E.  
McDonald, Archie.  
McTavish, Dugald.

#### N

Nelson, Clinton R.  
Nadeau, Jos.

Nilson, Carl.

#### O

Ouellet, Charles E.  
Osgood, Herbert.  
Olivier, Jos.

#### P

Poulin, Ernest.  
Palmer, Harford.  
Pothier, J. Oliva.  
Parks, Robert.  
Prince, Henri.  
Poulin, Ludger.  
Parent, Aimé.  
Poulin, Philias.  
Plourde, Edgar.  
Plante, Antoine.

#### R

Racicot, Israël.  
Racicot, Armand.  
Roy, Philibert.  
Roux, Borromée.  
Roberge, J. T.  
Roberge, Aug.  
Riendeau, Jos.

#### S

Simard, Jos.

Slatkoff, Sam.  
Sayehik, Geo. A.  
Sohenshem, S.  
Samson, Geo.  
Sabourin, A. E.  
Spencer, Clarence.  
St-Pierre, Auguste.  
St Cyr, Alexandre.

#### T

Thibault, Jos.  
Tremblay, Willie.  
Therrien, Archelas.  
Touchette, Adélard.  
Thibault, Amédée.  
Tourangeau dit Carrol, A.

#### V

Vallière, Téléphore.  
Vallière, J.-Bte.  
Vidal, J. A.  
Vachon, Arthur.  
Verret, Alphonse.  
Vaara, Charles.  
Vallée, Arthur.  
Vadeboncoeur, Alfred.

#### W

Wright, Nelson A.

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

Semaine finissant le 31 octobre 1919.

#### VENTES

Alfred Bolduc à Joseph Duclos, partie lots 147 et 148, village de Compton. Prix \$6,600, payée.  
O. A. Bégin à Mme O. G. Charrier, lot 309 Orford. Prix \$850, payée.  
W. M. Fisk à Arthur Morissette lots 355, 347, 348 et 356a, Waterville. Prix \$11,000, \$1,500 payées.  
Mme R. W. S. Nutbrown à F. J. Glass, partie lot 425 Lennoxville. Prix \$3,000, \$500 payées.  
A. T. Arbery, Jr. à F. P. Vaillancourt, partie lot 597 Orford. Prix \$50, payées.  
Ludger Denis à Arthur Hébert, partie lot 10d, 10t, 10f, nord, ½ lot 10e, lot 10d, partie lot 11a, rangé 7; lot 10d et droits dans le 10b, rang 8, Compton. Prix \$8,000, \$2,500 payées.  
Mme Damase de Montigny à William Croteau S. 26 pieds lot 1469-11, quartier sud. Prix \$1,000 payées.  
Pierre Gervais à Joseph Chabot, lots 79 et 80, quartier centre. Prix \$7,000, \$3,000 payées.  
Ellisé Boivin à Arthur Rhéaume, lot 15b rang 10, Compton. Prix \$9,000, \$4,500 payées.  
Abraham Schnapp à Bernard Gilman lots 1449 et 1450, quartier sud. Prix \$11,200; \$3,073.55 payées.

#### HYPOTHEQUES.

Eugène Coté à Mme Hubert Patenaude pour \$3,000, affectant lots 3a et 3b, rang 9, Compton.

William et Andrew Crawford à John Crawford, pour \$3,000 affectant lot 156 Orford.

Arthur Rhéaume à Auguste Rhéaume, pour \$2,000, affectant lot 15b, rang 10, Compton.

#### QUITTANCES

Mme H. E. Thompson à William Crawford, hypothèque du 24 octobre 1916.  
Mme C. G. Wiggett à W. S. Dresser, hypothèque du 24 décembre 1918.  
Sherbrooke Loan and Mortgage Co. à George Povey, hypothèque du 6 avril 1916.  
Mme David Porter à Mme W. N. Cann, hypothèque du 25 avril 1918.  
Louis Pelchat à Omer Poulin, hypothèque du 14 février 1918.  
Bail conditionnel par Bernard Gilman à Arthur Parent, pour 2 ans, du lot 1444-119, quartier sud, pour \$8,000, dont \$1,500 payés, avec option d'acheter.  
Donation par William Crawford à Andrew Crawford, une moitié indivisée du lot 156, Orford.  
Jugement par la Banque Nationale vs J. Clovis Gagné pour \$180 avec intérêt et frais, aussi avis affectant le quart des droits indivisés dans le lot 1324, quartier sud et lot 447, quartier est.  
Acte de dépôt d'annulation d'option par Fred. Mee vs J. D. Kennedy et H. H. Morency, affectant lots 11, 12, 13, 16, 17, 18 et 19, Orford.  
Contrat de mariage par Willie Roy et Delle Maria Lacroix. Société par J. Armand Bélanger, Delle Alice Lapointe et Joseph P. Cloutier sous le nom de "Société d'Agences Canadiennes".



# Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

## ARTHABASKA

Rapport de la semaine finissant le 31 octobre 1919.

### ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

- Philomène Poliquin vs Comm. d'Ecoles St-Christophe, St-Christophe, \$275.00.  
 A. Girouard et al. vs V. Couture, de Limoulu, \$107.10.  
 Trefflé Lessard vs The Federal Asbestos Co., de Robertsonville, \$3,000.  
 Philomène Poliquin vs Louis Deneault et al., de St-Christophe, \$400.00.  
 Marie-Jeanne Lacourse vs Alex. Baril de St-Albert de Warwick. Séparation de biens.  
 Adolphe Provencher vs Alex. Baril, de St-Albert de Warwick, 1ère classe.  
 Fonderie de Plessisville vs Germain Leclair, Ste-Anne des Monts, \$777.30.  
 Félix Ladébauche vs Pierre Duff, de St-Nicéphore, \$247.00.  
 Dame Adèle Tanguay vs Adélarde Fradette et al., St-Pierre Baptiste. Partage et licitation.  
 Edward Noble vs Charles W. Nixon, de South Durham, \$295.32  
 P. R. Baril vs Joseph Carrette, de Ste-Marie de Beauce, \$100.75

### ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

- A. Girouard et al. vs Valère Couture, de Limoulu, \$61.15.  
 Wilfrid Girouard vs Zéphirin Desrochers et al., de St-Paul de Chester, \$80.00.

### JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

- Jos. McMaster vs Notre Dame Auto Garage, de Thetford Mines. Jugement contre défendeur pour \$1,256.50.

### JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

- Léop. Descoteaux vs Joseph Landry, de Sherbrooke. Jugement contre défendeur pour \$43.81.

## BUREAU D'ENREGISTREMENT, CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 27 octobre au 4 novembre

- Quittance.—Ursulines des Trois-Rivières à A. J. B. Robert.  
 Obligation.—Viateur Barrette à Frs. Gélinas.  
 Vente.—Ursulines des Trois-Rivières à E. L. Wilson.  
 Vente.—E. L. Wilson à The Three Rivers Athletic Association.  
 Vente.—Adolphe Allard à Arthur Marchand.  
 Obligation.—Dame Ludger Magny à succ. Dame J. E. Hétu.  
 Quittance partielle.—Gélinas et Jourdain à Viateur Barrette.  
 Quittance.—Freddy Aboud à Dame Ludger Magny.  
 Quittance.—J. N. Bourassa à Hector Bastarache.  
 Donation.—Vve Jos. Lavergne à Arthur Lavergne.  
 Vente.—Vivian Burrill à The Burrill Lumber Co.  
 Vente à réméré.—Georges Milot à François Gélinas.  
 Obligation.—Emile Pelletier à Clarisse Perreault.  
 Obligation.—Emile Pelletier à Ephrem Juneau.  
 Quittance.—Luc Grandmont à Joséphine Vincent.  
 Déclaration sociale.—La Cie de Tabac Shawinigan.  
 Dissolution de société.—Bélangier et Dion.  
 Vente.—Louis Duchaine à Thomas Déziel.  
 Partage.—J. E. Hétu à Dame L. E. Boisclair.  
 Vente.—Dame L. E. Boisclair à Honoré Arcand.  
 Vente.—Honoré Arcand à Bruno Arcand.  
 Vente.—Arthur Martineau à Albert Boisvert.  
 Vente.—Joseph Desaulniers à Jos. W. Boisvert.  
 Vente.—William Vennes à Jos. W. Boisvert.  
 Quittance.—Dame J. W. Boisvert à Jos. W. Boisvert.  
 Main-levée.—Phi. Gélinas à William Vennes.

- Cession.—Berthe Guillemette à Nap. Guillemette.  
 Transport.—Aimé Atty à De Charette et Frère.  
 Quittance.—Philorum Lafrenière à Josaphat Dupont.  
 Quittance.—Ernest Pellerin à Vve Arthur Pellerin.  
 Transport.—Ephrem Matteau à Maxime Matteau.  
 Obligation.—Sévère Lord à Cyprien Lesieur.  
 Obligation.—Ernest Normandin à Théodule Normandin.  
 Quittance.—J. A. Leduc à Joseph Allard.  
 Quittance.—Edouard Bergeron à Loggie Turner.  
 Quittance.—Désiré Déchène à Morasse Matteau.  
 Quittance.—Achille Carignan à Louis Lacroix.  
 Quittance.—James McNeely à Nap. Boisvert.  
 Vente.—F. X. Dupont à Adélarde Lambert.  
 Vente.—Succ. Houhiston à Jos. A. Levasseur.  
 Obligation.—J. D. Lampron à Dame P. O. Guillet.  
 Vente.—La Cie des Terrains Shaw. Falls à Henri Bissonnette.  
 Vente.—Théodore Luplen à Alfred Blais.  
 Vente.—Georges Baril à F. X. Brouillette.  
 Quittance.—Hormidas Drolet à George Page.  
 Quittance.—Albert Giguère à Athanase Boisvert.  
 Quittance.—Alphonse Ferron à Thomas Marcouiller.  
 Quittance.—Constant Valotaire à Thomas Caron.  
 Quittance.—Vve Nap. Dufresne à F. X. Dupont.  
 Obligation.—Henry Leclerc à Dame R. Frigon.  
 Déclaration de société.—Jacques et Jacques.  
 Vente.—Joseph Perron à Jos. et Odilon Brodeur.  
 Obligation.—Jos. et Odilon Brodeur à J. H. Ladouceur.  
 Vente.—David Pagé à The Shaw. W. and P. Co.  
 Vente.—The Shaw. W. and P. Co. à David Pagé.  
 Quittance.—Geo. Levasseur à Jos. et Odilon Brodeur.  
 Obligation.—Dame J. E. Bordeleau à De Charette et Frère.  
 Donation.—Charles Garceau à Philippe Garceau.  
 Privilège.—Lachance Limitée à Three Rivers Shipyards.  
 Vente.—Jules Brière à Horace B. Cressman.  
 Quittance.—Percepteur du Revenu à succ. Philomène Blais.  
 Quittance.—Canada Iron Foundries à Montreal Trust Co.  
 Vente.—Guy Boyer à James B. Paterson.

## CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 27 octobre au 4 novembre

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Jules Dandurand vs Arthur Grimard, \$8.00.  
 J. R. Beaudet vs Joseph Vallières, \$20.00.  
 Donat Roux vs Omer Bergeron, \$28.37.  
 J. L. D. Durand vs Wilfrid Dufour, \$23.93.

### JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Louis Arthur Beauchemin, Montréal vs Léo Laflamme, Shawinigan et Achille Désilets, St-Louis de France, \$90.00.  
 Viateur Barrette vs Louis Lefebvre et Joseph Goyette, Trois-Rivières, \$108.70.  
 Onésime Dargis, vs Médéric Marineau, Trois-Rivières, \$122.50.  
 Delma Bédard, St-Tide vs J. N. Bacon, St-Prospère, \$270.76.  
 Albert Olivier, St-Hyacinthe vs Chs Ed. Dufresne, Trois-Rivières, \$447.28.  
 Arthur Cloutier vs Chs. Ed. Dufresne, Trois-Rivières, \$712.90.  
 Baptiste Cloutier et Pothier Limitée, Trois-Rivières, vs Alfred Brousseau, Cap de la Madeleine, \$199.30.  
 Montreal Butchers Supply Company, Montréal vs Arthur Lessard, Shawinigan, \$100.00.  
 Joseph Gignac, St-Stanislas vs Thomas Brouillette, St-Narcisse, \$850.00.  
 Arthur Goupil, Ste-Anne du Sault vs Hudon, Hébert et Cie, Limitée, Montréal, \$800.00.

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- A. Houle vs Israël Perrier, St-Constant, \$51.  
 A. Desmarais vs K. George, Richmond, \$79.  
 W. Rice vs Ls. Hill, Caughnawaga, \$11.  
 Vve F. Corbell vs Jos. Tremblay, Outremont, \$87.  
 Hon. J. L. Perron et al vs S. Brenner, Hawkesbury, \$87.  
 J. B. Valliquette vs H. Sylvestre, \$8.  
 F. Côté vs Jos. Filion, \$70.  
 A. Poirier vs Rod. Versailles, \$39.  
 J. Picard vs Vve O. St-Jacques, \$90.  
 Sovereign Mercantile Agency vs O. Laliberté, \$50.  
 Z. Calpron vs Arsène Beaudry, \$38.  
 McCormick Mfg. Co. vs Verville Grocery, \$17.  
 W. M. F. Kelly vs O. Jetté, \$21.  
 E. Paiement vs A. Boivin, \$30.  
 O. Vaillant vs A. R. Brown, \$16.  
 S. Rossy vs S. Booshara, \$68.  
 M. P. S. Corp. vs A. Lamarche, \$14.  
 D. Messier vs A. Ouellette, \$31.  
 J. A. Mailhot vs A. Fournier, \$28.  
 Turcotte Frères vs R. A. Brossard, \$35.  
 Turcotte Frères vs E. Lecompte, \$55.  
 Turcotte Frères vs N. de C. Brault, \$31.  
 Mme S. Ste-Marie vs Geo. Dandurand, \$39.  
 N. S. S. Arbour vs B. Tetgten, \$54.  
 J. N. Chaussée vs L. A. Brunelle, \$75.  
 J. B. Clément vs E. Caron, \$50.  
 W. A. Handford vs H. Baron, \$24.  
 Le Café Thémis Ltée, vs L. P. Hamel, \$17.  
 P. Bellehumeur vs P. Jutras, \$50.  
 D. L. Manchester vs Thiel Detective Service Co., \$33.  
 H. Cohen vs Jos. Rigler, \$26.  
 S. Hamel vs W. Cabana, \$26.  
 H. St. Georges vs J. G. Brydges, \$29.  
 O. V. A. Emond vs D. Huet, \$84.  
 Mme M. Limoges vs Chs. Chalfoux, \$39.  
 J. Routtenberg et al vs Margaret Upton, \$99.  
 W. Brophy vs V. Deschamps, \$55.  
 J. Dugal vs Nap. Desureault, \$21.  
 Mme A. Pigeon et vir vs E. Gauvin, \$25.  
 B. Kahn vs Robert Bienville, \$14.

:o:

## JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

- Nap. Wallot vs Henri Provencher, Montréal, \$250.  
 Com. Ecoles Catholiques d'Outremont vs Metropolitan Realities Co., Ltd., Montréal, \$153.  
 Blanche Séguin vs J. Gagné, Montréal, 1ère classe.  
 M. Perreault vs J. A. Tardif St-Léonard de Port-Maurice, \$100.  
 B. Peters vs Sam. Greenberg, Montréal, \$100.  
 Annie Greengerg vs Sam. A. Mendelsohn, Nathan Mendelsohn, Mendelsohn Bros., Montréal, \$100.  
 Edith Taylor vs Arthur P. Knight, Montréal, 1ère classe.  
 J. M. Balacan vs Abe Silverman, Montréal, \$2,414.  
 Peter Adelstein vs Elite Café, Montréal, \$282.

- Com. des Ecoles Catholiques vs Arthur Dignard, Montréal, \$27.  
 L. N. Panneton vs Délia Champagne, Joliette, Mme Wilf. Coutu, Montréal, \$181.  
 Daisy Eleanor Denbich vs Edwin Bélanger, Montréal, 1ère classe.  
 United Motion Picture Theatre, Ltd. vs Edm. Desmarteau, Montréal.  
 Geo. R. Marler vs Thos. Earle, Montréal, \$2,929.  
 H. Richman vs G. Zudick, J. Shputser, H. Shapiro, Montréal, \$280.  
 T. D. Willing vs Succession J. H. Boyer, Montréal, \$369.  
 D. B. Smith vs D. F. Gilmour, Montréal, \$2,892.  
 Jos. Kauffman vs Mendel Mallik, Montréal, \$140.  
 W. Christensen vs R. J. Colby, Montréal, \$100.  
 J. A. Benoit vs Yvonne Sincennes, Mme Elz. Lavergne, Yvonne Lavergne & Cie., Montréal, \$250.  
 A. Amlot et al. vs Delma Beaubien, Mme Ad. Larin, Montréal, \$120.  
 A. Miller vs Samuel Ketty, Montréal, \$390.  
 Laflamme & Cie vs Anthony H. Qyroka, Montréal, \$125.  
 Moses Vineberg vs A. N. Brodeur, Montréal, \$1,124.  
 Sanche et Leblanc, Ltée. vs Geo. Giguère, Old Boston Café, Montréal, \$281.  
 C. A. Harwood vs F. A. Sylvestre, Vaudreuil, \$115.  
 Dom. Rubber System Ltd. vs A. A. Robinson, Sutton Junction, \$225.  
 J. L. P. Roy vs J. E. Bernier, Montréal, \$200.  
 Marie-Louise Pilon vs J. G. Laliberté, Montréal, \$114.  
 Smeaton Bros. vs Soc. de Publ. de l'Est, Ltée., Montréal, \$185.  
 Cosmopolitan House Furnishers vs Wm. White, Lachine, \$157.  
 Comptoir Coopératif de Montréal vs Achille Després, Weedon Centre, \$380.  
 Jos. Laurent vs J. R. Leroux, Montréal, \$290.  
 Greater Montreal Land nv. Co., Ltd. vs Christ Drakulos et A. Daussi, Montréal, \$562.  
 Geo. J. Gallagher vs J. A. Slaney, Montréal, \$900.  
 Réal Verville vs A. Richard, Montréal, \$101.  
 Harel & Frère vs J. Perrier, Montréal, \$106.  
 Lalonde & Desroches vs T. Lafleur, Montréal, \$127.

## 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.**

- Ald. Aumond vs Aug. alias Alf. Bélanger, 11 nov., 11 a.m., 210 Holt, Normandin.  
 J. A. Lépine vs A. Marcotte, 8 nov., 10 a.m., 1328 Hôtel-de-Ville ef. de Randall So., Ltd, T. S., Desmarais.  
 S. Cohen vs J. M. Béland, 12 nov., 10 a.m., 576 St-Laurent, Desroches.  
 Frank Ferro vs Olivier Barbarie, 12 nov., 10 a.m., 117e Ave., Lachine, Desroches.  
 M. Lurie vs F. Feldstein, 12 nov., 10 a.m., 183 De la Roche, Desroches.

- J. Routtenberg et al. vs Alb. Pearlman, 10 nov., 10 a.m., 455 St-Laurent, Desroches.  
 J. Routtenberg et al. vs M. Lagacé et al., 10 nov., 11 a.m., 248 Pie IX, Desroches.  
 G. T. R. vs A. R. Rousse et al. 13 nov., 10 a.m., 1090 St-Jacques, Marson.  
 W. Bessette vs E. V. W. Bélair, 10 nov., 2 p.m., 49 St-Charles, Trudeau Paper Ltd. vs Soc. de Publ. de l'Est, 10 nov., 10 a.m., 144 6me avenue, Pointe-aux-Trembles, Marson.  
 Cie de Véhicules Moteurs de Montréal vs Chs. L. Fortier, 10 nov., 10 a.m., 12 Victoria, LaFrance.  
 W. H. Pauzé vs H. R. N. Viau Realty Co., Reg. et al, 12 nov., 10 a.m., 869 Union, Robitaille.  
 A. Béliveau vs O. Alarad, 10 nov., 11 a.m., 834 Cartier, Bourdeau.  
 L. Corbeil vs T. Fletcher, 10 nov., 10 a. m., 1718 Bordeaux, Bourdeau.  
 H. Chagnon Co., Ltd., vs Alex. Marsan, 11 nov., 10 a. m., 782 Dorion, Bourdeau.  
 J. E. Gravel vs C. Gaspard Hébert, 10 nov., 11 a. m., La Edifice La Presse, chambre 23, Normandin.

## LA CONSTRUCTION—Suite

### ST-DENIS

Modifications et additions à l'église, sur la rivière Richelieu, pour la paroisse St-Denis, diocèse de St-Hyacinthe. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel. Les plans sont en préparation et des soumissions seront demandées vers le 1er janvier.

### TROIS-RIVIERES

Entrepôt frigorifique, \$66,000, sur la rue Notre-Dame, pour Ahern & Arsenault. Une partie des matériaux a été achetée.

Résidence de \$6,000, sur la rue Panneton, pour Odilon Cormier, rue Panneton. La brique, la plomberie, la toiture et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Chantiers maritimes pour laa Three Rivers Shipbuilding Co., Ltd. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

Quatre logements de \$12,000, quartier St-Philippe, pour le compte de la paroisse St-Philippe. Curé: Rév. Louis Denoncourt.

Club House et bain, \$20,000, pour la Three Rivers Amateur Athletic Association. Président: W. Baptist. Travail à la journée.

Pulperie et fabrique de papier, \$6,500,000, pour le St-Maurice Lumber Co., 2 rue Notre-Dame. Gérant: R. F. Grant.

Résidence de \$8,000, sur la rue du Collège, pour Hector Michel, Drummondville. La brique et le bois ne sont pas encore achetés.

:o:

## AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,  
le 10 octobre,  
A. D. 1919.

# LA CONSTRUCTION

## BEDFORD

Résidence pour le gérant de la Banque Molson. On est à préparer des plans pour de nouvelles galeries et autres modifications.

## CAP DE LA MADELEINE

Résidence de \$5,000 au Parc Thiébeau, pour Ed. Veilleux, Pont St-Maurice. Les travaux doivent commencer sous peu.

Résidence de \$5,000 au Parc Thiébeau, pour Rob. Laroche, Pont St-Maurice. Les travaux doivent commencer sous peu.

Résidence de \$5,000 au Parc Thiébeau, pour P. Sauvageau. Elle sera probablement en brique.

Résidence de \$5,000 au Parc Thiébeau, pour A. Normandin, Pont St-Maurice. Les travaux commenceront le printemps prochain.

Résidence de \$5,000 au Parc Thiébeau, pour M. Dionne c/o Mme Thiébeau. Les travaux doivent commencer bientôt.

Quatre résidences de \$5,000 chacune, au Parc Thiébeau, pour Honoré Robert, Pont St-Maurice. Le propriétaire construira probablement cet hiver.

Résidence de \$5,000, pour M. Leclerc, Parc Thiébeau, Pont St-Maurice. Les travaux seront commencés cet hiver ou le printemps prochain.

Cinq résidences de \$5,000 chacune, pour Thos. Robert, Pont St-Maurice. Les travaux commenceront probablement le printemps prochain.

Presbytère et église, \$25,000, au Pont St-Maurice, pour la paroisse. Curé: Rév. M. Fusey. Architecte: Jean Gascon, Trois-Rivières.

Hôtel de \$15,000, au Pont St-Maurice, pour M. Lavoie c/o de l'architecte Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières.

## COATICOOK

Moulin à scie de \$4,000, pour A. H. Cummings & Sons. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le travail sera fait à la journée. On demande des prix pour une fournaise et une chaudière avec des appareils à eau chaude.

## FRASERVILLE

Additions de \$100,000 à l'Hôpital St-Joseph. Supérieure: Sr. Prétextat. De nouvelles soumissions seront demandées d'ici quatre semaines.

## GRAND'MERE

Ecole technique, pour la Commission des Ecoles Catholiques. Président: Dr J. O. H. Richard. La commission s'est adressée à la Législation de Québec pour obtenir l'autorisation de construire l'école ci-dessus.

## HUDSON HEIGHTS

Résidence pour John H. Shaw, c/o de l'architecte Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Des soumissions seront reçues par l'architecte pour la boiserie intérieure et les travaux de finition.

## LACHINE

Eglise et sacristie de \$300,00, pour la paroisse des Anges Gardiens. Curé: Rév. I. V. Thérien. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal.

## LAUZON

Bungalow de \$4,000, sur la rue Ste-Catherine, pour Alfred Pérusse.

## LEVIS

Usine de filtration de \$100,000 pour le compte du conseil de ville. Surintendant: F. X. Desrochers, Hôtel-de-Ville. Les plans seront terminés le 1er janvier et les travaux commenceront vers le 15 avril 1920 pour être terminés le 15 septembre 1920.

Poste de police et de pompiers, \$37,280, pour le conseil de ville. Maire: Noël Belleau, rue St-Georges. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec.

## LIMOILOU

Résidence de \$3,000, pour A. Pelisson, 213, 1ère Avenue, Chemin Charrest.

## MONTREAL

Addition à une fabrique, \$100,000, pour la Wadding Co., 12 rue Vinet. Les plans seront terminés et des soumissions seront demandées bientôt pour des additions à la fabrique actuelle.

Logements de \$5,000, sur la 7ème Avenue, Rosemont, pour E. Meloche, 1913 rue Masson. Le propriétaire décidera probablement de faire tous les travaux à la journée et il achètera tous les matériaux qu'il lui faut.

Résidence de \$15,000, pour Edmond Teck, 58 avenue Simpson.

Résidence de \$1,2000, sur la rue Chabot, pour Rocco Salvo, 65 rue Cathédrale. Le propriétaire fera tout le travail et il est sur le marché pour ses matériaux.

Appartement (6 plain-pieds), sur la rue Therrien, pour S. de Repentigny, 35 carré Georges-Etienne Cartier. Le propriétaire accordera des sous-contrats privément, mais il aura besoin de brique, de ciment, etc.

Club Athlétique et terrain, \$20,000, pour le Club de football du Grand Tronc. Président: Humphrey Payne, 69 rue Charron. Les travaux seront commencés dans quelques jours à la journée, sous la surveillance du comité.

Modifications à deux résidences, \$2,000, sur la rue Casgrain, pour Philippe Brisson 3602 rue Casgrain. Le propriétaire fera tout le travail et il a besoin de certains matériaux.

Modifications à une fabrique sur l'avenue Pie IX, angle de la rue Notre-Dame, pour la St. Lawrence Sugar Refineries, Ltd., 145 rue St-Jacques.

Extension à une fabrique de peintures et de vernis, \$25,000, sur l'avenue Atlantique, pour la Holland Varnish Co., Ltd., 3000 avenue du Parc.

Café et salle de danse Maxim Café", \$10,000, 602 rue Ste-Catherine Ouest, pour la Dominion Operating Co., 200 rue Queen, Ottawa, Ont. Gérant: Colonel McNeill.

Modifications à deux résidences et magasins, \$5,000, sur l'avenue Mont-Royal, pour A. B. Bélaïr, 125 avenue Mont-Royal. Le propriétaire fera tout le travail et il a besoin de matériaux.

Addition à une fabrique d'accessoires d'automobiles, \$50,000, sur la rue De Courcelles, pour la National Acme Co., 278 rue De Courcelles. Gérant: P. F. Mellinger.

Maison à appartements sur l'avenue Melville, Westmount, pour J. Garso-

vitz, 1125 rue St-Urbain. Le propriétaire s'attend de commencer les travaux bientôt.

Résidence et garage de \$12,000, dans le haut de la rue Belmont, Westmount, pour John Watson, 167 rue Wellington.

Garage et écuries, chemin Belvedere, Westmount, pour J. W. Norcross, 97 The Boulevard, Westmount.

Eglise et presbytère de \$200,000, angle de la 6ème avenue et de la rue Masson, pour la paroisse de St-Philémon de Rosemont. Curé: Rév. J. E. Brien, 1751 rue Masson. L'architecte sera bientôt nommé.

Résidence, angle des avenue Sunny-side et Victoria, pour M. Whitaall c/o A. R. Whitaall Can Co., 726 rue Mullins. Les travaux doivent commencer bientôt. Le permis a été demandé.

Modifications à un magasin pour faire une entrée à un théâtre angle des rues Cadieux et Ste-Catherine. Locataire: E. Guindon, 347 rue Garnier. Le théâtre sera repeinturé et décoré à neuf.

Résidence de \$20,000, avenues Westmount et Belge, pour G. B. Allison, 572 avenue Roslyn. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Théâtre de \$300,000, rues Cathcart et McGill, pour J. J. Allen, rues Richmond et Victoria, Toronto. Le site a été déblayé et les fondations posées, mais il n'y aura pas d'autres travaux de faits pour cette année.

Modifications à un entrepôt d'épicerie en gros, \$2,500, 21 rue Ste-Julie, pour Hudon et Orsall, 79 rue St-Paul Est. Président: Albert Hudon.

Modifications à une résidence (4 logements), \$3,500, 44 Belmont Court, pour René T. Leclerc, 160 rue St-Jacques. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence de \$4,000, sur l'avenue Marcell, pour Nap. Messier, 648 avenue du Sacré-Coeur. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

Quatre résidences de \$4,000 chacune, sur l'avenue Melrose pour laa Lancashire Land & Construction Co., 227 rue Ontario Est. La brique et le bois ne sont pas encore achetés.

Additions à une fabrique de boullons et d'écrous, \$150,000, sur la rue Charlevoix, pour la Steel Co. of Canada, 1272 rue Notre-Dame Ouest.

Garage de \$2,000, sur la 11ème avenue, Rosemont, pour J. Lévassieur, 390 11ème avenue, Rosemont. La plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence (3 plain-pieds), \$6,000, sur la rue Boyer, pour J. E. Brazeau, 2066 rue Boyer. Une partie des travaux seront faits à la journée.

## QUEBEC

Résidence de \$5,000, sur la rue Bourlemaque, pour Adj. Bouret, 23½ rue St-Gabriel.

Résidence de \$5,000, sur la rue Bourlemaque, pour Adj. Bouret 25½ rue St-Gabriel.

Entrepôt de \$10,000, angle des rues du Marché et Notre-Dame, pour J. A. Gagnon, 72 rue Ste-Ursule.

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

Mercredi soir, le 5 novembre 1919.

Au cours de la semaine plusieurs changements ont été enregistrés sur les marchés de la quincaillerie et il y a une tendance continuelle vers la hausse pour les articles manufacturés surtout. Les pièges à rat de la variété des cages ont subi une hausse de 20 pour cent. Les bouts en fer forgé se vendent plus chers. Divers coupelets et pentures, boulons, etc., ont monté d'environ 10 pour cent.

Les ficelles et le câble de coton, la corde à auvents et à châssis, etc., ont subi une avance. Le câble de manille est coté plus cher aux Etats-Unis, soit un centin de plus la livre, mais il n'a pas monté ici, bien que, naturellement, la tendance porte vers l'affermissement.

Les marchés en tôles galvanisées sont très hauts et les prix offrent une grande variété de cotations, les stocks devenant très limités et les perspectives n'étant pas satisfaisantes pour des stocks supplémentaires plus tard.

Le ferblanc brut montre beaucoup de changements de jour en jour: il monte et descend, mais il n'y a pas de changement marqué ici. Les prix du plomb vont probablement monter. Le spelter est plus facile. Les conditions du commerce sont décidément actives et les perspectives pour un automne affairé sont excellentes. Les approvisionnements sont difficiles à obtenir.

## LE CÂBLE DE COTON MONTE; LES FICELLES ET LA CORDE AUSSI

Articles en coton. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les ficelles et le câble de coton, etc. Les nouveaux prix pour le câble sont: 3-16, la lb., 75c; 1-4 et plus, 74c. Corde à châssis, No 6, la lb., 80c; No 7, 79c et 8-12, 78c. La ficelle de coton a monté d'environ 5 pour cent sur toute la ligne, les lignes tressées imprégnées de craie ont subi une avance semblable.

## LES PIEGES A RAT PLUS CHERS; DE MEME QUE LES COUPELETS, ETC.

Pièges à rat, bouts, coupelets. — La ligne "Hold-Em" de cages de broche se vend plus chère, la hausse étant d'environ 20 pour cent.

Les bouts (nipples) de tuyau sont à la hausse, ceux de quatre pouces et moins avec 77½ pour cent et plus de quatre pouces, 67½ pour cent.

Les divers coupelets, ordinaires et fantaisie, boulons, etc., de la marque Canada Steel ainsi que les produits

de la fabrique Taylor-Forbes ont subi une hausse; les escomptes étant d'environ 10 pour cent plus élevés.

## LES FABRICANTS DE POELES OCCUPES A FAIRE LEURS LIVRAISONS

Poêles et accessoires. — Les manufacturiers de poêles et de ranges suffisent à peine actuellement à faire face à la demande. Le commerce des fournaises a été considérable, et il y a eu aussi une forte demande pour les ranges et les poêles. Les tendances sont très fermes et les déclinés ne sont pas probables dans les circonstances actuelles; des avances sur nombre de lignes ne seraient pas surprenantes.

La vente des dessous de fournaise, les pelles à fournaise, les pelles à cendre, les chaudières à charbon, etc., est très active et le ton est très ferme.

## LA DEMANDE EST ACTIVE, MAIS IL N'Y A PAS DE CHANGEMENT SUR LES HUILES

Huiles et gazoline. — La demande pour l'huile de charbon et la gazoline est forte et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins. Les prix n'offrent pas de changement marqué, le prix de l'huile de charbon variant de 22c à 25c le gallon. La gazoline à moteur se vend encore 33c.

## IL Y A UN BON MOUVEMENT DES CLOUS ET LES PRIX SONT MAINTENUS

Clois et broche. — Les prix sont stables et fermes pour les clous découpés et de broche et la base se maintient à \$4.75 le baril. Il y a une bonne vente de la broche et la base du prix reste à \$5 les 100 lbs pour le No 9 et les plus gros diamètres.

## LE FER ET L'ACIER SONT ACTIFS ET STABLES

Fer et acier. — Il y a un mouvement actif sur les barres de fer et d'acier et les tendances portent vers l'affermissement. Il est probable que les barres vont figurer parmi les ventes des maisons de gros à partir de ce moment et jusqu'ici l'on a éprouvé très peu de difficulté à se procurer ce dont on avait besoin.

Nous cotons:

Acier doux . . . . .	3.75
Acier à machinerie, fini Star . . . . .	3.30
Fer de Norvège . . . . .	12.00
Acier à ressort . . . . .	5.50
Acier à pneus . . . . .	3.95
Acier à bandes . . . . .	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb. . . . .	0.22

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .	4.75

## LE MANILLE AMERICAIN PLUS FERME; LES PRIX DES JUTES ELEVES

Câble et cordage. — Il n'y a pas de changement notable à enregistrer cette semaine sur le marché du câble. Aux Etats-Unis, les prix du câble de manille a monté d'un centin et comme il y a rareté du véritable manille, les tendances sont plus fermes. Aucun changement n'a été fait aussi, la base du manille pur étant à 31c; le manille anglais et beaver à 27c et les sisals à 23½c. La jute est très ferme et chère.

## LES STOCKS DES TOLES VONT-ILS DISPARAITRE ENTIEREMENT?

Plaques et feuilles. — Il est à l'ordre du jour de dire que la situation en ce qui regarde les tôles galvanisées est déjà aigue, et ceux qui ont un stock sont très fortunés. Quelques-uns ont vendu tout ce qu'ils avaient; d'autres cherchent à en avoir partout où ils croient pouvoir en trouver. Les livraisons des usines ne s'amélioreront pas probablement d'ici quelques semaines, et par suite nous pouvons dire que les prix sont nominaux et qu'ils vont continuer à l'être. Les cotations suivantes sont sujettes à une revision immédiate et les prix ne pourront rester en vigueur durant un temps bien défini.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	5.65 6.40
Calibre 12 . . . . .	5.70 6.35
Calibre 14 . . . . .	5.75 6.50
Calibre 16 . . . . .	5.85 6.65
Calibre 18-20 . . . . .	6.30 6.35
Calibre 22-24 . . . . .	6.35 6.40
Calibre 26 . . . . .	6.45 6.50
Calibre 28 . . . . .	6.75 7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10% onces . . . . .	9.00
Calibre 28 . . . . .	8.85
Calibre 26 . . . . .	8.75
Calibres 22 et 24 . . . . .	8.40
Calibre 16 . . . . .	8.00
Calibre 18 . . . . .	8.25
Calibre 20 . . . . .	8.25

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

## LES PRODUITS DU PLOMB TRES FERMES

Produits du plomb, soudure. — Bien que le marché n'offre pas de changement, les tendances sont plus fermes, et il n'est pas du tout improbable que des avances seront faites avant longtemps sur la soudure et autres lignes de plomb. La difficulté à se procurer du plomb anglais deviendra plus

grande un peu plus tard, dit-on, et les tendances alors seront plus élevées sur le continent américain.

**Nous cotons:**

Tuyau de plomb . . . . .	0.12½
Rebuts de plomb . . . . .	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb. . . . .	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré . . . . .	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.37½
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.33
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.32
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60 . . . . .	0.36
45-55 . . . . .	0.38½
50-60 . . . . .	0.41½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.17
Zinc en lots brisés . . . . .	0.18

**TUYAU DE FER  
Standard Butt weld  
Les 100 pieds.**

Acier		Fer forgé		
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
¼ pc...	\$ 6.00	\$ 8.00	\$.....	\$.....
¼ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
¾ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
¾ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
¾ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1½ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2½ pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3½ pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

**Standard Lap weld.**

Acier		Fer forgé		
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

**LE FERBLANC EST ERRATIQUE;  
LE PLOMB FORT; LE SMEL-  
TER A LA BAISSÉ**

Métaux en lingots. — Le ton n'est pas changé pour le cuivre. Le marché du ferblanc brut est erratique; celui du plomb plus fort et la position du spelter est plus facile.

Cuivre. — Il y a encore une certaine demande et les prix restent sans changement. S'il y a quelque chose, c'est un ton plus facile.

Ferblanc. — Cet item change chaque jour, et la difficulté se trouve dans la définition du marché, des avances et des déclinés étant fréquemment annoncés par des câblogrammes de Londres.

Plomb. — Il y a une probabilité de hausse des prix du plomb, si les envois de plomb anglais sont arrêtés et il est probable que la chose va se faire dans un avenir très rapproché. La demande a été active et les prix fermement maintenus.

Spelter. — Un déclin d'un quart de

centin la livre a été enregistré cette semaine, la base actuelle étant à 9¾c.

Aluminium. — Une meilleure demande existe sur ce marché et le prix reste sans changement à 34c.

Fer en gueuse. — \$50 la tonne est encore le prix coté pour les petits lots.

**LA PEINTURE**

Tout indique à présent une réduction préliminaire dans le prix de l'huile de graine de lin. Actuellement, l'huile sur place se vend un peu meilleur marché, et d'ici une semaine il est possible qu'une base de \$2.50 soit atteinte. La graine s'en va aux broyeurs en plus grande quantité, mais la température dans l'Ouest du Canada n'a pas été favorable à un bon mouvement. La demande locale est plutôt limitée.

La térébenthine a baissé un peu et il y a un stock suffisant pour répondre à une demande limitée de la part du commerce. Les maisons de gros déclarent qu'il faut de cinq à six semaines pour obtenir des approvisionnements du Sud.

Le mouvement du mastic n'est pas encore très actif, bien que les ventes de blanc de plomb dans l'huile soient un peu moins nombreuses au commerce local. La demande au cours de la saison dernière a été très forte et toutes les sources font rapport d'une année très satisfaisante.

**ON S'ATTEND A UNE AMELIORA-  
TION IMMEDIATE SUR LE  
MARCHÉ DE L'HUILE.**

Huile de Graine de Lin. — Bien que la liste actuelle des cotations sur l'huile de graine de lin ne soit pas beaucoup changée, le ton est plus facile et l'on s'attend à ce que les stocks de graine subissent une grande amélioration d'ici une autre semaine. Cela devrait assurer une base autour de \$2.50 pour la première quinzaine de novembre et à \$2 pour la dernière quinzaine. Un broyeur disait qu'un lot de 50 barils s'était vendu autour de \$2.75 le baril, tandis que des lots de barils simple avaient rapporté \$2.85. Les ventes sont limitées, et d'ici une autre semaine le marché devrait baissé un peu.

**Nous cotons:**

Brute—	
	Gal. Imp.
1 à 4 barils . . . . .	2.85 2.95
1 à 9 barils . . . . .	.....
10 à 25 barils . . . . .	.....
Bouillie—	
1 à 4 barils . . . . .	2.87½ 2.97½
5 à 9 barils . . . . .	.....

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nomina'e.

**LA TERE BENTHINE EST MAINTENUE;  
LES LIVRAISONS  
LENTES**

Térébenthine.—Les livraisons de la térébenthine prennent de cinq à six semaines et cela rend difficile l'estimation des stocks. Le marché est stable et dans un quartier il a baissé de 10c le gallon. La demande limitée qui existe de la part du commerce est bien remplie dans le moment.

**Térébenthine—**

	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils . . . . .	2.35 2.65
Par petits lots . . . . .	2.65
(Empaquetage extra)	

**LA DEMANDE N'EST PAS CONSI-  
DERABLE POUR LE MASTIC;  
LA VITRE S'EN VIENT**

Mastic et Vitre. — Il n'y a pas encore une grande demande pour le mastic et le marché n'offre pas de changement marqué. Il restera probablement stable pendant encore quelque temps.

La vitre est rare, surtout dans les dimensions populaires, mais d'ici une semaine ou deux les importateurs espèrent avoir de plus gros stocks, et par suite ils seront en position de répondre à tous les besoins.

**Nous cotons:**

**Mastic Standard:**

		Au- des- sous
	5	1 de 1
	tonnes	tonne
	tonne	tonne
En barils . . . . .	\$5.00	\$5.25 \$5.60
En ½ barils . . . . .	5.15	5.40 5.75
Par 100 livres . . . . .	5.85	6.10 6.45
Par 25 livres . . . . .	6.10	6.35 6.70
Par 12½ livres . . . . .	6.35	6.60 6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35 8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85 9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40 7.75

**PEU D'AFFAIRES ICI POUR LE  
BLANC DE PLOMB DANS  
L'HUILE**

Blanc de plomb dans l'huile. — Ici, et pour le commerce domestique les affaires ne sont pas bien considérables. Il y a eu une forte demande des sources d'exportation, et les manufacturiers ont été mien satisfaits de l'étendue de ce commerce, qui leur offrira un plus gros débouché, probablement, l'an prochain.

Les prix restent encore sans changement, avec les lots de 5 tonnes cotés à \$15.50 les 100 lbs; les lots d'une tonne à \$16 et en plus petites quantités à \$16.35.

**LE COMMERCE EST DE SAISON  
POUR LES PEINTURES  
MELANGEES**

Peintures Préparées. — Les fabricants de peinture ont fait la revue de la saison et, en général, ils sont bien satisfaits des résultats de 1919. Les perspectives pour l'an prochain sont excellentes. En attendant, il se fait

un certain montant de bonnes affaires, mais l'approche du temps froid a, naturellement, réduit les ventes des peintures pour l'extérieur. Le marché reste sans changement.

**PEINTURES**

**Alabastine.**  
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

**Liquide-bronze.**  
Liquide-bronze, No 1 ..\$1.50 \$2.00  
Huile de banane, gall. ..\$3.50 \$7.00  
f.o.b. Montréal.

**Bleu.**  
La livre .. . . . .0.12 0.12  
**Couleurs (sèches) la livre**  
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres .. . .0.08 0.09½  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres .. . . . .0.11 0.15  
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres .. . .0.08 0.09½  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres .. . . . .0.09½  
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres .. . . . .0.09½  
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres .. . . . .0.15  
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres .. . . . .0.9½  
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres .. . . . .0.15  
Vert Imp. tonnelets de 100 livres .. . . . .0.17 0.19  
Vert Chrome, pur .. . . . .0.19 0.35  
Chrome jaune .. . . . .0.25 0.41  
Vert Brunswick, 100 lbs .. . .10.14½  
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  
Ochre d'Or, 100 livres .. . . . .0.12  
Ochre blanche, 100 livres .. . .0.05½ 0.06  
Ochre blanche, barils .. . . . .0.04½  
Ochre jaune, barils .. . . . .0.03½ 0.05½  
Ochre français, barils .. . .0.06 0.10½  
Ochre sapin, 100 livres .. . .0.07 0.08  
Rouge Super Magnetic .. . . . .0.05  
Vermillon .. . . . .0.40  
Vermillon anglais .. . . . .2.50  
f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien .. . . . .0.23 0.30  
Rouge Indien .. . . . .0.30 0.36  
Jaune chrome, pur .. . . . .0.53 0.55  
Ochre d'or, pur .. . . . .0.30 0.32  
Ochre de sapin français, pur .. . . . .0.25 0.29  
Verts, purs .. . . . .0.28 0.38  
Terres de Sienne .. . . . .0.34 0.36  
Terres d'Ombre .. . . . .0.34 0.36  
Bleu Ultra-marin .. . . . .0.45 0.50  
Bleu de Prusse .. . . . .1.00  
Bleu de Chine .. . . . .1.00  
Noir fin .. . . . .0.35 0.37  
Noir ivoire .. . . . .0.36  
Noir de peintre d'enseigne pur .. . . . .0.38 0.40  
Noir de marine, 5 livres .. . .0.20  
f.o.b. Montréal, Toronto.

**Emalls (blancs) Gallon**

Duralite .. . . . .\$7.47½  
Albagloss, C. P. C. .. . . . .5.75  
Email "Blanc", B-H .. . . . .6.90  
Mooramel .. . . . .7.00

**Colle.**

Colle All-Round Brantford—  
Caisse No 7, 50 ppts de 1 lb. \$25.00  
Caisse No 8, 100 ppts de ½ lb. 28.00  
Caisse No 9, 200 ppts le ¼ lb. 35.00

Vitre	Simple Double	
	épais-épais- seur	seur
Les 100 peds		
Au-dessous de 25	\$19.90	\$22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.  
Escompte à la feuille, 5%.  
Comptant, 2 pour cent.  
f.a.b. Montréal.

**Glaces Chaque**

Glaces jusqu'à 1 pied .. . . . .0.80  
Glaces de 1 à 2 peds .. . . . .0.90  
Glaces de 2 à 3 peds .. . . . .0.95  
Glaces de 3 à 4 peds .. . . . .1.15  
Glaces de 4 à 5 peds .. . . . .1.35  
Glaces de 7 à 10 peds .. . . . .1.70  
Glaces de 10 à 12 peds .. . . . .1.75  
Glaces de 5 à 7 peds .. . . . .1.50  
Glaces de 12 à 15 peds .. . . . .1.85  
Glaces de 15 à 25 peds .. . . . .1.95  
Glaces de 25 à 50 peds .. . . . .2.15  
Glaces de 50 à 75 peds .. . . . .2.20  
Glaces de 75 à 90' peds .. . . . .2.25  
Glaces de 90 à 100 peds .. . . . .2.30  
Glaces de 100 à 120 peds .. . . . .2.60  
Glaces de 120 à 140 peds .. . . . .2.90  
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 peds chaque .. . . . .3.00  
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 peds chaque .. . . . .3.40  
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 peds, chaque 3.40  
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 peds chaque 3.75  
Escompte au commerce, 20 pour 100.  
Livraison en ville, 25 pour 100.  
f.a.b. Montréal.

**Clous de vitriers.**

Recouverts zinc, \$1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

**BLANC DE PLOMB**

(Moulu dans l'huile)

Montréal Toronto

Anchor, pur .. . . . . \$16.00 \$16.35  
Crown Diamond .. . . . . 16.00 16.35  
Crown, pur .. . . . . 16.00 16.35  
Ramsay, pur .. . . . . 16.35 16.70  
Green Seal .. . . . . 16.00 16.35  
Moore, pur .. . . . . 16.00 16.35  
Tiger, pur .. . . . . 16.00 16.35  
O. P. W. Dec., pur .. . . . . 16.25 16.60  
Eléphant, véritable .. . . . . 16.50 16.85  
Red Seal .. . . . . 16.00 16.35  
Decorators, pur .. . . . . 16.00 16.35  
O. P. W. anglais .. . . . . 16.20 16.55

**B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.50, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.**

**Vert de Paris**

En barils, environ 600 lbs .. . . 0.48  
En kegs de 250 lbs .. . . . . 0.48½  
En barillets, 50 et 100 lbs .. . . 0.49  
En barillets, 25 lbs .. . . . . 0.50  
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs .. . . . . 0.52

En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs .. . . . . 0.54

**Peintures préparées**

Eléphant, blanche .. . . . .4.95  
Eléphant, couleurs .. . . . .4.55  
B-H Anglaise, blanche .. . . . .5.05  
B-H Anglaise, couleurs .. . . . .4.85  
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 .. . . . .4.00  
Moore, peinture de plancher .. . . . .3.75  
Moore, Sani-flat .. . . . .3.75  
Moore, Mooramel .. . . . .4.00  
Jamieson's & Crown Anchor .. . . . .4.30  
C.P.C. pure, blanche .. . . . .5.05  
C.P.C. pure, couleurs .. . . . .4.80  
O.P.W. marqué Canada, blanche .. . . . .4.80  
O.P.W. marque Canada, couleurs .. . . . .4.50  
O.P.W. marque Canada, à plancher .. . . . .4.00  
O.P.W. à mur, blanche .. . . . .3.60  
O.P.W. à mur, couleurs .. . . . .3.50  
Ramsay pure, blanche .. . . . .4.90  
Ramsay pure, couleurs .. . . . .4.65  
Martin-Senour, 100% blanche .. . . . .5.05  
Martin-Senour, 100% couleurs .. . . . .4.80  
Martin-Senour, Porch 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  
Lowe Bros., H. S., blanche .. . . . .5.05  
Lowe Bros., H. S., couleurs .. . . . .4.80  
Lowe Bros., Hard drying floor .. . . . .4.00  
Mellotone, blanche .. . . . .3.75  
Mellotone, couleurs .. . . . .3.50  
Sanitone, blanche .. . . . .3.60  
Maple Leaf, blanche .. . . . .5.05  
Maple Leaf, couleurs .. . . . .4.80  
Maple Leaf, à plancher .. . . . .4.00  
Percy, préparées, blanches .. . . . .4.25  
Percy, préparées, couleurs .. . . . .4.50  
f.o.b. Montréal, Toronto.

**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

**COULEURS**

No 5 .. . . . . 0.13½  
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.

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



**GANTS TAPATCO**  
Notre ligne variée et complète comprend des modèles qui répondent à tous les besoins de vos clients en fait de gants de travail.  
**Modèles:** gantelet, poignet en tricot et haut à bande.  
**Pesanteurs:** pesants, moyennement pesants et légers.  
**Matériel:** bout en cuir, dessus en cuir, en Jersey.

**TAPATCO**  
REGISTERED TRADE MARK  
**BRAND**  
**BOURRURES**

à Colliers de Chevaux

Gants et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

## Tous les propriétaires de chevaux ont besoin de ces bourrures.

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE LES VENTES SONT CONTINUELLES ET PROFITABLES.

Les marchands aiment à vendre des lignes qui sont en demande — naturellement, ils préfèrent celles qui se vendent facilement durant toute l'année. Ils ont cette ligne avec les bourrures à collier de cheval Tapatco — une ligne qui ne manque jamais de donner satisfaction.

Grâce à un petit travail supplémentaire, un marchand peut augmenter le chiffre de ses ventes de cette ligne profitable. En disant à ses clients combien il est important de se procurer une semblable bourrure pour tous ses chevaux, il peut inciter plus de gens à l'employer continuellement. Il peut facilement signaler la perte que subit un cultivateur lorsque ses chevaux sont au repos par suite de blessure à l'épaule — il peut offrir les bourrures Tapatco comme un préventif certain contre les contusions, les blessures et les irritations. Un examen de la bourrure par le client bâcle généralement la vente.

Poussez la vente des Tapatco de cette manière — et vous constaterez qu'il vous est possible de doubler le chiffre de vos ventes de cette ligne profitable.

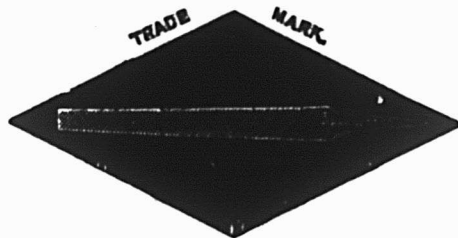
THE AMERICAN PAD & TEXTILE  
CO., CHATHAM, ONT.

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures.

## FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de  
Récompense aux  
Expositions  
INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR  
Grand Prix Spécial  
Atlanta, 1895.

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

**G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)**

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Vendez le

## TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillon gratis sur demande.

Adresser toute correspondance à

**J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.**

## VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.

Grosse clientèle.

Gros chiffres d'affaires.

Grand magasin et résidence privée.

Superbe occasion pour un acheteur immédiat.

Conditions faciles de paiements.

Une partie comptant et le reste par versements faciles.

Ecrire au

**NOTAIRE L. P. MERCIER,**

25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

# LESSIVEUSES CONNOR

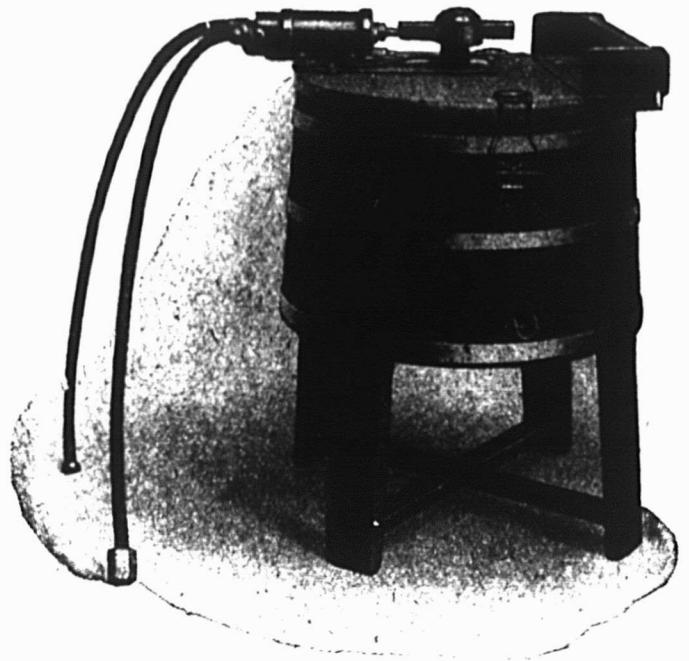
Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proposition très intéressante à vous faire.

Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "CONNOR" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "CONNOR", envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects — nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois — saisissez celle qui s'offre à vous.

Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

**J. H. CONNOR & SON, Limited,** OTTAWA  
ONT.

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à main. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.



## Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

# PEINTURE RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

**A. Ramsay & Son Company**

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

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

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

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

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

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

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

**J. H. STILL MFG. COMPANY**

**St. Thomas - - Ontario**



# LES SUPERBES ANNONCES DE LA COMMUNITY PLATE

**COMMUNITY PLATE**

*Made in Canada*

The silver-plated tableware of the Community Plate is the most perfect of its kind. It is made of the finest silver and is guaranteed to last for ever. It is the only silver-plated tableware that is made in Canada.

For the name of the nearest dealer, please write to the Community Plate Co., Oneida Community, Oneida, N. Y., U. S. A.

**COMMUNITY PLATE**

*Made in Canada*

There is no other silver-plated tableware so perfect as the Community Plate. It is made of the finest silver and is guaranteed to last for ever. It is the only silver-plated tableware that is made in Canada.

For the name of the nearest dealer, please write to the Community Plate Co., Oneida Community, Oneida, N. Y., U. S. A.

*Dining Room of Mrs. M. P. Belmont*

*The Vogue of*

**COMMUNITY PLATE**

It is the most perfect of its kind. It is made of the finest silver and is guaranteed to last for ever. It is the only silver-plated tableware that is made in Canada.

For the name of the nearest dealer, please write to the Community Plate Co., Oneida Community, Oneida, N. Y., U. S. A.

**COMMUNITY PLATE**

*Made in Canada*

The silver-plated tableware of the Community Plate is the most perfect of its kind. It is made of the finest silver and is guaranteed to last for ever. It is the only silver-plated tableware that is made in Canada.

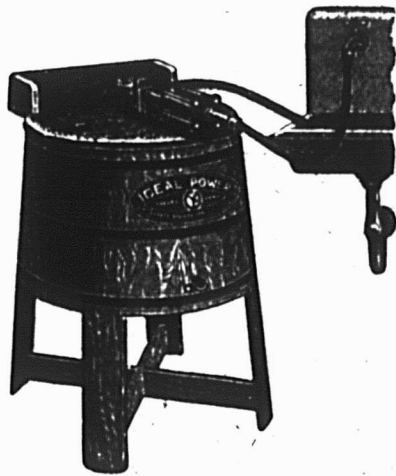
For the name of the nearest dealer, please write to the Community Plate Co., Oneida Community, Oneida, N. Y., U. S. A.

Quatre de la série des onze annonces artistiques de l'Argenterie **COMMUNITY PLATE** qui seront publiées dans les principaux quotidiens français et anglais de tout le Canada d'ici Noël.

**ONEIDA COMMUNITY,**  
LIMITED

Niagara Falls, Ontario.

# L'“IDEAL”



“La Machine qui marche  
toute seule”

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.

## Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

# Il n'y en a pas de meilleures que les BROSSES DE SIMMS

La supériorité des SIMMS sur toutes les autres brosses et balais est la récompense de 54 années d'efforts consciencieux pour fabriquer une ligne de brosses et de balais parfaits sous les rapports du matériel et de la fabrication.

Une garantie de qualité accompagne chacun de nos produits.

Balais	Blaireaux	Brosses à chaussures
Petits balais		Brosses à poêle
Pinceaux à peinture		Brosses à plancher

Chacun des articles ci-dessus est de vente assurée et profitable pour vous. Votre client sera satisfait — et il recevra la meilleure valeur pour son argent.

Prenez en stock notre ligne et vous aurez le commerce de balais et de brosses de votre district.

## T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des meilleurs brosses et balais depuis 54 ans.

**Siège social: ST. JOHN, N. B.**

MONTREAL

LONDON

TORONTO



## Les Clotures et Barrières "Invincible"

Ne sont vendues que par l'intermédiaire des marchands, à des prix qui sont raisonnables.

Vous pouvez réaliser un bon profit --- faire face à la concurrence des maisons vendant par malle et offrir à vos clients des marchandises que vous avez en mains en tenant la Clôture "Invincible".

La Clôture "Invincible" donne depuis de nombreuses années le maximum de satisfaction dans tout le Canada.

Cette bonne clôture est manufacturée entièrement au Canada, depuis le minerai jusqu'au matériel fini. Beaucoup d'autres marques sont simplement bouclées avec du fil de fer importé.

*Echantillons, Prix et Renseignements Complémentaires vous seront gracieusement envoyés sur demande.*

## The Steel Company of Canada,

LIMITED

Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL

# Il se Vend à Vue!

## Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

*Maxwell*

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

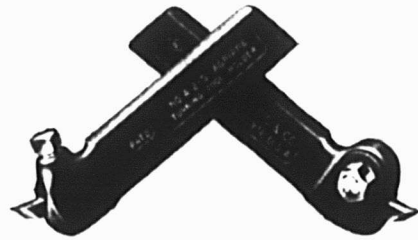
Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

### MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

## Modèle à Vis d'Arrêt DES Porte-Outils "Agrippa" DE Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochure traitant des outils pour machinistes.

### J. H. WILLIAMS & Co.

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.

Représentants canadiens:

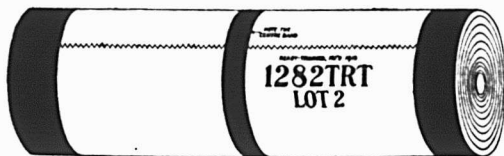
The Canadian Fairbanks-Morse Co.,  
MONTREAL et QUEBEC.

## PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX  
COULEURS NOUVELLES  
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX  
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

### Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

### STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser  
TORONTO

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

## 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, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

## OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Le meilleur

**PLOMB EN SAUMON**

anglais

Marque "ENTHOVEN"

**A. C. Leslie & Co. Limited**

560 rue Saint-Paul Ouest

**MONTREAL.****Feutre et Papier**

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

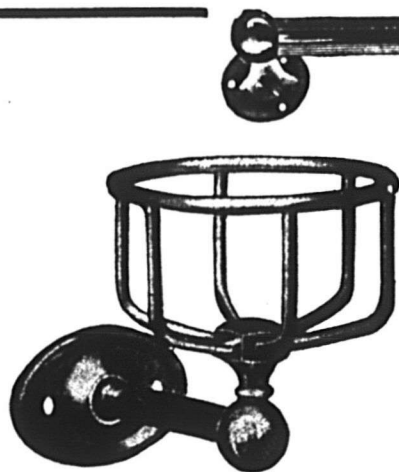
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à Imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

**Garnitures Gendron pour Salle de Bain**

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

**THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited**

rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

**JOHN MORROW SCREW & NUT CO. LIMITED***A celui qui s'en sert*

Vous tenez toujours à avoir ce qu'il y a de mieux — alors vous devriez exiger que l'on vous donne les MORROWS.

**ECROUS AVEC TARAUD**

A deux filetages—recommandables

Aucun marchand de gros recommandable ne vous offrira une contrefaçon. Achetez les produits Morrow chez votre fournisseur. Usine à Ingersoll, Canada.

**LIMES INGERSOLL**

Il n'y en a pas d'aussi bonnes.  
"Elles taillent plus vite et durent plus longtemps."

**FOREUSES A TORSION**

Celles qui percent plus de trous avec le moins d'affûtage.

En gros seulement de  
**F. BACON & CO., Agents,**  
Montréal, Qué.

**LA PEINTURE PREPAREE****"GREEN TREE"****BEAU BRILLANT-DURABLE**

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

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

**The Georgia Turpentine Co.**

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

2742 rue Clarke

**MONTREAL**

# LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

**Capital et Fonds de Réserve \$8,800,000**

**us de 100 Succursales**

Pour remplacer les ravages de la grande guerre il faudra que des industries nouvelles soient organisées et équipées et qu'un grand nombre de celles qui sont déjà établies soient réorganisées. Beaucoup d'argent sera requis pour ces fins. Les gérants de la Banque Molsons étudieront avec empressement le côté financier de ces entreprises et donneront leurs conseils pratiques sans entraîner aucune obligation de votre part de leur confier vos affaires.

**Edward C. Pratt,**  
Gérant Général

## LA BANQUE NATIONALE FONDEE EN 1860

Capital autorisé . . . . . \$5,000,000  
Capital versé . . . . . 2,000,000  
Réserve . . . . . 2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

## J. L. HOULE

Viandes en gros, Volailles, Oeufs, Patates

**1, Bonsecours, MONTREAL.**

Tél. MAIN: 3072



Tél. Westmount: { 7617  
7618

## Syndicat St-Henri

Magasin à rayons

COMPTANT OU CREDIT

**1685-0 rue Notre-Dame O. 1687  
MONTREAL.**

M. FELDMAN, Prop.

# BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE . . . . . \$5,000,000.00  
CAPITAL PAYE ET SURPLUS . . . . . 3,000,000  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 34,000,000.00  
95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'île du Prince-Edouard.

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

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

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

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

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

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

### BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

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

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

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

### BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

## BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000  
Capital versé et fonds de réserve . . . . . 7,800,000  
Total de l'actif au-delà de . . . . . 67,000,000

### — DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;  
l'hon. F.-L. Bélique, vice-président;  
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,  
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.  
Beaudry Leman, gérant-général.  
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIÈGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

# FINANCES

## LA SITUATION FINANCIERE ET ECONOMIQUE

New-York, 3. — La production mondiale de l'or a diminué. Le coût de la production de ce métal précieux a augmenté, tandis que la valeur de l'or monnayé est restée la même. Les Etats-Unis, cependant, devenus les créanciers des autres pays, ont considérablement accru leur réserve d'or. Ils ont plus d'or en proportion de leur papier monnaie qu'avant la guerre, mais là n'est pas toute la question.

La relation de la quantité de monnaie avec le niveau des prix s'établit par le pouvoir d'achat. La monnaie est une facilité de faire des achats, mais le crédit des banques en est une autre et il faut avouer qu'en ce pays on en a fait un usage considérable. La hausse des prix dans tous les pays du monde est due en grande partie à l'inflation du crédit à l'énorme usage que l'on a fait du crédit comme pouvoir d'achat.

Sur le continent européen l'expansion de ce crédit s'est pratiquée par la mise en circulation des billets de banque. En Angleterre et aux Etats-Unis elle s'est produite au moyen d'emprunts contractés auprès des banques.

Les prêts et les escomptes de toutes les banques nationales s'élevaient au 30 juin 1914 à \$6,430,069,215 et au mois de mai 1919, à \$9,904,821,000. A ce dernier montant il faut ajouter celui de \$2,100,000,000 qui a passé dans les réserves des banques sous forme de réescomptes, ce qui fait un total de \$12,000,000,000.

Les dépôts des particuliers dans les banques nationales s'élevaient en juin 1914 à \$6,268,692,000 et au mois de mai 1914 au chiffre énorme de \$11,832,799,000. Les prêts et dépôts des banques d'Etat et des compagnies fiduciaires ont augmenté dans les mêmes proportions.

La guerre a été l'occasion d'une formidable pression exercée sur la production industrielle du pays. Le gouvernement a distribué des contrats à droite et à gauche pour des fournitures et du matériel de guerre et c'est à qui des contracteurs offrirait les prix les plus élevés pour la main-d'oeuvre et les matières premières.

Les ouvriers ont passé d'un patron à l'autre et chaque fois qu'ils changeaient de place ce n'était que pour obtenir une augmentation de salaire. Nombre de gens ont quitté la ferme, les fabriques, les manufactures et les chemins de fer pour aller travailler dans les fabriques de munitions et de là dans les chantiers maritimes. L'activité industrielle fut sans précédent et les processions de gens se ren-

dant aux manufactures ne discontinuaient pas. Ils furent rares ceux qui ne purent obtenir des contrats et une fois qu'ils avaient les contrats en mains, rien n'était plus facile que d'obtenir de l'argent pour leur exécution et il en résultait que les ouvriers n'eurent que l'embarras du choix pour obtenir de l'ouvrage à des salaires qu'ils n'avaient jamais gagnés auparavant et qu'ils n'avaient jamais rêvé d'obtenir.

La situation fut telle que la demande illimitée se trouva en face d'une main-d'oeuvre et de matières premières dont la disponibilité était restreinte et ce fut là la cause réelle de la hausse des salaires et des prix. Ce que les événements appellent l'inflation du pouvoir d'achat à laquelle n'a pas correspondu dans les mêmes proportions l'accroissement de la production.

## LES BESOINS DE L'EUROPE.

Washington, 1er. — Les besoins de l'Europe pour l'année prochaine dépassent \$1,500,000,000 et la plus grande partie, sinon la totalité de ce montant sera déposée aux Etats-Unis, pourvu que des arrangements puissent être pris relativement à des crédits suffisants.

Jusqu'à présent trois pays seulement ont fait connaître leurs besoins pour l'année 1920. Ce sont la France, l'Italie et la Belgique. Lorsque la Grande-Bretagne et les nations du centre de l'Europe auront à leur tour fait connaître leurs besoins le total atteindra deux milliards.

Les besoins de la France seront de \$700,000,000 environ; ceux de l'Italie, de \$800,000,000 et ceux de la Belgique, de \$100,000,000.

Les besoins de la France comprennent surtout: produits alimentaires, \$150,000,000; cuivre, \$70,000,000; coton, \$200,000,000; pétrole, de \$50,000,000 à \$75,000,000; acier et autres produits, \$100,000,000.

L'Italie aura besoin de 4,000,000 de tonnes de pétrole et de 12,000,000 de tonnes de charbon.

Les prix élevés auxquels se vend le blé américain ont forcé la Belgique à acheter son blé en Argentine et en Roumanie.

## UN PLACEMENT DE TOUT REPOS IDEAL.

C'est celui que vous feriez si vous souscriviez à l'Emprunt National, 10. Parce qu'il est garanti par le pays tout entier; 20. parce qu'il vous rapportera du 5½ pour cent; 30. parce que cet intérêt vous sera payé deux fois l'année; 40. parce que sa valeur est à l'abri de tous les coups de bourse ou des crises; 50. parce qu'il est le seul placement assuré d'une hausse; 60. parce qu'il est le plus facile à faire; 70. parce qu'il est à l'abri de toutes pertes.

Dites nous donc ce qui vaut mieux qu'un placement dans l'emprunt national ?

## Assurances et Cartes d'Affaires

**Assurance Patronale**

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,  
Directeur-Gérant.

**LA PRÉVOYANCE**

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLY  
Licencié Inst. Comptable. Comptable  
Incorporé.

**GONTHIER & MIDGLY**

Comptables et Auditeurs  
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL  
Téléphone MAIN 2701-9  
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

**ASSURANCE  
COMMERCIALE**

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous  
renseignements à la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

**Mutuelle du Commerce**

Centre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERN-

NEMENT . . . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest  
et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président  
et directeur gérant; Lewis Laings,  
Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier;  
A. A. G. Dent, John Emo, Sir  
Alexandre Lacoste, Wm. Molson  
Macpherson, J. C. Rimmer, Sir  
Frédéric Williams-Taylor, L.L.D.,  
J. D. Simpson, Sous-Secrét.



Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres  
à Vitres, Peinture, etc.  
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs  
et fait bénéficier ses clients de cette  
économie. Attention toute spéciale  
aux commandes par la malle. 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 et J. R. Macdonald,

gérants conjoints.

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Audi-  
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

**L. - R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes,  
soutenues par un record, ininterrompu  
de traitements équitables à l'égard de  
ses détenteurs de polices, ont acquis à  
la Sun Life of Canada un progrès  
phénoménal.

Les assurances en force ont plus  
que doublé dans les sept dernières  
années et ont plus que triplé dans  
les onze dernières années. Aujourd'hui,  
elles dépassent de loin celles de toute  
compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE  
**SUN LIFE OF CANADA**  
SIÈGE SOCIAL - MONTREAL

**WESTERN**

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances  
Maritimes, d'Automobiles, contre  
l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisa-  
tion Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.)

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**BRITISH  
COLONIAL**FIRE INSURANCE  
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.



# ASSURANCES

## LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Le rapport de la "National Fire Protection Association" sur l'incendie de Baltimore déclare que:

"L'absence générale de protection des ouvertures, pratiquées dans les murs, a plus contribué que toute autre cause à répandre cet incendie. On peut même attribuer à cette cause l'extension de ce feu au point de rendre impuissants les efforts du service d'incendie."

**Modes de protection des fenêtres.** — Les types de protection des fenêtres se divisent en trois classes, savoir: jets d'eau ou arroseurs ouverts, contrevents métalliques, châssis métalliques ou recouverts de métal avec vitres en treillis. Les arroseurs ouverts, ou "rideaux aquifères" n'ont pas été soumis à des épreuves très rigoureuses, et cependant on les recommande de préférence aux contrevents. Cette dépendance ne semble pas être justifiée, car l'eau est diathermane et permet à la chaleur radiante de la pénétrer facilement. Un rapport du "New York Board of Fire Underwriters", sur la question des arroseurs, comme protection des fenêtres, résume son usage de la manière suivante:

"Nous sommes sous l'impression que le système des arroseurs ouverts alimentés par des conduites d'eau sous forte pression, ne saurait apposer une barrière sûre en cas de grand incendie. On ne devrait pas l'installer à l'exclusion des vitres à treillis et des contrevents. Nous croyons que l'on devrait faire usage de ces derniers sur toutes les ouvertures de façades, dans les quartiers exposés."

La plus grande valeur des arroseurs ouverts repose dans le renfort qu'ils pourvoient à d'autres mesures de protection des fenêtres, telles que les contrevents et les vitres à treillis.

Les contrevents ont fait preuve de résistance en maintes occasions, mais leur apparence n'est pas attrayante. Leur emploi a sa raison d'être dans les ouvertures pratiquées à l'arrière des entrepôts et des manufactures, toute méthode systématique de fermeture, dans une maison occupée par des locataires, ne serait guère pratique. Un autre inconvé-

nient serait qu'un feu, qui éclaterait à l'intérieur pendant la nuit, pourrait atteindre de grandes proportions, avant d'être découvert de l'extérieur, si ces contrevents étaient fermés. Les stores qui s'enroulent automatiquement n'ont pas ce désavantage, mais leur installation est dispendieuse. Les contrevents de toute sorte devraient posséder les qualités suivantes: (a) la résistance au feu. Cette propriété dépend des matériaux dont ils sont faits et de leur mode d'installation; (b) la propriété de résister à la radiation de la chaleur; (c) la facilité d'être ouverts de l'extérieur. Cette dernière qualité est essentielle, afin que les pompiers puissent avoir accès à l'intérieur, ou que les personnes de l'intérieur aient issue en dehors de la maison.

Lorsque le danger du voisinage ne justifie pas l'usage des contrevents, ou si leur apparence déplaît, des vitres à treillis, montées dans des châssis métalliques ou couverts en métal, plaisent davantage, mais n'ont pas le même degré de résistance; cependant, de telles vitres ne sont pas une protection contre la radiation de la chaleur; on ne saurait les recommander en cas de dangers graves, à moins qu'elles ne soient renforcées par des contrevents ou des arroseurs extérieurs.

En général, si une construction est de première classe et séparée de toute autre d'au moins 75 pieds, les arroseurs ouverts devraient suffire, sauf les cas de dangers très graves. Si le danger extérieur est ordinaire et à 40 ou 50 pieds de distance, et que la construction elle-même n'est pas de matières très inflammables, les vitres à treillis seraient préférables. S'il y a danger grave et que la distance est de 25 à 40 pieds, il est nécessaire de couvrir les contrevents de fer-blanc, lorsque l'apparence n'est pas un obstacle. Et si la distance d'un danger grave est inférieure à 25 pieds, il faut non seulement couvrir les contrevents d'une enveloppe métallique, mais recourir en outre aux vitres à treillis ou aux arroseurs ouverts. Ces recommandations sont purement des mesures de précaution, car chaque construction est en soi un problème, suivant la nature des matériaux, des occupants et du danger de son voisinage. Les principaux désavantages des fenêtres protégées, en outre de leur laideur, est que l'économie réalisée sur les primes d'assurance est trop minime pour couvrir les frais de protection; d'un autre côté, elles sont impuissantes contre les feux qui éclatent à l'intérieur.

# Appel aux Aviseurs Financiers

Le privilège, le devoir des financiers canadiens et leur opportunité.

C'est un grand privilège que le vôtre --- vous, les financiers canadiens, que d'être les aviseurs financiers d'au delà de huit millions de personnes.

C'est un noble devoir qui s'impose à vous --- vous les financiers du Canada --- que d'aviser consciencieusement vos concitoyens, quant au placement de leur argent.

C'est une belle occasion qui vous est offerte --- à vous les financiers canadiens---de conseiller le placement des fonds de fidei-comis et de successions dans une des meilleures valeurs; d'encourager les gens timides à acheter des Obligations qui sont absolument garanties par toutes les ressources de la nation; d'encourager le petit épargnant, l'ouvrier à gages, l'homme et la femme salariés à acheter des Obligations de l'Emprunt de la Victoire, 1919, suivant le plan de paiements partiels, créant ainsi des habitudes d'épargne, qui donnent la satisfaction et contribuent au bonheur.

**Prêchez l'évangile des bons placements !**

**Prêchez l'évangile de l'épargne !**

**Prêchez l'achat d'obligations de la Victoire 1919 !**

## **Emprunt de la Victoire 1919.**

Publiée sous les auspices du Ministre des Finances par  
le Comité Canadien de l'Emprunt de la Victoire.



Sauvez la surface

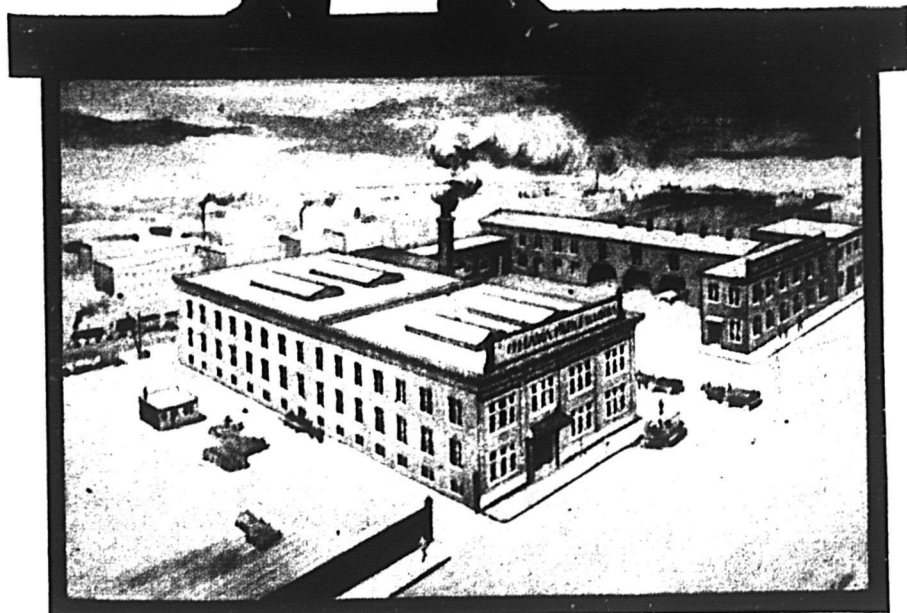
et

Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peindre.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits pour être vendus à un certain prix mais d'après un étalon de qualité!



**OTTAWA  
PAINT  
WORKS  
LIMITED**

OTTAWA,  
Canada.



Les agents Brandram-Henderson peuvent fournir une peinture pour toutes les fins. Quelle que soit la peinture dont votre client peut avoir besoin, il y a un produit B-H de haute qualité qui fera son affaire.



La ligne B-H est une ligne complète, une ligne de qualité supérieure et une ligne valant la peine que l'on se renseigne sur elle.



Toute demande de renseignements de votre part ne vous engagera en aucune manière.



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

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER