

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

Fondé en 1887

MONTREAL 10 septembre 1920

MAR 25 1924

XXXVII — No 37



UN DES CHIMISTES DES PLUS REPUTES DU CANADA DIT

qu'il a acheté une boîte de peinture anglaise B-H dans le commerce et qu'il a trouvé qu'elle est

"en tout conforme à la garantie qui est indiquée sur l'étiquette".

Il déclare également que la formule est "excellente" — en résumé, il confirme chaque mot de notre garantie de qualité et de durée.

Ce témoignage officiel, en outre d'un ou deux autres de même nature que nous possédons — est quelque chose que l'argent ne peut acheter — et de plus, la qualité naturelle permanente de B-H est telle que ce témoignage nous arrive sans être sollicité pour des produits pris dans le commerce courant.

Un Produit de ce genre n'exige aucun effort de vente de la part de l'Agent — il se vend par ses propres mérites.

Si nous ne sommes pas déjà représentés dans votre district, écrivez-nous pour avoir notre très intéressante proposition d'Agence.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *Benjamin Franklin*

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

A la réflexion

Beaucoup de marchands vont convenir que les caractéristiques suivantes sont les plus désirables dans un produit qui doit leur rapporter des bénéfices rapides et appréciables.

Qualité — doit être standard et uniforme.

Arguments de vente et usages — nombreux et variés.

Vente—Constante tout le long de l'année.

Satisfaction — trouvée dans l'emploi de l'article — doit faire faire les ventes par recommandation.

Bénéfice — Une proportion raisonnable de chaque vente.

Ecoulement—doit être rapide.

Il doit être soutenu par des aides publicitaires, enseignes, pancartes d'étalage, etc.

**ET IL DOIT ETRE
BIEN ANNONCE.**

Considérez maintenant le Poli O-Cedar. Comparez-le avec cette liste et voyez s'il ne possède pas chacune des caractéristiques de vente ci-dessus mentionnées.

Commandez à votre fournisseur de gros.



Channell Chemical Co., Limited, Toronto.

O-Cedar Polish

Les Insulateurs "3450" sont pour ainsi dire indestructibles

Ils sont si durs et si solides qu'ils résistent à des épreuves auxquelles les moteurs ou les engins ne sont jamais soumis.

On peut les chauffer à blanc puis les tremper dans l'eau — leur donner des coups de marteau — les enfoncer dans un morceau de plomb — les laisser tomber à terre, sans en entamer ou en faire craquer la porcelaine.

Vous rendez-vous compte des services qu'ils vous rendront pour votre allumage?

 **Champion**

Les Bougies d'Allumage de Confiance

ont toutes les insulateurs 3450. Chaque automobile, camion, tracteur, engin de ferme, canot automobile, motocyclette ou aéroplane a une bougie qui lui fera rendre un meilleur service.

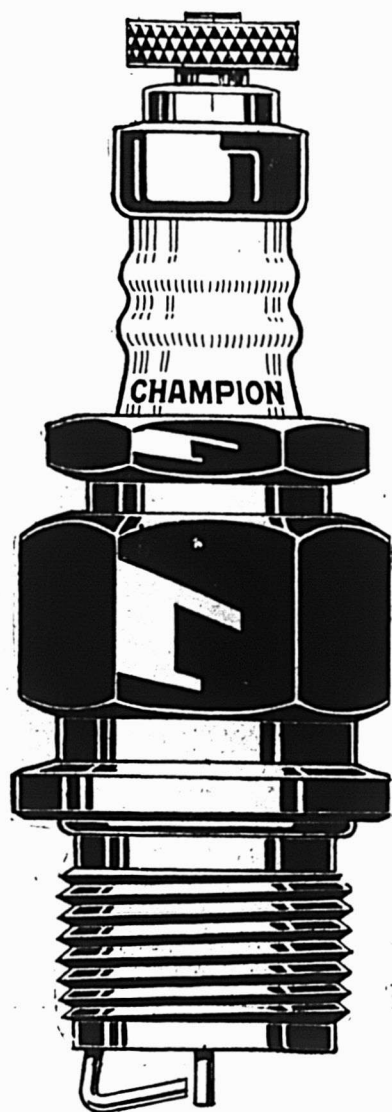
La connaissance des services rendus par les Champions aide les clients à faire leur choix et facilite la vente pour les marchands.

Profitez de notre campagne de publicité en faisant des étalages de Champions et en déployant nos enseignes. Cela vous mettra des dollars dans la poche avec un minimum d'efforts.

Tenez votre stock de Champions au complet et tirez tout le parti possible de nos annonces.

Champion Spark Plug Co., of Canada, Limited
Windsor, Ontario

La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage et la seule fabriquant des Champions.



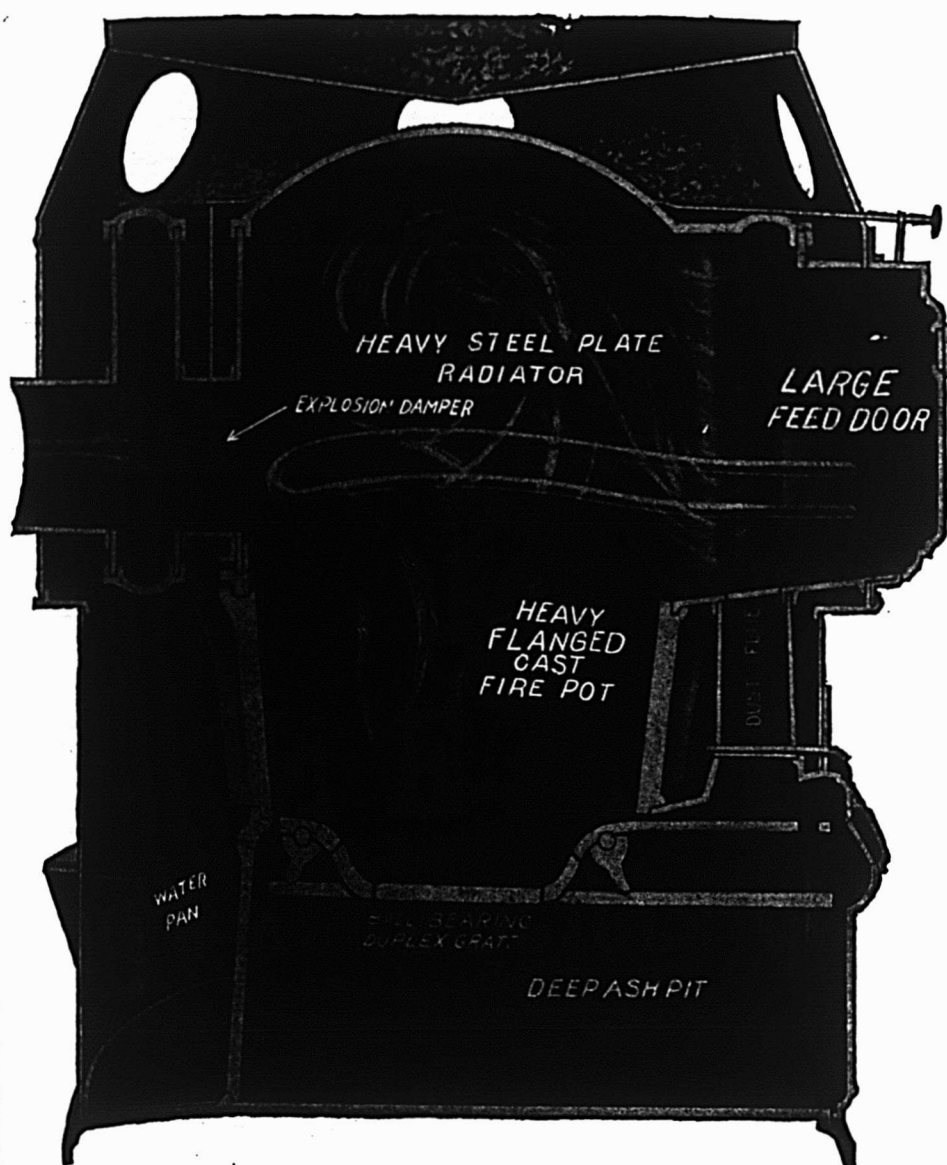
Champion A 43
7/8 pouce, 18 long.
Prix, \$1.00.

Pour grosses voitures, camions, tracteurs et engins de ferme.

Cela vous paiera de tenir la

NEW IDEA

Fournaise à air Chaud



La raison qui nous fait dire que cela vous paiera de tenir la fournaise NEW IDEA, c'est qu'une fois installée vous n'entendrez jamais que des louanges de la part de votre client.

Mieux encore, tout homme qui emploie la fournaise NEW IDEA devient un propagateur et vous aide à faire de nombreuses ventes. Nous savons cela parce que les marchands nous l'ont dit.

Il n'y a jamais eu une meilleure fournaise depuis que nous avons débuté en affaires il y a plus de soixante-quinze ans.

Ecrivez pour avoir le catalogue

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

75 ans de succès dans la fabrication
 REPRESENTANTS POUR L'OUEST
 W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
 F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

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

SOUVENIR

Fournaise à eau chaude

**Brûle du Charbon ou du Bois. - De Vente Rapide.
Bon Bénéfice.**



Cette fournaise est une merveille pour le prix. C'est un des articles qui se vendent le mieux dans notre usine. Faite en petites dimensions qui la rendent particulièrement convenable pour être employée dans les habitations ouvrières.

Faite avec un foyer d'une seule pièce, fortement ondulé et garni d'une grille modèle Smythe triangulaire, reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

La fournaise Souvenir peut être vendue à un prix étonnamment bas en vous laissant néanmoins un bénéfice très rémunérateur.

Vous plairait-il que nous vous adressions par la poste notre nouveau catalogue décrivant notre ligne complète de fournaises, poèles, cuisinières et quincaillerie pour construction?

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

REPRESENTANTS POUR L'OUEST

W. C. CHESTER, Rue Hamilton, VANCOUVER
F. C. MOORE, 134½ Avenue Higgins, WINNIPEG

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



Ponceaux en acier ondulé

Ponceaux d'un seul morceau, fabriqués avec le meilleur métal ondulé, galvanisé ou recouvert d'asphalte, rivé soigneusement, constituant des ponceaux d'une force extraordinaire et d'une grande durée à meilleur marché que n'importe quel autre pont. Ces ponceaux ne se brisent pas, ne se détériorent pas et ne souffrent

aucun dommage par la gelée. Ils exigent moins de travail pour leur installation; ils ne s'affaissent pas si on néglige de les entretenir.

Nos ponceaux en métal ondulé breveté, de toutes les dimensions, ont toujours donné parfaite satisfaction partout où ils ont été employés. Et cela, parce qu'ils répondent à toutes les exigences: bon marché, durée, transport facile, solidité, à l'épreuve des détériorations par l'eau.

Nous sommes en état de fournir n'importe quel grandeur à bref délai. Nous nous ferons un plaisir de vous donner la liste de nos prix pour vous démontrer que nous fournissons les meilleurs ponceaux à meilleur marché que n'importe quel autre constructeur.

The Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Limited

ST. JEAN. P. Q.

VIKO



Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminium

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Speciality Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec

BISSONNETTE & BISSONNETTE

54 Rue Notre-Dame Est,

Chambre 18,

MONTREAL.

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

EN GROS SEULEMENT

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

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

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

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

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,
Montréal

Dans une classe par elle-même

La toiture Paroid NEPONSET a donné satisfaction depuis tant d'années qu'elle est maintenant reconnue comme la toiture préparée la plus parfaite et la plus économique que l'on puisse obtenir pour les habitations, les usines industrielles ou les bâtiments de ferme.

Les architectes la spécifient, les constructeurs lui accordent leur faveur, et les consommateurs la désirent, parce que c'est la toiture revenant le meilleur marché par an qui puisse être posée.

Les marchands qui tiennent NEPONSET augmentent leurs ventes de toitures parce qu'il est plus facile de vendre Paroid avec une plus grande marge de bénéfice.

La Paroid NEPONSET est la meilleure toiture préparée en feuille qui puisse être faite; fabriquée avec du feutre de chiffons de haute qualité, entièrement saturée et enduite d'asphalte et recouverte de talc gris ou de poussière d'ardoise naturelle rouge ou verte. Elle est résistante au feu, attrayante et imperméable. Emballée en rouleaux de cent ou deux cents pieds contenant les clous galvanisés pour toitures, le ciment et les instructions complètes pour la pose.

Ecrivez pour avoir prix et renseignements sur la ligne complète NEPONSET de matériaux de construction.

BIRD & SON LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

Usines: HAMILTON, Ont. - - - PONT-ROUGE, Qué.

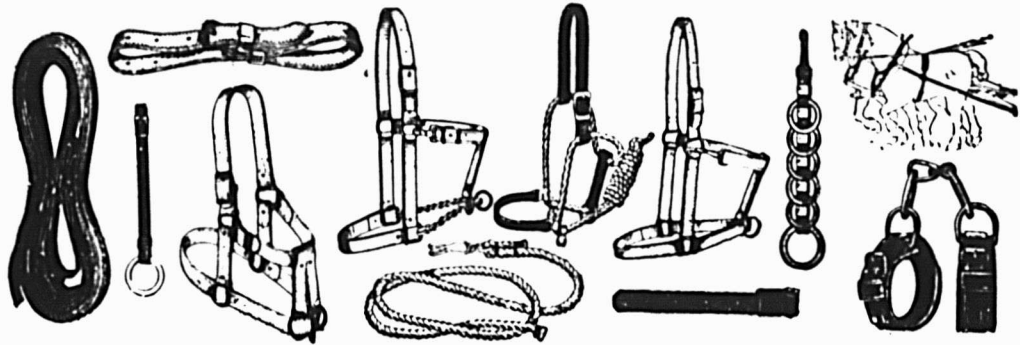
Bureau de MONTREAL: 37 Rue St-Antoine.

Les Toitures NEPONSET

NEPONSET ROOFS



Spécialité de Harnachements de Griffith



Harnais complets, licous, guides, traits, longes pour la jambe, courroies de mors, attaches, courroies de collier, colliers, coussins de fatigue, quincaillerie pour harnais, — tout article de harnachement.

M. le marchand, lorsque vous achetez des harnais et des spécialités de harnachement de Griffith, vous avez des articles de haute qualité que vous pouvez vendre à des prix raisonnables tout en faisant un bon bénéfice.

Demandez le catalogue complet et la liste de prix.

G. L. Griffith & Sons
Limited

“Toujours en tête”

Stratford, Ont.

Représentant pour Québec: J. R. LAPOINTE, Boîte 45, Rue St-Jean, Québec, P. Q.

Tôles Galvanisées

“Queen’s Head”



Absolument la meilleure tôle sur le marché aujourd’hui. Bien que légèrement plus chère, la haute qualité fait plus que compenser la différence.

Demandez à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

John Lysaght, A. C. Leslie

Ltd

Manufacturiers

BRISTOL, Angleterre.

& Co., Ltd

Agents pour le Canada

MONTREAL.

LA FORCE D’UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS

ONTARIO



Ford

Touring Car

Cent quatre vingt dix
mille clients satisfaits
en Canada aujourd'hui

Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford, Ontario

25

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

Elles s'harmonisent Avec les Effets Décoratifs

Emaillées blanc de neige, marbre, etc.

Les cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

**Hygiéniques, incombustibles,
immarquables**

peuvent s'harmoniser avec les plus beaux agencements et les plus jolis effets décoratifs.

Les cloisons d'acier pour W. C. sont des cloisons solides et durables. Elles ne se bombent ni ne se gauchissent jamais et présentent toujours une surface bien unie.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

Ecrivez pour avoir les prospectus.

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

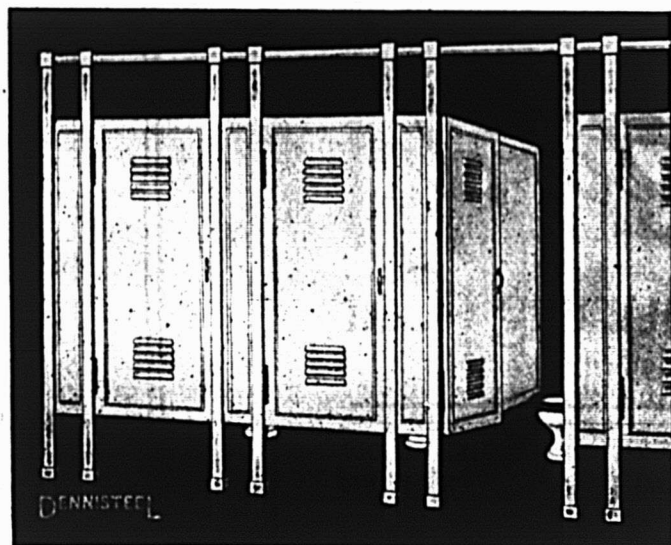
LONDON
CANADA

HALIFAX,
MONTREAL,

OTTAWA,
TORONTO,

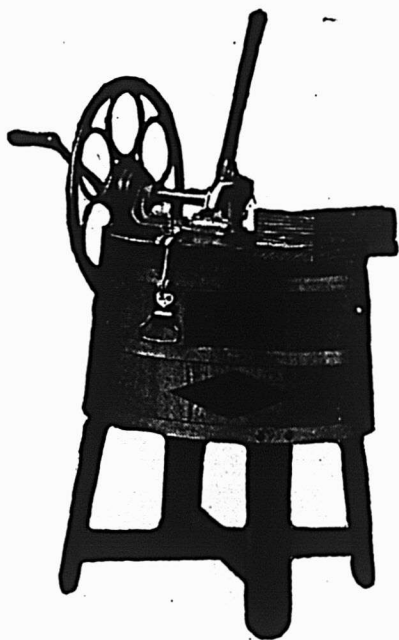
HAMILTON,
WINNIPEG,

CALGARY,
VANCOUVER.



Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



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

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

MORROW

Ne tâtonnez pas

Ne courez pas de chances

Soyez sûr de votre terrain

Employez les mèches (drills)

Morrow

INGERSOLL

CANADA.

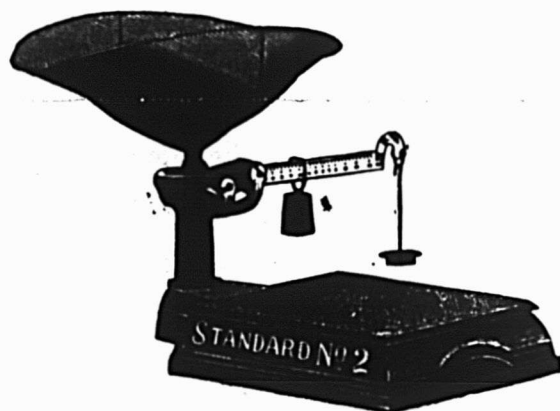
Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 4

M. le Marchand de Quincaillerie

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

—SI NON, VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION
UNION
240 LBS



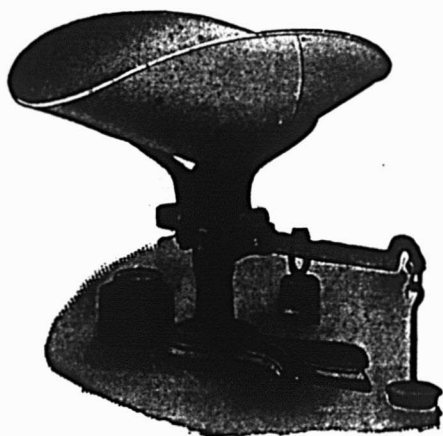
REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

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

Balances Imperial Standard & Champion Jewel

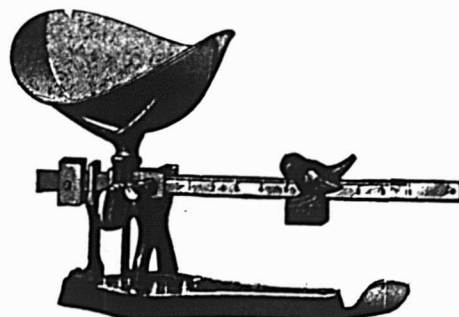
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

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



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

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



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

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



Le Peintre Luxeberry dit :

“EPARGNER LE VERNIS, C'EST CACHER LE FINI”

Les constructeurs d'habitations devraient apporter le même soin au choix du vernis qu'à la sélection des bois pour l'agencement intérieur. Les plus beaux intérieurs en bois naturel peuvent facilement être gâchés par l'emploi de finis mauvais ou mal appropriés. J'emploie les vernis, émaux et teintures de Berry Brothers, parce qu'ils produisent les meilleurs résultats possibles comme fini artistique du bois.

L'étiquette “Berry” est le seul argument de vente qu'exigent la plupart des acheteurs de vernis.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Walkerville, Ontario.

29 Rue Latour, Montréal, P. Q.

Tél. Main 1521

LESSIVEUSES CONNOR

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

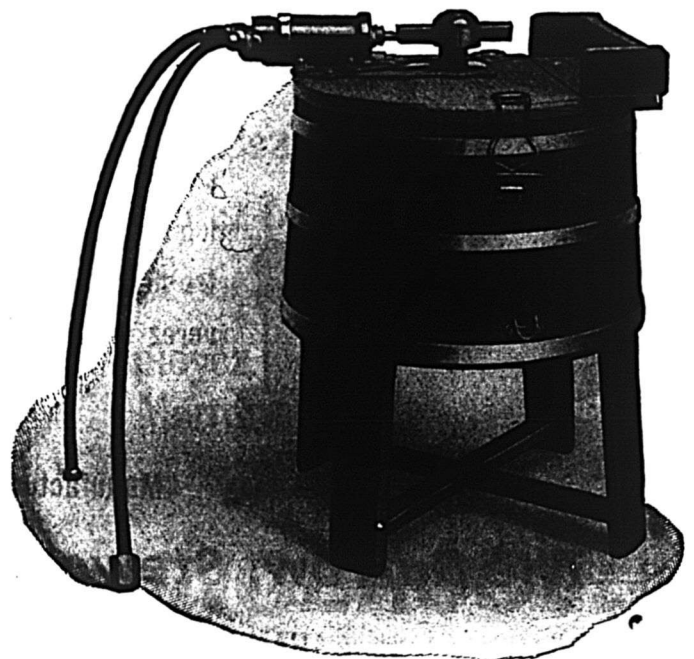
Les machines à laver “CONNOR” sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles “CONNOR” se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits “CONNOR” envoyez-nous une carte postale 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.

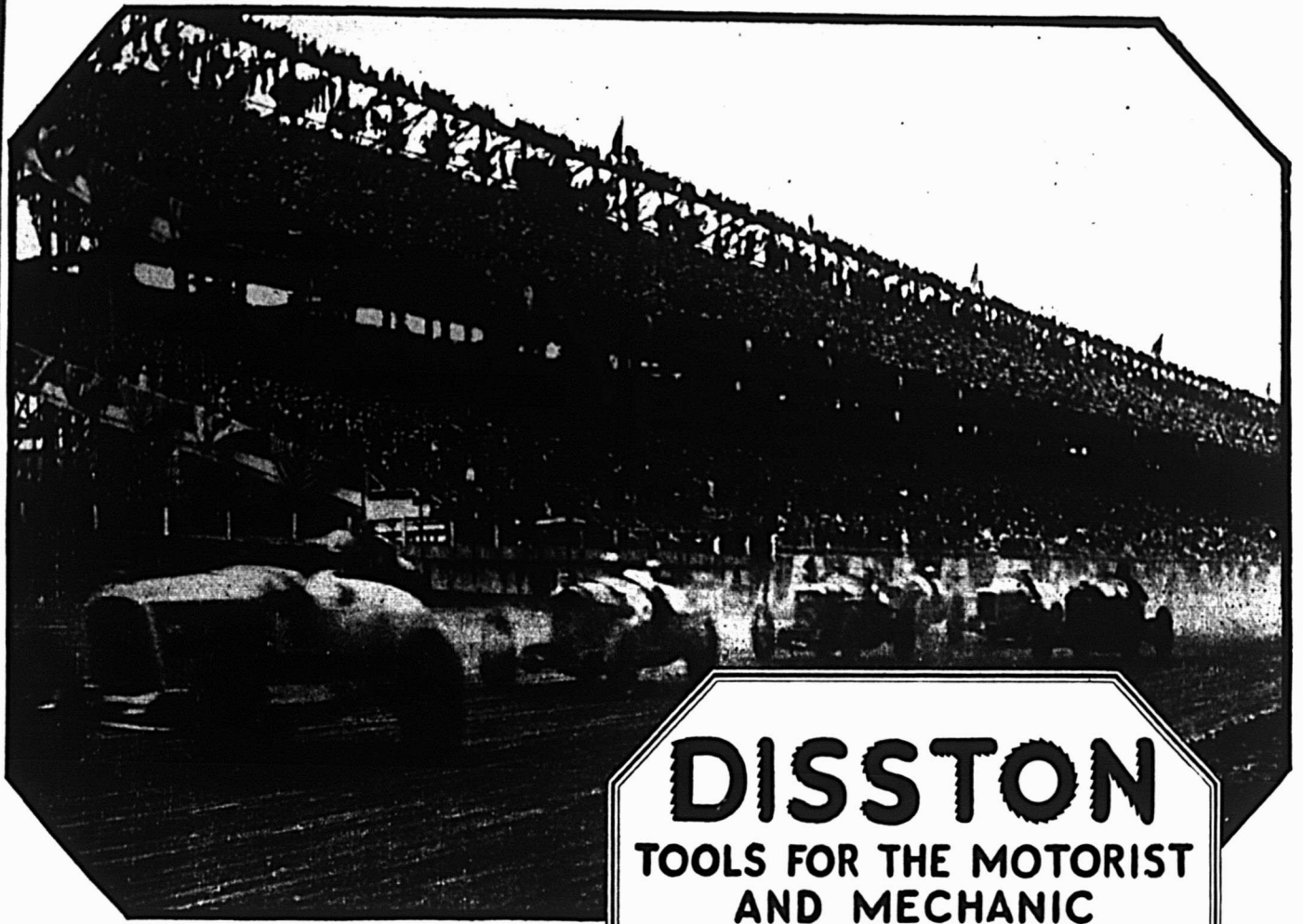
Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

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.





DISSTON

TOOLS FOR THE MOTORIST AND MECHANIC

Vendez à l'automobiliste et au mécanicien de BONS outils — ou il est préférable de ne pas faire la vente.

Peu d'ouvriers soumettent leurs outils à un effort aussi grand que le font les mécaniciens qui travaillent sur les automobiles ou les moteurs. Un mauvais outil ne peut certainement pas faire l'ouvrage; si vous vendez ce genre, la conséquence sera des clients mécontents.

Le détaillant qui vend les outils Disston fait double profit—il établit son commerce au moyen de clients satisfaits et il obtient un écoulement rapide.

Avez-vous vu le nouveau "Kleen-Spark" Disston -- un outil double en un seul, avec couvercle pratique à chaque bout, une extrémité est une lime aimantée, l'autre une lame de couteau — pour nettoyer les bougies d'allumage? Un outil très compact et efficace qui n'est guère plus grand qu'un crayon -- un outil que l'automobiliste réclamait depuis longtemps.

Connaissez-vous le tournevis Disston 38 — "le plus fort tournevis qui se fasse"? Et les curettes Disston pour mécaniciens? Et les scies et lames Disston?

Les limes aimantées Disston sont de REELLES limes; faites avec soin et précision en acier Disston de haute qualité; faites pour résister à l'ouvrage pour lequel elles sont destinées

Ces outils sont tous du même acier de haute qualité et leur façon est celle qui fait de la scie à main Disston la qualité standard dans le monde entier.

Demandez à votre fournisseur de gros des informations complètes, ou écrivez-nous.

HENRY DISSTON & SONS, LTD
TORONTO, CANADA

Succursale: Vancouver, C. A.



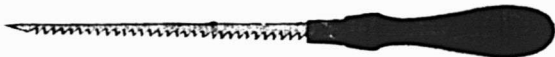
DISSTON KLEEN-SPARK



DISSTON MAGNETO FILE



DISSTON NO.38 SCREW DRIVER



DISSTON NO.95 KEYHOLE SAW AND PAD



DISSTON MACHINIST SCRAPER



DISSTON HACK SAW FRAME & CHROMOL BLADE

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

Raisons raisonnables

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

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

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

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

Styles

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



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS
POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES,
DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES DE QUINCAILLERIE.

Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY,
LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, - - - CANADA

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

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

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

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

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

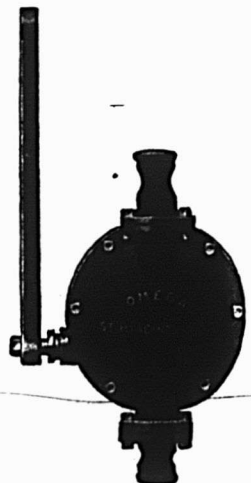
No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

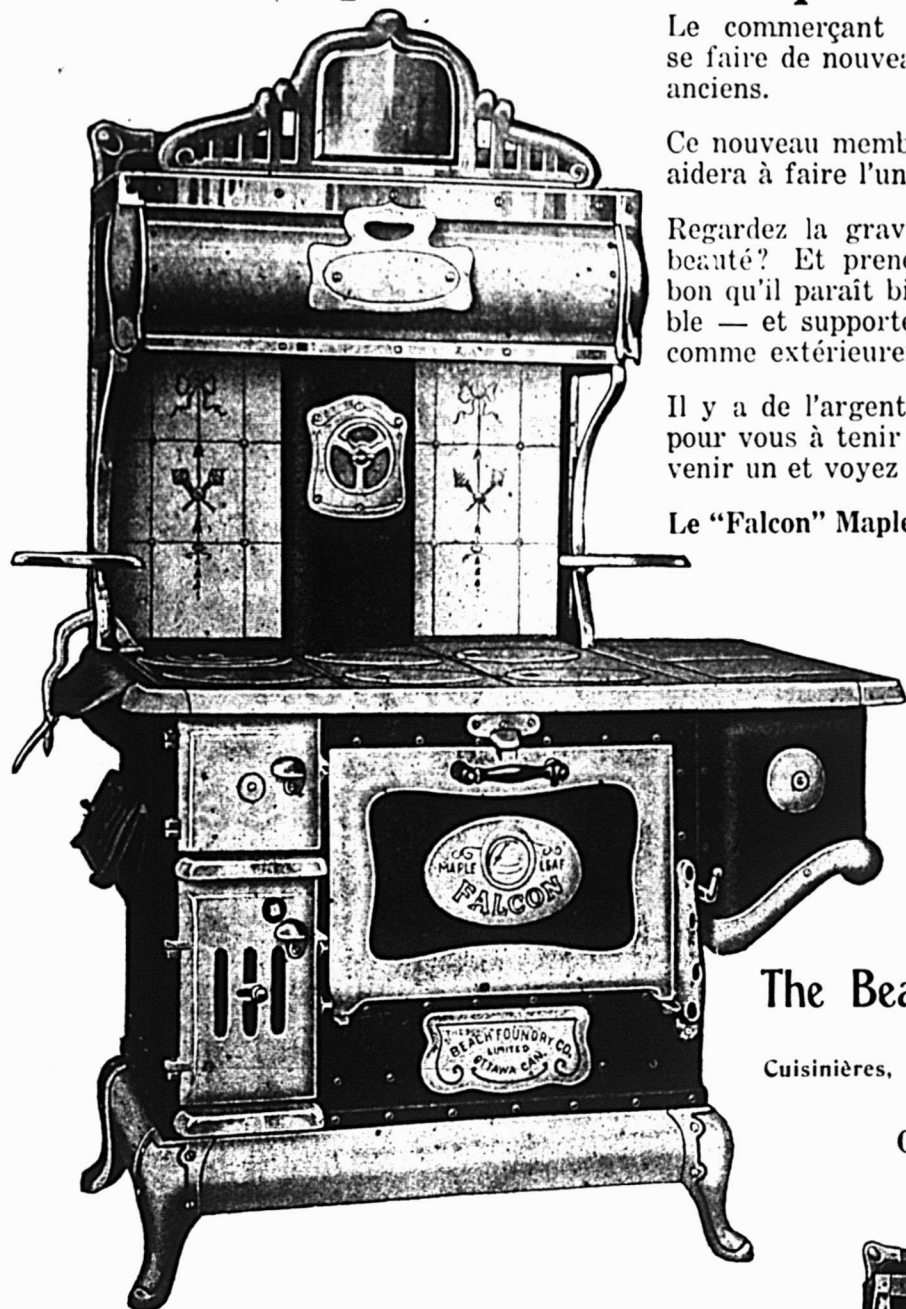
EN VENTE CHEZ LES
MARCHANDS DE GROS

**OMEGA MACHINERY
COMPANY**
ST-HYACINTHE, P.Q.



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

Un nouveau poêle de cuisine qui va faire des amis



Le commerçant prospère doit continuellement se faire de nouveaux amis tout en conservant les anciens.

Ce nouveau membre de la ligne Maple Leaf vous aidera à faire l'un et l'autre.

Regardez la gravure! Ce poêle n'est-il pas une beauté? Et prenez notre parole — il est aussi bon qu'il paraît bien — Il est solide — et véritable — et supporte l'inspection — intérieurement comme extérieurement.

Il y a de l'argent et de la satisfaction à gagner pour vous à tenir le nouveau 'Falcon'. Faites-en venir un et voyez comme il se vendra rapidement.

Le "Falcon" Maple Leaf se fait en deux grandeurs

- 18" Four de 18 x 19 x 12½
- 20" Four de 20 x 19 x 12½
- Dimension du dessus pour le 18" 43½ x 27
- Dimension du dessus pour le 20" 45 x 27

AVEZ-VOUS NOS LISTES COMPLETES ET TARIFS DE POELES ET CUISINIÈRES? DEVONS-NOUS VOUS LES ENVOYER?

The Beach Foundry Co., Ltd.

Cuisinières, Poêles et Fournaies Maple Leaf

OTTAWA, CANADA.

Détails du nouveau "Falcon"

Modèle—Gracieux, garnitures nickelées, sans grosses ciselures, bien proportionné, fortement nickelé.

Corps—Fait en fort acier plané. Toutes les parties venant en contact avec la chaleur extrême sont protégées par de l'amiante et renforcées avec de la fonte.

Foyer—Fait du modèle le plus nouveau et le plus apprécié. Soigneusement proportionné à la dimension du dessus, du four et des espaces de tirage, de façon à donner les meilleurs résultats. L'arrière du foyer est à sections et les parois sont perpendiculaires et bien ventilées. Les grilles qui conviennent pour le charbon ou le bois sont du fameux type duplex avec poignées perfectionnées. Si l'on ne désire employer que du bois, une grille spéciale à bois peut être fournie. Les grilles peuvent être enlevées sans aide d'aucun outil et sans déranger les parois du foyer. Brûle du bois de 2¼ pouces.

Le four—Fait en tôle d'acier épaisse. Le fond est muni de supports en fonte épaisse qui l'empêchent de se déformer ou de céder, et le dessus est fait de deux plaques d'acier, séparées par une épaisse feuille d'amiante.

La porte du four—Est de type perfectionné à ressort équilibré, muni d'un thermomètre pour enregistrer le degré de chaleur, et d'une poignée ne chauffant pas. Un dispositif à ressort maintient la porte fermée.

Le registre à tirage direct—Du type à coulisse, établi pour donner le plein contrôle des éléments calorifiques.

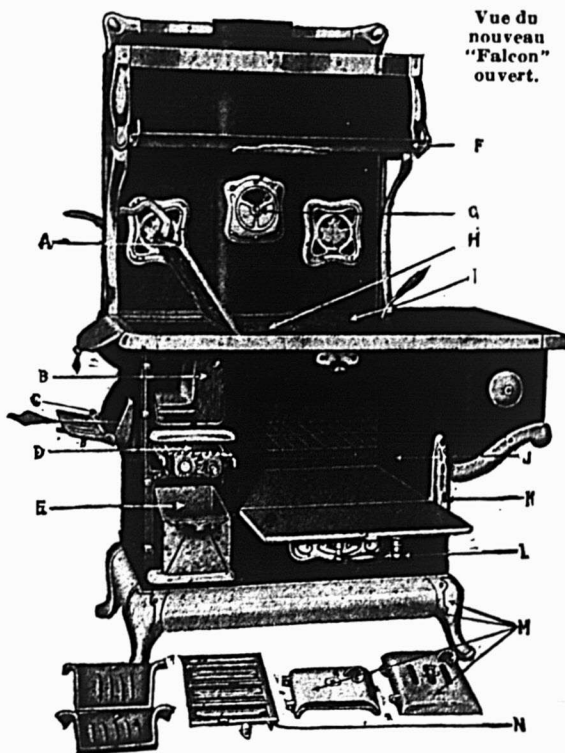
Le dessus—Est du modèle à sections — les sections, les centres et les couvercles étant garnis de fortes côtes. Un couvercle à réduction est fourni avec chaque poêle. La partie avant est munie d'un élévateur permettant de faire la grillade ou d'ajouter du combustible dans le feu.

Le devant—Entièrement fait en fonte de fer et garni d'une porte d'alimentation avec combinaison de porte à tirage et à escarbilles.

Le réservoir—Fait en cuivre étamé épais.

La base—Du modèle hygiénique surélevée pour permettre de balayer en dessous.

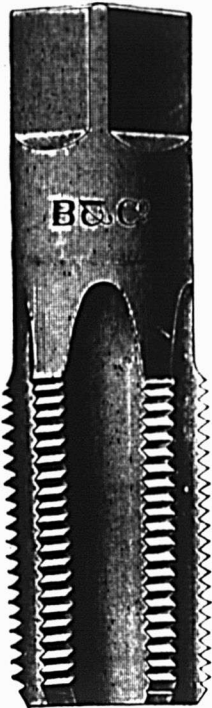
Le réchaud—Très large et muni d'une combinaison pour le réglage du tirage. Fait en divers types.



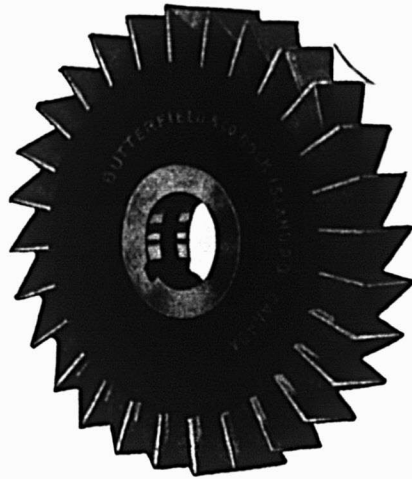
Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

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

BUTTERFIELD



*Les outils qui établissent
le Standard reconnu
pour la pré-
cision et la
vitesse.*



La haute réputation incontestée des outils Butterfield et la situation qu'ils ont acquise parmi les mécaniciens en Canada sont une source directe de profits pour les quincaillers qui exposent les Butterfield dans leurs rayons d'outils. L'excellence de ces outils des plus efficaces n'est concurrencée que par leurs splendides qualités de vente pour le marchand.

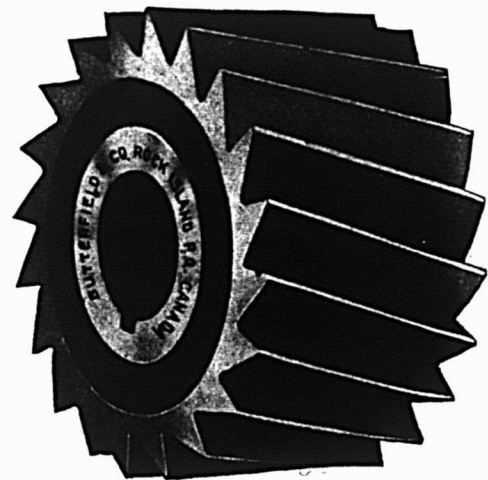
Les outils Butterfield sont si intimement liés à la vie des fabriques et usines de l'Industrie Canadienne, que le mot Industrie rappelle immédiatement les Butterfield à l'esprit des mécaniciens.

Les acheteurs d'outils du Canada représentent un terrain tout préparé pour les Butterfield et le quincailler les trouve profitables à vendre.

Butterfield & Co., Division

UNION TWIST DRILL CO.

ROCK ISLAND, QUEBEC



BUTTERFIELD

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



Un genre de Glidden en appelle un autre

La conséquence est une demande incessante de Glidden. Une bonne réputation créée par une publicité constante apporte les premiers ordres. Ensuite les bons résultats, joints à la publicité SUIVIE, continuent à les faire venir.

La peinture "Endurance" de Glidden est un genre NOUVEAU récemment ajouté à la ligne Glidden. La même qualité que les propriétaires de navires et les manufacturiers en général, ont employée depuis près de 50 ans est maintenant à la disposition du propriétaire particulier.

Si vous n'êtes pas encore au courant de notre proposition spéciale de peinture, écrivez-nous aujourd'hui.

THE GLIDDEN COMPANY, LTD., Toronto, Ontario.
SUCCURSALES: Montréal et Winnipeg.

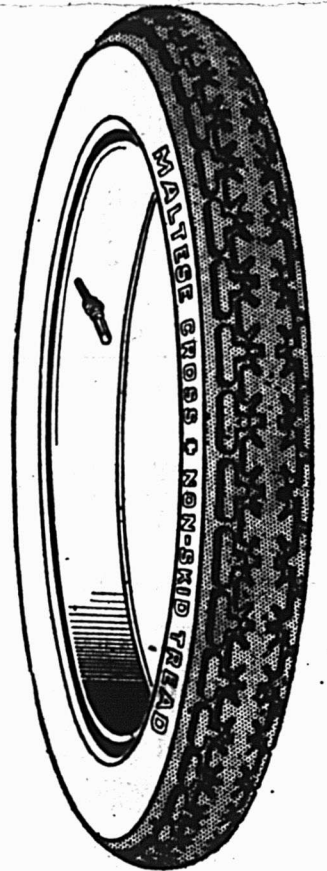
GLIDDEN

EVERYWHERE ON EVERYTHING

BEAUCOUP DE NOUVEAUX PNEUS SONT NÉCESSAIRES

Voulez-vous faire l'affaire?

Beaucoup d'autos ont été sur la route assez longtemps pour demander des pneus neufs. Pourquoi ne donnez-vous pas instruction à vos commis de suggérer les pneus et chambres à air à tout automobiliste qui entre dans votre magasin? Vous trouverez que cela aide les ventes.



Les Pneus

“Gutta Percha”

avec l'empreinte de la Croix, sont employés de plus en plus pour garnir les quatre roues. Vous pouvez les recommander. Ce sont “Les Pneus qui Donnent Satisfaction”. Tenez votre stock au complet --- vous pouvez perdre une vente si vous ne le faites pas.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Fabrique: Toronto.

Succursales dans toutes les principales villes du Canada.

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

SAMSON

Tracteur Model M

Le tracteur pour servir toute l'année

Si vous jugez le tracteur Samson par la valeur de son utilité, vous comprendrez rapidement pourquoi tant de fermiers de votre localité en ont acheté. Le Samson Modèle M n'est pas uniquement un appareil de force motrice pour labourer ou combler les silos. Il peut être utilisé presque à chaque mois de l'année. Il vous épargnera de l'argent dans presque toutes les opérations de vos travaux de ferme.

Au printemps le Samson est la machine idéale pour la préparation des semis. Il tire une charrue à deux ou trois socs, — une herse à disque tandem — deux herses à dents de vingt pieds — deux semoirs de quatre chevaux. En été, le Samson facilite le travail du battage. A l'automne, il fournit toute la force motrice nécessaire pour le comblage des sillons, la moisson et est encore prêt à faire un travail préparatoire de labourage d'automne.

Pendant la saison froide, le Samson est tout désigné pour scier le bois et pour aider à tous les autres gros travaux d'hiver.

Samson Tractor Company

OF CANADA, LIMITED

Compagnie Subsidaire de General Motors of Canada, Limited,
OSHAWA, - ONTARIO.

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

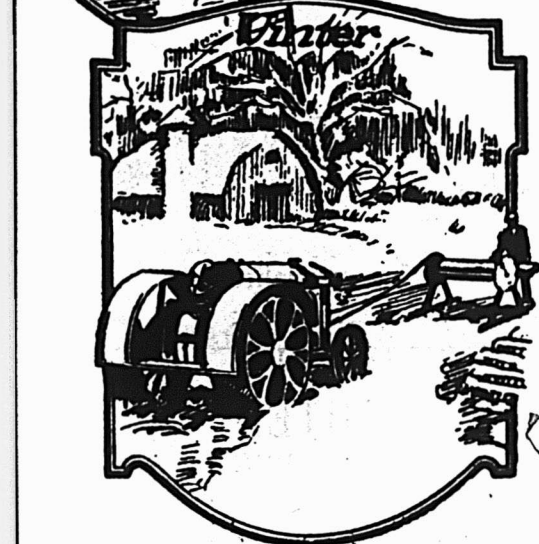
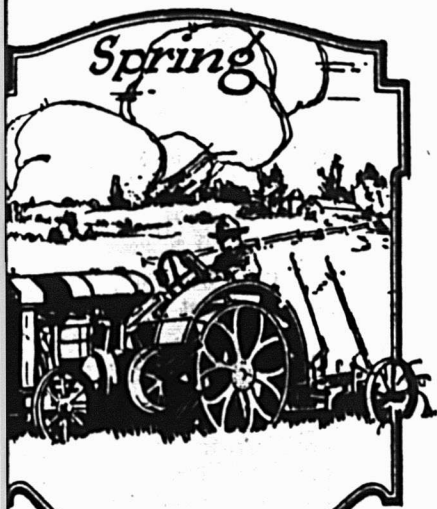


Table Alphabétique des Annonces

A		Couillard, A. 80	Griffith 8	N	
Ames Holden McCready . . . 23		Connor & Son 12	Gunns Ltd 76	National Varnish 55	
American Pad & Textile . . . 14		Connor Bros 72	Gutta Percha Rubber Co. 18	Nova Scotia Steel Co. . . . 28	
Aluminum Specialty 6		Clark, Wm 72	General Motors 19		
Assurance Mt-Royal 80		Côté & Lapointe 70	H		
		Commission de l'Exposi- tion de Québec 70	Hatton 58	O	
B		D		O	
Banque d'Epargne 78		Dennis Wire 10	Hamilton Stove & Heater Co. Ltd 4-5	Old City Mfg Co 73	
Banque Molsons 78		Disston Saw 18	Hurtubise Ltée 14	Ottawa Paint Works' Couverture	
Banque d'Hochelega 78		Dom. Cannery Ltd 75	Hébert, L. H. 6	Omega Machinery 14	
Banque Nationale 78		Dom. Corrugated Steel Pipe 6	Hobbs 20	P	
Banque Provinciale 78		Dom. Linseed Oil 34	I		
Barnett 30		Duffy, J. J. & Co. 74	Imperial Tobacco 41	P	
Bird & Son 7		Dom. Cartridge 87	L		
British Colonial Fire 80		Doswell Lees 82	Lewis Bros 21	Palmolive 75	
Brodeur, A. 70			Leslie & Co. Ltd 8	Partridge Tire 27	
Brodie & Harvie 87			London Bolt 28	Pigeon & Lymburner 80	
Brandram-Henderson Couverture		E		Pedlar People 39	
Burrow Stewart Milne . . . 11		Ecole des Hautes Etudes 69	Légaré Automobile & Sup- ply Co Ltd 29	P. Poulin & Cie Ltée 70	
Butterfield & Co. Que. . . . 16		Eddy, E. B. & Co. 76	M		
Berry Brothers 12			Mathieu (Cie J. L.) 69	R	
Beach Foundry 15		F		Ramsay & Son 26	
Blue Bird 24-25		Fairbank Ltd, N.K. 77	Maxwells Limited 10	Robinson, C. E. 69	
C		Fontaine, Henri 70	Montbriand, R. 80	Ruel Limitée, Edouard 38	
Canada Foundries 30		Ford Motor 9	McClary Mfg Co. 22	S	
Canadian Postum Cereal 74			Macdonald W. C. 56	Shambook & Co. 28	
Canadian Nat. Carbon 40		G		Steel Co. 31	
Canadian Salt 67		Galt Brass Couverture	Montreal Biscuits Co. 69	Stauntons, Ltd. 26	
Champion Spark Plug 3		Gagnon, P.-A. 80	Morrissette, N. 74	Simms & Co. I. S. 26	
Channell Chemical, Couverture		Garand, Terroux & Cie . . . 80	Morrow Screw & Nut Co. 10	Still Mfg Co 8	
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80		Georgla Turpentine 28	McArthur 30	Superior Macaroni Co 77	
		Gillette Safety Razor 35	Meunier Clément 70	Sun Life 80	
		Glidden Varnish 17	McArthur Irwin 32-33	Steel Trough & Mch 30	
				T	
				Tower Canadian 30	

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur
demande.

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

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

TENEZ-VOUS TOUJOURS EN RAPPORT AVEC NOUS

NOUS POUVONS REpondre A VOS BESOINS D'ACHAT AU MEILLEUR DE VOS INTERETS.

Notre stock est un des mieux assortis et est le mieux garni que vous puissiez trouver. Notre personnel est rompu aux exigences des marchands-quincailliers de notre province et sait ce qui convient à leur commerce.

En vous adressant à nous, vous avez donc toute garantie de livraisons promptes et satisfaisantes.

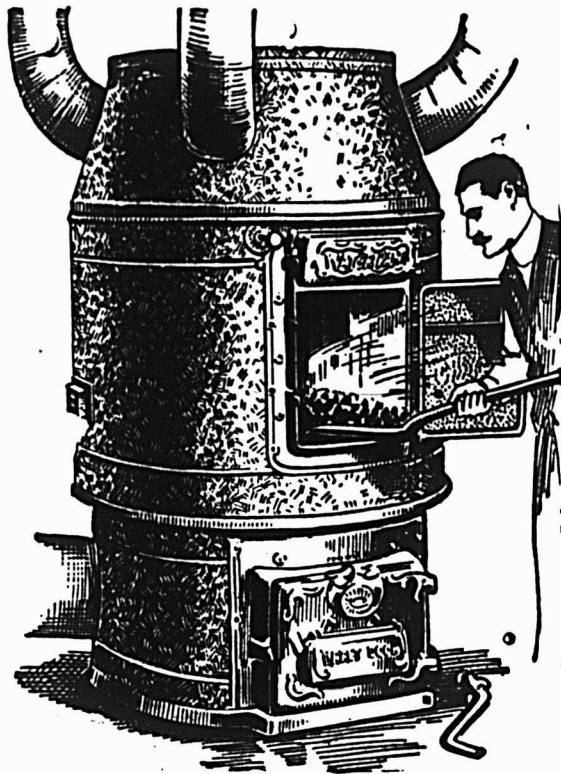
Consultez notre catalogue, demandez nos voyageurs, écrivez, télégraphiez ou téléphonez, vous serez toujours servi à souhaits.

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury ∴ ∴ MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 5102

Assure une chaleur constante pendant tout l'hiver



RAREMENT un client est plus particulier sur la qualité d'aucun objet de son intérieur qu'il ne l'est sur celle de sa fournaise.

LORSQU'IL entre dans un magasin pour acheter une fournaise, il est uniquement influencé par son aspect solide et la réputation de confiance de la maison qui la fabrique.

SI c'est une fournaise SUNSHINE, il reconnaît immédiatement que c'est un appareil de chauffage qui lui assurera une distribution égale et économique de chaleur dans toute sa maison pendant tout l'hiver. Et lorsqu'il connaît la réputation de la maison qui la fait—qu'il sait que cette maison est la plus grande et

la plus prospère de son genre dans tout l'Empire Britannique, la tendance d'acheter devient doublement forte.

LE marchand qui tient les fournaises Sunshine se plaint rarement d'un ralentissement d'affaires.

Une Sunshine se vend par ses qualités qu'aucune autre fournaise ne peut se vanter d'avoir.

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON,

MONTREAL.

MAINTENANT— LES PNEUS AMES HOLDEN

EMPREINTE "UNIVERSAL"

Pneus durables et recommandables,
Fabriqués en Canada et portés à un
degré de qualité qui assure à l'acheteur
de pneu le grand maximum de service
pour chaque cent du prix d'achat.

Garanti

Chaque pneu portant le nom Ames
Holden et un numéro de série est garanti
exempt de toute imperfection comme
matériel ou façon.

Notre garantie de milléage procure
un client satisfait.



Chambres à air grises et rouges.

Détaillants: Ecrivez pour avoir
liste de prix et section échantillon.

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax,

St. John,

Québec,

Montréal,

Ottawa,

Toronto,

London,

Winnipeg,

Regina,

Saskatoon,

Edmonton,

Calgary,

Vancouver.

Un message d'opportunité pour vous



Les idées de ventes extraordinaires ne se présentent qu'une fois dans une génération.

Blue Bird

en est UNE

COMME vous lisez cette annonce, les machines électriques à laver le linge "BlueBird" sont actuellement en train de se faire à Brantford—non pas "assemblées" ou "peintes" à Brantford, mais FABRIQUEES A BRANTFORD d'un bout à l'autre, dans une usine moderne, bien équipée. C'est un produit absolument canadien, fait par des Canadiens pour les Canadiens et les citoyens de l'Empire Britannique et financé entièrement par des capitaux canadiens. Au point de vue du matériel, du dessin, de la façon et du fini, c'est un produit parfait, digne de porter le prestige de l'habileté canadienne aux quatre coins de l'Empire Britannique et même au-delà.

Maintenant il est absolument essentiel pour vous, détaillant, d'apprécier l'importance qu'ont aujourd'hui dans le monde les appareils électriques pour la maison. La machine à laver électrique, en particulier, est sans contredit le plus important appareil domestique qui ait été inventé pour économiser le temps et le travail. Mais les immenses possibilités de ventes pour les machines à laver ne font que commencer à être appréciées. Le développement de ce commerce sera aussi merveilleux et aussi profitable que l'a été l'expansion de l'automobile. Pensez un peu, M. le détaillant, à ce que signifie ce développement comme ventes et comme revenu pour vous et pour les milliers d'autres détaillants du Canada.

Une des "planches" les plus solides de notre plateforme de ventes consiste dans la coopération du détaillant. Notre méthode reconnaît la suprême importance du détaillant dans la mise en vente d'un appareil domestique. Notre plan de ventes lui permet de réaliser un maximum de bénéfices pour sa part dans la transaction. En mettant la machine à laver "BlueBird" entre ses mains par une méthode directe, nous évitons la nécessité d'une grande et coûteuse organisation pour embrasser l'espace entre l'usine du fabricant et la porte du détaillant. Nous faisons ainsi un réajustement des escomptes vers lesquels le commerce de détail a aspiré depuis des générations. Les escomptes de BlueBird vont à ceux à qui ils appartiennent réellement, à VOUS. Les détaillants de BlueBird vont avoir la coopération qui ne s'arrête que lorsque les machines à laver BlueBird sont entre les mains DU DERNIER consommateur — votre client.

Une invitation

Si vous ne pouvez visiter le foyer du "Blue Bird" à Brantford, tout au moins ne manquez pas de voir notre exhibit aux expositions de Toronto, London et Ottawa.

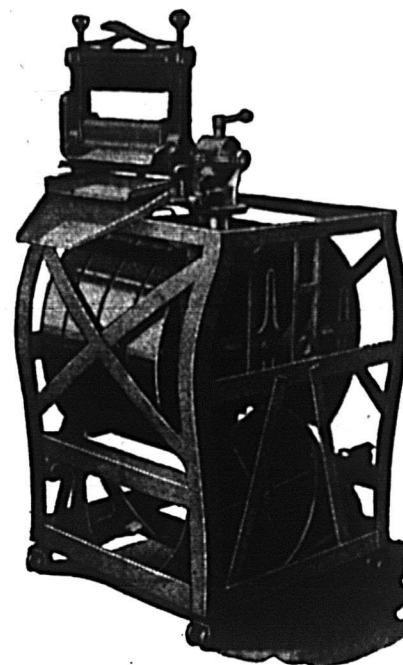


Blue-Bird Corporation, Limited
Brantford, Canada

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

LA MACHINE ELECTRIQUE A LAVER LE LINGE **Blue Bird**

Une suprême opportunité de ventes---et Pourquoi



Caisso extérieure enlevée pour montrer la construction de la machine à laver BlueBird.

Matériel — Le matériel avec lequel la BlueBird Canadienne est faite est d'une solidité et d'une qualité excédant de beaucoup toutes les conditions qu'une machine à laver peut être appelée à supporter. La qualité s'y retrouve d'un bout à l'autre de sa construction, sans aucune exception. Le moteur spécial à l'épreuve de l'eau qui la fait fonctionner, le tordeur tout en acier, le baquet en véritable feuille de cuivre étamé; tout y respire la qualité du meilleur degré.

Aspect — La machine à laver BlueBird est également un article d'une réelle beauté. Ses lignes sont robustes et gracieuses. Elle est finie d'une telle façon qu'elle plaît immédiatement à toute ménagère qui la voit, et ceci, comme vous le savez, est un facteur important pour la vente.

Vous êtes invité à visiter la fabrique de BLUEBIRD. Si vous pouvez venir, nous nous ferons un plaisir de vous montrer chaque opération de la fabrication des machines à laver BLUEBIRD. Vous trouverez une usine d'une capacité suffisante pour répondre au flot toujours grossissant des commandes qui y affluent, venant de nos détaillants de toutes les parties du Canada, car nous avons la ferme intention de développer systématiquement le marché de la machine à laver en Canada, par la coopération avec nos détaillants aussi bien que par notre publicité répandue dans toute la nation.

Voulez-vous nous écrire pour nous demander la brochure "Pay Dirt" actuellement sous presse et les détails du MARCHE EXTRAORDINAIRE DANS VOTRE ENTOURAGE pour les machines à laver, et comment nous nous proposons de vous aider à le développer et à en faire de l'argent!

La machine électrique à laver le linge de fabrication canadienne.

Blue Bird

ELECTRIC CLOTHES WASHER

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

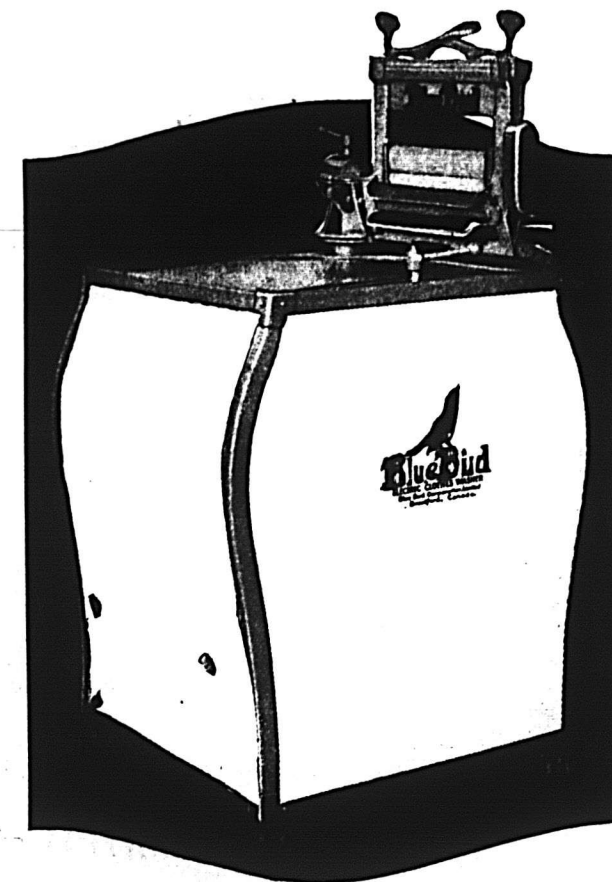
PARCE que la machine à laver électrique est une "spécialité", une pièce de machinerie, il est naturel, peut-être de la comparer avec des articles tels que l'automobile et le gramophone. Mais la machine à laver ne doit pas être classée avec ces articles de semi-luxe.

La machine à laver électrique est une stricte nécessité. C'est la plus grande aide pour la santé et le bonheur de la femme qui ait été inventée depuis une génération au moins. Lorsque vous vendez une machine à laver BlueBird, vous ne vendez pas une pièce de machinerie, — mais du bonheur, du confort, de l'économie et la suppression pour toujours de la tâche la plus dure de la femme et la plus désagréable — le lavage du linge.

Vous, les détaillants qui voulez vendre les machines à laver BlueBird, vous devriez connaître quelques-uns des principes du dessin et de la fabrication qui en font la machine idéale dans son genre.

La machine électrique à laver le linge BlueBird travaille d'après le principe "oscillant" qui s'est affirmé dans les épreuves pratiques comme le principe le plus efficace pour enlever la saleté du linge sans user pour ainsi dire les tissus les plus délicats.

Façon — Nous sommes prêts à déclarer sans réserve que la façon de la machine à laver BlueBird est d'un degré plus élevé et plus parfait qui ait encore jamais été atteint dans la fabrication de n'importe quelle machine à laver manufacturée ici ou dans tout autre pays.



FAITE EN CANADA
POUR LE COMMERCE CANADIEN
A BRANTFORD, CANADA.

BALAYEZ TOUT

LE COMMERCE DE BROSSES ET DE
BALAIS DE VOTRE
DISTRICT.



Vous pouvez le faire, en tenant les
MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES
SIMMS

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.
Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,	Brosses à chaussures,
Brosses à mains	Brosses à poêles,
Brosses à peinture,	Brosses à plancher,
	Brosses à habits

Prix et renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.
Siège social: Saint-Jean, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

"Sachez la surface et vous
sachez tout" *Peintures et Vernis*

Sur vos tablettes à peinture

et dans votre entrepôt d'emmagasinage, vous ne pouvez faire un usage plus profitable de l'espace qu'en emmagasinant les

PEINTURES ET VERNIS
de

RAMSAY

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

Depuis 1842, la demande s'en est constamment accrue et 1920 sera votre année la plus considérable dans la peinture, si vous vous spécialisez dans les produits de Ramsay. Vous ne pouvez vendre à vos clients une meilleure valeur. L'expérience de 78 années dans la fabrication des peintures et vernis est dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (11)

Toronto

MONTREAL

Vancouver

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



Cord or Fabric.

Pneus "Cord"

Depuis sa fondation, la compagnie P. E. Partridge Rubber Company, Limited, a sans hésitation suivi la méthode de ne donner à ses détaillants que des produits qui se vendent facilement, et de se créer par une qualité exceptionnelle une réputation enviable de confiance.

Pour répondre à la demande incessante de pneus "Cord" la compagnie a doublé la capacité de son usine, et elle produit maintenant, avec la suprême efficacité habituelle de Partridge, des pneus "Cord" d'une qualité et d'une valeur extraordinaires.

Tout marchand sait que les propriétaires d'autos sont disposés à payer plus cher pour des pneus "Cord" — s'ils sont certains d'avoir des pneus qui justifient leur prix.

Les pneus "Cord" Partridge font plus que justifier ce qu'ils coûtent. La force, la solidité et la confiance s'y trouvent — et ils prouvent leur économie en donnant un long terme de service satisfaisant, exempt de l'ennui des accidents de pneus.

Prouvez à vos clients que le prix ne doit jamais être pris en considération lorsqu'ils achètent des pneus Partridge — car les Partridge donnent toujours un excellent rendement sous le rapport du service.

The P. E. PARTRIDGE RUBBER CO., Limited
Guelph, - Ontario.

PARTRIDGE TIRES

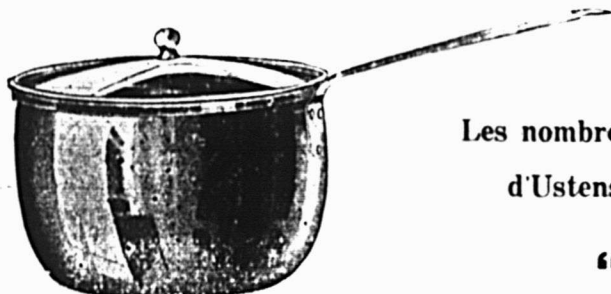
Game as Their Name

Ustensiles en Aluminium 'Duro'

Marque de fabrique

Le plus **DURO** durable

déposée
en Canada.



Casserole convexe avec couvercle s'adaptant intérieurement.
Pleine profondeur.

Les nombreux modèles exclusifs
d'Ustensiles en aluminium

"DURO"

font des ventes rapides.



Chaudron convexe avec couvercle s'adaptant intérieurement.
Pleine profondeur.



Bols de cuisine pratiques.

UNE LIGNE ASSORTIE ACTUELLEMENT PRETE A LIVRER.

Fabriqués par:

W. D. SHAMBOOK & CO.,

HAMILTON, Ont.

Représentants:

A. T. Chambers,
Vancouver.

L. T. Walls Sales Ltd
Winnipeg.

Rupert M. Watson,
Montréal.

Armstrong & Patterson,
St. John, N. B.



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

Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

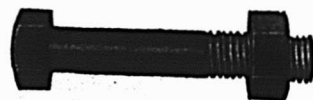
MANUFACTURIERS

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. — Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

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



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

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

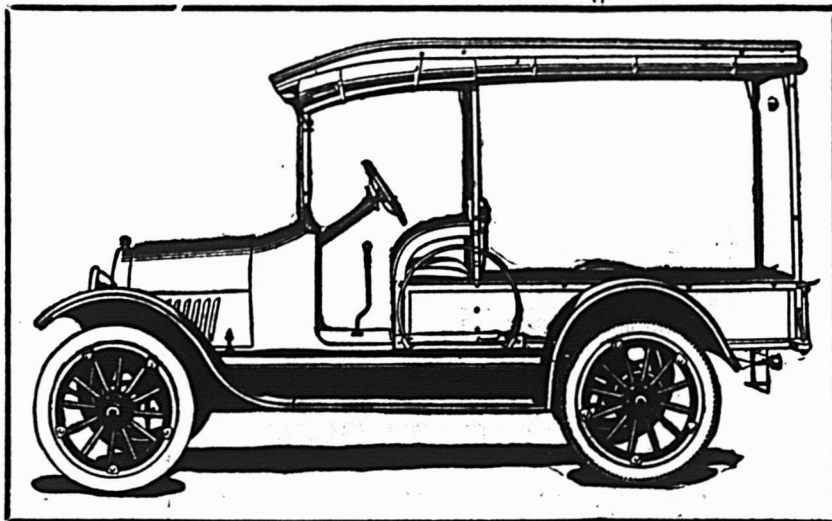
Siège social et fabriques:
625-639 Maitland St.,
London, Canada.

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



“DES LIVRAISONS RAPIDES
sont à l'ordre du jour depuis que
nous avons un Camion Chevrolet léger
(490)” — nous écrit un client satis-
fait — “rapides et
ÉCONOMIQUES”

\$1070
F.O.B.
Montréal
ou Québec



LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales
à
MONTREAL

Siège social:

180 AMHERST, MONTREAL.

16 compagnies subsidiaires et au delà
de 100 agences desservent la Province.

Succursales
à

QUEBEC,

61-73 St-Valier

TOWERS

VETEMENTS IMPERMEABLES

Les marchands d'un océan à l'autre réalisent des bénéfices en tenant les vêtements imperméables de la marque au poisson de Tower.

Vous pouvez

FAIRE DE L'ARGENT

et augmenter votre clientèle en répondant à la demande croissante de ces articles de premier choix.

Ecrivez immédiatement pour avoir prix et détails.

Tower Canadian Ltd

TORONTO

Halifax, Winnipeg, Vancouver

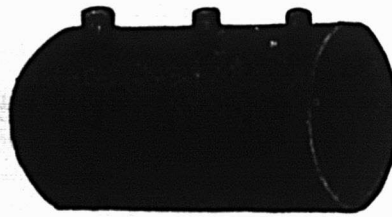


RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences



du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression, d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encalassés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Le Black Diamond pour couper

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

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

Black Diamond File Works

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

Owned and Operated by Nicholson File Co.

LOI LACOMBE

Employés

Carrière, Armand,
Cormier, Hector,
Duquette, Jos.,
Fortin, Davies,
Groleau, Albert,
Nobert, Chs.-Ed.,
Pousseau, Evariste,
Tanguay, C.-Arthur,
Tessier, Albert,

Patrons

D. Poitras.
Montreal Light & Power Co.
Montreal Dairy Co.
C.P.R. Ry.
Raoul Godbout.
Crame Limited.
Honoré Jodoin.
Genereux Motor Sales.
Chs. Gurd Co.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

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



RECHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

“TIGER”

ELLE SIGNIFIE

“ABSOLUMENT PUR”

Le blanc de plomb marque “Tiger” possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—“absolument pur”.

La marque “Tiger” est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited
MONTREAL.

Vous et vos clients vous pouvez être certains de...

LA PEINTURE CROWN DIAMOND

parce que beaucoup d'épreuves et d'analyses minutieuses ont prouvé qu'elle est composée de matériaux qui lui donnent des qualités de durée et de service bien supérieures à celles offertes par la peinture ordinaire.

La lettre reproduite sur la page ci-contre est plus convaincante qu'aucune de nos déclarations, parce que M. Job est une autorité absolument indiscutable en matière de peinture. Il est ingénieur-conseil pour les plus grandes compagnies de chemin de fer et il est intimement lié aux importants essais de peinture exécutés aux Etats-Unis. De nombreuses spécifications de peinture du Gouvernement ont été préparées par M. Job, et il n'est en aucune façon intéressé dans l'industrie de la peinture.

Voilà pourquoi nous avons soumis la formule de la PEINTURE CROWN DIAMOND à M. Job et sa lettre ne fait que confirmer nos propres déclarations au sujet de la haute valeur exceptionnelle et des qualités de durée de la PEINTURE CROWN DIAMOND.

La vente d'une peinture soutenue par de telles assurances de qualité vous permet de vous créer une réputation durable de confiance.

Ecrivez-nous aujourd'hui et nous vous donnerons les détails d'autres essais qui vous convaincront que la PEINTURE CROWN DIAMOND est une peinture pure — une peinture pratique pour tous les usages et une peinture que vous pouvez vendre avec l'entière confiance qu'elle crée une vaste clientèle pour votre commerce.



TRADUCTION DE LA LETTRE REPRODUITE SUR LA PAGE CI-CONTRE

McArthur Irwin, Limited

Montréal.

SUJET: PEINTURE POUR USAGE EXTERIEUR

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous accuser réception de votre lettre du 7 avril, dans laquelle vous nous transmettez, pour avoir l'opinion du soussigné, la formule standard de votre peinture blanche **CROWN DIAMOND** pour usage extérieur.

BLANC— Le soussigné a fait une étude spéciale des peintures et matériaux de peinture aux Etats-Unis et en Canada depuis de nombreuses années, au point de vue des qualités d'usage comme à celui de la durée et à son avis votre formule Standard pour le **PIGMENT** représente une des meilleures qui aient été trouvées pour l'usage extérieur en général, et la Formule pour le **LIQUIDE** représente également une excellente qualité, ayant une grande résistance à l'humidité ou à l'eau.

TEINTES— Ces matériaux combinés en proportions convenables donnent une peinture très durable qui s'est également montrée très satisfaisante comme base pour les **TEINTES**.

COULEURS SOLIDES— En ce qui concerne les **COULEURS SOLIDES**, vous déclarez que vos formules sont conformes aux plus hauts standards pour les principaux chemins de fer d'Amérique. Dans ce cas il ne peut être question ni de leur durée, ni de leur permanence lorsqu'elles sont appliquées convenablement.

Vos dévoués

MILTON HERSEY COMPANY, Limited

ROBERT JOB,

VICE-PRESIDENT.

Adressez toutes communications à la Compagnie.

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

DR. MILTON L. HERSEY, President
Consulting Chemist to Quebec Gov't.
ROY GEDDES, Treasurer
JOEL B. BAZE, Secretary

JAS. G. ROSS, Consulting Mining Engineer
CHARLES A. MULLER, Director of Paying Department

ROBERT JOH. A. B. Vice-President
C. R. HAZEN, M. B. Vice-President

MILTON HERSEY Co. Ltd.
INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS
WINNIPEG
MONTREAL

ANALYSES AND ASSAYS
CEMENT TESTS
INSPECTING AND CONSULTING ENGINEERING
EXAMINATION OF MINERAL PROPERTIES
CHEMICO-LEGAL EXPERT WORK
ELECTRICAL AND MECHANICAL TESTS
DESIGNING AND INSPECTING OF ASPHALT PAVING

84 ST. ANTOINE STREET.

TELEPHONE (Head Office) MAIN 8718
Cable Address—"MILHERSEY-MONTREAL"
WESTERN UNION CODE
Beyford McNeill Code

MONTREAL April 9, 1920.

McArthur Irwin, Limited,
MONTREAL.

SUBJECT: PAINT FOR OUTSIDE USE

Gentlemen:-

We wish to acknowledge your letter of April 7th in which you transmit for the writer's opinion the Standard Formula for your CROWN DIAMOND White Paint for Outside Use.

WHITE.- The writer has made a special study of paints and paint materials in the United States and in Canada for many years, as to both wearing properties and durability, and in his opinion your Standard Formula for the PIGMENT represents one of the very best devised for general outside use, and the Formula for the LIQUID also represents excellent quality, having high resistance to dampness or water.

TINTS.- These materials combined in proper proportions make a very durable paint which has also proved very satisfactory as a base for TINTS.

SOLID COLORS.- As to SOLID COLORS, you state that your Formulae are in accordance with the highest standards for the leading railways of America, - in such cases there should be no question as to the durability and permanence when properly applied.

Yours truly,

MILTON HERSEY COMPANY, Limited

Robert Joh. A. B.
VICE-PRESIDENT.

ADDRESS ALL COMMUNICATIONS TO THE COMPANY.

Prenez la surface et vous
gagnerez tout. (Maison de 1842)

M. ARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

DISTRIBUTEURS DE PEINTURES "CROWN DIAMOND":

STEWART & WOOD, Ltd., Toronto; W. B. DALTON & SONS, Kingston;
CROWELL BROS., Halifax; ROBERTSON, FOSTER & SMITH, Ltd.,
St. John; FARQUHAR & GILL, Vancouver, C. A.

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



Livingston

Une Huile De Lin De Confiance Est Essentielle

VOUS POUVEZ AVOIR CONFIANCE

EN LA

Marque Livingston

DEPUIS LE DEBUT, M. JAMES LIVINGSTON, LE FONDATEUR DE CETTE ENTREPRISE, N'A CESSÉ D'APPORTER SA SURVEILLANCE PERSONNELLE A LA FABRICATION DE L'HUILE DE LIN. IL A DEPUIS LORS CONSACRÉ 56 ANNEES D'ETUDE CONTINUELLE A SON DEVELOPPEMENT AVEC UN BUT UNIQUE.

LA QUALITE

LA QUALITE EST LE MOT D'ORDRE DE CHAQUE DEPARTEMENT DES USINES LIVINGSTON. VOS INTERETS SONT MIEUX DESSERVIS SI VOUS INSISTEZ POUR OBTENIR LA MARQUE DE QUALITE.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG



Un message aux marchands de Gillette et à leurs assistants

Ayez toujours présentes à l'esprit les HUIT raisons principales pour lesquelles vous devez donner tout le poids de vos recommandations lors de vos ventes de Gillette.

- (1) L'homme qui achète un Gillette est parfaitement satisfait.
- (2) La vente signifie un bénéfice immédiat qui vaut la peine.
- (3) La vente signifie un écoulement continu de lames.
- (4) La variété des nécessaires répond à tous les besoins.
- (5) La publicité Gillette conclut presque les ventes.
- (6) Vous avez amplement de "Bon matériel", pour vos étalages de vitrines.
- (7) Vous êtes certain d'avoir les articles Gillette lorsque vous en avez besoin.
- (8) Ces articles sont produits par la plus grosse organisation dans ce genre de commerce.

Voilà pourquoi les marchands qui ont l'expérience disent: "Cela paye de pousser la ligne Gillette".

Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

MONTREAL

Confiez-nous vos travaux d'Impression

Vos entêtes de lettres, vos enveloppes, vos factures, vos livres de comptabilité, vos catalogues, sont les signes extérieurs de votre maison. S'ils présentent bien, votre maison est bien notée dès le premier abord. Nous pouvons vous aider à créer cette bonne impression vis-à-vis de votre clientèle et des gens avec lesquels vous voulez faire affaires en donnant à toute votre papeterie un cachet personnel et distingué.

IMPRESSIONS EN TOUS GENRES

POUR L'INDUSTRIE, LE COMMERCE, LA FINANCE
ET LES ADMINISTRATIONS.

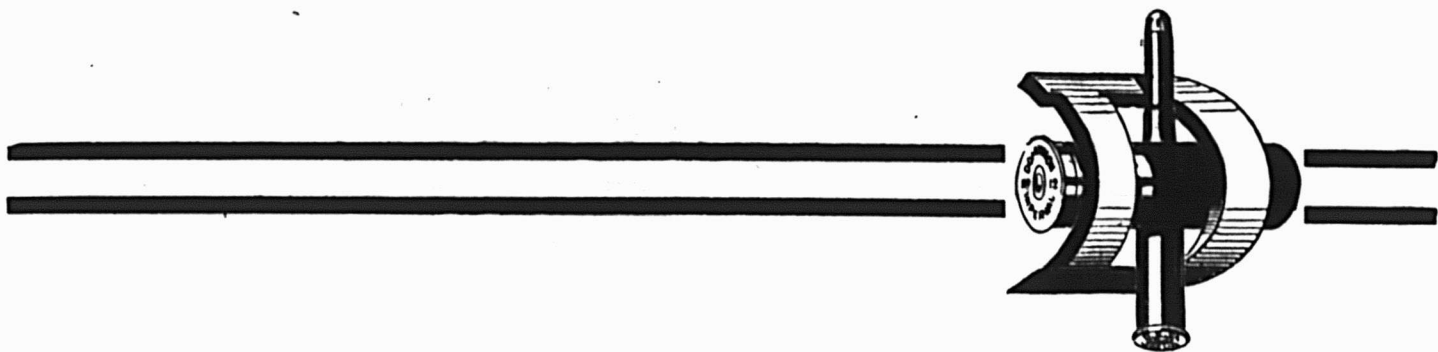
SPECIALITE: CATALOGUES, BROCHURETTES, PROSPECTUS,
BULLETINS HEBDOMADAIRES, ETC.



LA CIE D'IMPRIMERIE DES MARCHANDS LIMITÉE

198 Rue Notre-Dame Est
MONTREAL

Téléphone: Main 3272.



691 sur 700 avec des cartouches à plomb CANUCK

La qualité indiscutable des munitions Dominion a été démontrée une fois de plus par la victoire de M. E. F. Woodward, de Houston, Texas, qui, — en tirant des cartouches à plomb Canuck — a atteint la plus haute moyenne du Tournoi de l'Exposition de Toronto.

789 sur 800 avec des cartouches à plomb CANUCK

Tel a été également le record de M. Woodward comme vainqueur du grand total, y compris l'épreuve handicap.

Des records semblables établis en concurrence avec les meilleurs tireurs du monde, sont des preuves concluantes de la précision et de la qualité indiscutable des cartouches Dominion Canuck.

Ce sont les cartouches que vos clients désirent — les cartouches que vous devriez pousser dans vos ventes de munitions. Assurez-vous d'être bien approvisionné en Canuck, Regal, Sovereign et Crown— toutes munitions recommandables Dominion.

Vérifiez votre stock aujourd'hui, et, s'il n'est pas complet, mettez-vous en rapport avec votre fournisseur de gros.

Dominion Cartridge Co., Limited

Siège Social: Montréal.

Halifax,

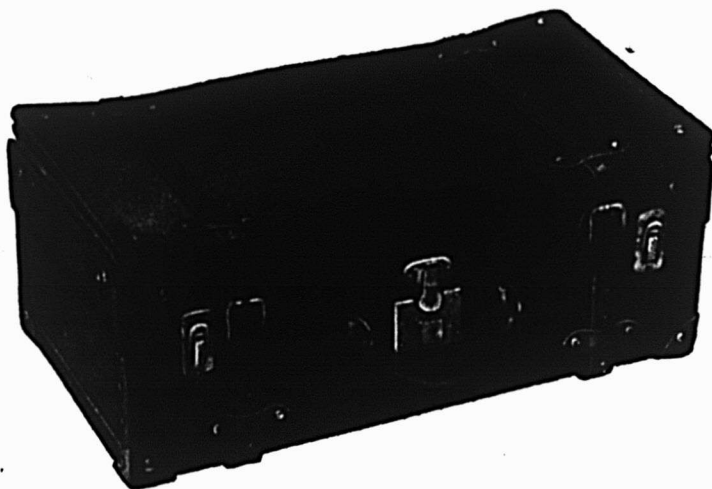
Toronto,

Sudbury,

Winnipeg,

Vancouver.

ON RENTRE !



Les vacances sont terminées et les premières fraîcheurs de l'automne font réintégrer la ville à nombre de ceux qui étaient partis passer l'été à la campagne.

C'est le moment où le besoin se fait impérieusement sentir de se procurer des

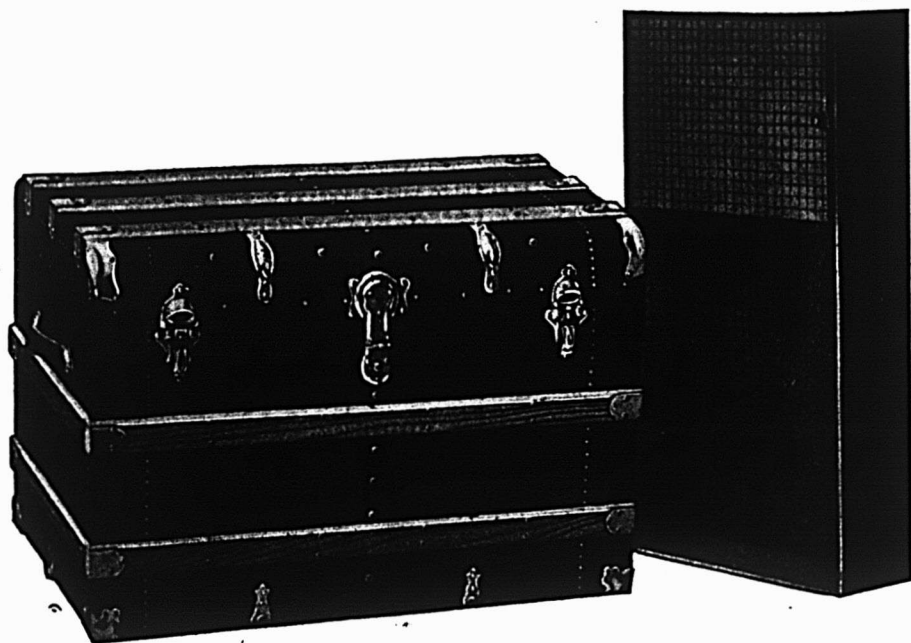
ARTICLES DE VOYAGE

soit que ceux que l'on possède déjà aient subi des épreuves d'usage qui obligent à les remplacer, soit que de nouveaux articles soient devenus nécessaires pour répondre aux exigences du moment.

Nos articles sont recommandables en tous points tant sous le rapport de la satisfaction qu'ils sont à même de procurer à vos clients qu'à celui des bénéfices appréciables qu'ils vous permettent de réaliser.

Ne manquez donc pas cette vente profitable, en laissant dégarnir vos rayons.

Vérifiez votre stock et faites-le compléter dès aujourd'hui s'il est nécessaire.



EDOUARD RUEL, LIMITÉE

Manufacturiers.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

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

DEPUIS
1861

**PEDLAR'S "PERFECT"
SHEET-METAL
PRODUCTS**

DEPUIS
1861

Nous sommes le quartier général pour

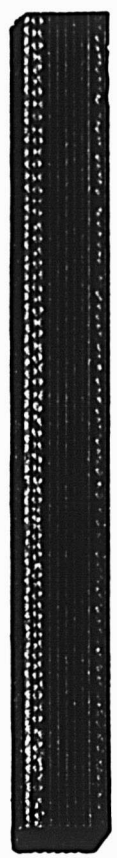
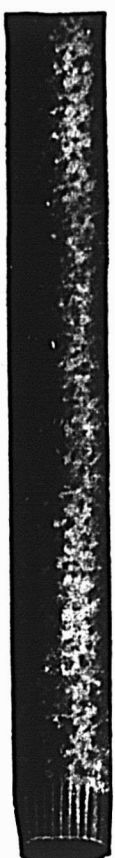
Les GOUTTIERES

TUYAUX DE CONDUITE ET GARNITURES

Vous êtes certains de la qualité lorsque vous achetez n'importe quel produit Pedlar.

Les gouttières, tuyaux de conduite et accessoires de la marque Pedlar, sont faits dans une fabrique qui est une des installations les plus vastes et les mieux équipées de ce genre dans tout l'Empire britannique.

Nous fournissons ces articles dans toutes les dimensions et formes courantes, en acier galvanisé ou en fa-méux métal Toncan anti-corrosif.



No 820—Gouttière demi ronde à joint roulé.



No 831—Gouttière avec cymaise à bord carré.



No 847—Gouttière avec cymaise à bord rond.



No 890—Gouttière demi ronde à joint uni—bord rond.

Beaucoup d'autres lignes courantes pour la construction qui devraient se vendre dans votre magasin.

Ecrivez pour avoir le livre de référence PC.

The PEDLAR PEOPLE Limited

FONDEE EN 1861

26 RUE NAZARETH, MONTREAL, P.Q.

Siège Social et Usines: Oshawa, Ont.

Succursales: Québec, Halifax, St. John, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Edmonton, Vancouver.

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



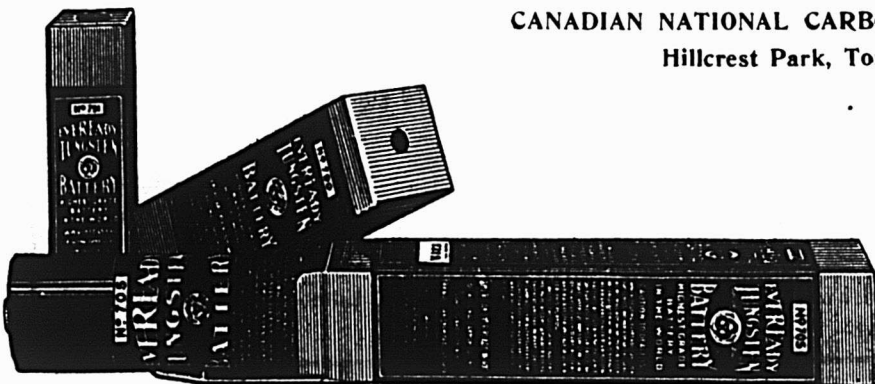
Les ventes de batteries
méritent votre
attention

—elles occasionnent une procession croissante de bénéfices

LES VENTES de batteries pour lampes de poche EVEREADY signifient des affaires répétées. Les gens qui reviennent à votre magasin vous donnent l'occasion de leur vendre d'autres marchandises et d'en faire des clients réguliers pour tous leurs besoins.

Un grosse campagne de publicité dans les journaux locaux en Août et Septembre va ouvrir le champ à un grand marché de renouvellement. Si vous tenez les lampes de poche et batteries Eveready, **POUSSEZ-LES!** Sinon, commandez-en aujourd'hui et commencez à encaisser les profits sur cette ligne payante.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LIMITED
Hillcrest Park, Toronto.



EVEREADY

BATTERIES POUR LAMPES
DE POCHE S'ADAPTANT A
TOUTES LES LAMPES DE
POCHE.

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

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 10 septembre 1920

Vol. XXXIII - No 37

LE LANCEMENT SUR LE MARCHÉ D'UN PRODUIT D'UNE MARQUE INCONNUE.

**COMMENT S'EDIFIA EN PEU DE TEMPS PAR
L'APPLICATION DE METHODES SURES
DE PUBLICITE ET DE GERANCE ECONO-
MIQUE UN GROS COMMERCE DE BATTE-
RIES ET DE LAMPES DE POCHE.**

**D'après un interview de M. W. M. Turnley, directeur-
gérant de la Dominion Battery Co., Limited,
Toronto.**

Quand une maison industrielle inconnue et nouvelle se fait une belle place au soleil dans un champ concurrencé en moins de trois ans à dater de la fondation de la compagnie; lorsque le temps de cette réussite s'échelonne durant la dernière année de la guerre et la période d'après-guerre, avec les problèmes de matières premières et de main d'oeuvre surgissant de tous côtés, l'histoire de ce succès ne peut manquer d'intéresser les hommes d'affaires en général.

Un succès aussi rapide implique des méthodes efficaces de production, un produit de confiance et ce qui est peut-être plus important encore, des méthodes sûres et agressives de publicité et de lancement sur le marché. La mise sur le marché des Batteries "Reliable" est particulièrement intéressante, parce qu'elle montre, entre choses, que l'effort publicitaire et les dépenses initiales requises pour placer une firme en pleine lumière peuvent être comparativement modérés, s'ils sont soigneusement préparés. Dans ce cas particulier, la presse commerciale fut employée avec un tel avantage que les ventes pour la pre-

mière année furent de 30 pour 100 de plus que la prévision faite. En outre, la clientèle qui s'attache à la compagnie comme résultat de cette publicité prouva être une fondation solide pour y édifier une campagne de publicité beaucoup plus vaste pour l'année suivante. Ce fait est une réponse suffisante à la critique souvent entendue: "nous annonçons dans les journaux de commerce, mais nous n'obtenons pas de résultat". Les résultats, il est vrai, ne viennent pas par les méthodes de commandes par correspondance, mais ils n'en sont pas moins certains. La liste des annonceurs nationaux d'aujourd'hui qui commencèrent leurs entreprises publicitaires d'une même manière modérée est très longue.

La Dominion Battery Company, Limited, de Toronto, fut formée à l'automne de 1917 dans le but de mettre sur le marché des batteries et lampes portatives dans tout le Canada et à l'étranger. Dès le début, la jeune compagnie fut confrontée avec le problème d'établir son produit et sa marque de commerce dans un champ très concurrencé. Qu'elle ait réussi brillamment à résoudre ce problème est démontré par le fait que deux usines manufacturières travaillent en ce moment à pleine capacité, à Toronto.

Les lampes de poche et les batteries "Reliable" sont vendues à présent par trente jobbers, soixante-dix semi-jobbers et cent firmes de détail au Canada. Un commerce d'exportation croissant a aussi été édifié.

Comment la nouvelle compagnie fit-elle pour s'assurer cette efficacité de mise sur le marché nécessaire pour maintenir les prix bon marché dans des limites raisonnables?

*La Meilleure
Cigarette
@ 15¢*

**"Le Succès du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK**

*Elles
rapportent
de bons profits*

bles? Comment se procura-t-elle le volume d'affaires nécessaire pour maintenir à un bas niveau les dépenses entre la manufacture et les frais de vente? Le plan finalement adopté fut la distribution par les jobbers au commerce de quincaillerie, dont la résistance de vente devait être rendue aussi faible que possible au moyen d'une campagne d'annonce éducatrice aux détaillants et au public.

Cette politique arrêtée, il restait à décider de beaucoup d'autres matières d'importance vitale. La marque de commerce, les étiquettes, les emballages et la politique d'annonce furent l'objet de la plus minutieuse considération. L'arrangement de l'usine pour faciliter la manutention rapide des matières premières et des marchandises manufacturées et pour pourvoir à de bonnes conditions de travail pour les employés furent des questions solutionnées aussi de façon satisfaisante.

Le choix d'une marque de commerce fut hérissé de difficultés. La compagnie désirait employer le "Lion Britannique", mais elle découvrit qu'un manufacturier concurrent avait enregistré le dessin, bien que ne l'employant pas. Le "Castor" fut choisi ensuite avec le même résultat. Après maintes considérations, le phare fut adopté, mais on s'aperçut que la E.-B. Eddy Co. Ltd., de Hull, P. Q., possédait le droit d'employer le phare dans une marque de commerce. Cette compagnie se montra néanmoins fort aimable, et signa courtoisement à la Dominion Battery l'autorisation d'employer le phare sur les batteries et les lampes de poche sans limite de temps ni charge quelconque. Cette difficulté surmontée, le mot "Reliable" fut choisi pour aller avec le phare, parce que ce mot était facile à retenir et indiquait bien la qualité nécessaire du produit. La légende "Eclat et Durée" fut aussi adoptée pour la même raison. Elle paraît avec la marque de commerce sur toute littérature publicitaire et dans toutes les annonces.

L'étape suivante fut l'établissement du dessin d'étiquettes attrayantes, cartons, etc., portant la marque de commerce de la compagnie. Tout se trouvait prêt alors pour permettre aux vendeurs de commencer leur travail. Des lettres furent envoyées à tous les jobbers les informant que des voyageurs les visiteraient, et pendant le mois de novembre, ces derniers sollicitèrent des commandes avec promesse de livraison pas plus tard que le 15 décembre. Cette promesse fut observée en dépit des embargos sur certaines lignes bien nécessaires de matières premières. En peu de temps les voyageurs s'étaient assurés assez d'affaires pour garder l'usine en marche pendant deux mois.

Le temps était mûr pour lancer une publicité capable de faire connaître la compagnie et ses produits aux détaillants et à leurs commis, aux efforts desquels on doit la distribution finale des marchandises au public. On s'adressa à une agence de publicité, et après avoir examiné les différents facteurs du problème, l'agence recommanda que l'appropriation initiale limitée fût concentrée directement au commerce de quincaillerie, laissant le consommateur pour un effort ultérieur. On estimait que le premier problème était de vendre aux jobbers, à leurs voyageurs, aux marchands-détaillants et à leurs commis pour relier tous ces chaînons à la chaîne de vente en rapport

avec la Dominion Battery Company encore inconnue, et la valeur inusitée des produits "Reliable"; et lorsque ceci serait accompli, l'annonce pourrait être étendue aux médiums consommateurs, suivant le développement des affaires et l'appropriation publicitaire. Ce qui se produisit par la suite prouva la sagesse de ce raisonnement.

Des arrangements furent faits en conséquence avec le "Hardware & Metal" pour une série d'annonces à paraître sous forme d'encartage sur papier couché de 100 livres, impression en deux couleurs. 250 pliants de huit pages furent imprimés en couleurs avant que ces annonces paraissent, reproduisant chaque annonce. La couverture de devant était consacrée aux détails de la campagne faite au bénéfice des jobbers et de leurs voyageurs et ces derniers étaient frappés par la valeur pratique des aides de vente qui leur étaient ainsi fournies.

Cette campagne de presse commerciale fut lancée en mars 1918, les encartages paraissant deux fois par mois. A la fin de la campagne les ventes étaient de 30 pour 100 au-dessus des estimations pour 1918, ce qui parle par soi-même. Au cours de 1918 cinq voyageurs furent occupés à visiter les jobbers, et à accomplir le travail de missionnaire parmi les détaillants partout où la chose était possible. A la fin de l'année la compagnie s'était assurée une bonne fondation commerciale et avait dix comptes de gros et plusieurs semi-gros.

Les prix étaient pratiquement les mêmes que ceux des concurrents. Un prix de revente au détail fut établi et mis en évidence dans toute littérature commerciale. Deux augmentations de prix prirent effet durant cette période. Au début de 1919 on considéra que le moment logique était venu d'ajouter à l'annonce commerciale d'autres formes de publicité rendues possibles au moyen d'une appropriation publicitaire augmentée à quatre fois l'appropriation de l'anne précédente. Les nouveaux projets soumis par l'agence furent discutés sous tous leurs angles à une conférence des vendeurs. Nombre de suggestions excellentes en résultèrent.

Il fut décidé finalement d'employer cinq journaux commerciaux, sept journaux de ferme, sept publications de classe et treize quotidiens — la campagne devant courir de février à décembre. Des double pages et des pleines pages furent employées dans les journaux de commerce. Les annonces dans les magazines variaient de 14 à 30 pouces, un espace similaire étant employé dans les journaux de ferme et les quotidiens. Des quarts et des demi-pages apparaissaient dans les publications de classe. Une brochure de 40 pages fut établie d'avance pour l'usage des représentants de la compagnie et des voyageurs des jobbers.

Un autre détail de la campagne consistait en un certain nombre de cartes d'étalages de vitrines attrayantes qui furent fournies aux détaillants sur demande. Ces derniers reçurent aussi des dépliants pour distribution à leurs clients. Ces dépliants étaient imprimés en anglais et en français, en trois couleurs et représentaient différentes grandeurs et différents styles de lampes de poche et de batteries.

Comme c'est généralement le cas dans ces nouveaux efforts de vente, différents problèmes furent à solutionner. Par exemple, pendant la première partie de l'année, on constata que pour certaines raisons il y avait beaucoup de petits marchands qui ne pouvaient tenir les batteries No 8 en lots d'un baril, quoique les batteries No. 6, d'un usage presque universel, étaient facilement écoulées par eux. Ce n'est pas une chose rare qu'un grand marchand débite des lots de 10 à 12 barils (125 batteries au baril) dans un temps comparativement court. Dans le cas des petits marchands, il y aurait danger de détérioration. Pour pallier à cette difficulté, un nouvel emballage contenant 50 batteries fut imaginé, une charge additionnelle de un centin par batterie étant faite au jobber et au détaillant pour couvrir le coût supplémentaire de cet emballage. Ce nouvel emballage fut un franc succès et valut à la compagnie nombre de nouveaux clients, sans compter l'augmentation des ventes.

Une autre difficulté que la compagnie eut à solutionner fut celui du petit jobber. Beaucoup de maisons faisant un petit commerce de gros (qu'on pourrait appeler de demi-gros) réclamèrent les prix des jobbers bien qu'ils ne puissent acheter en aussi fortes quantités que les jobbers réguliers. Cette difficulté fut surmontée en établissant une échelle pour jobbers, sous quatre classifications, avec des prix variant selon les quantités suivantes: 400, 300, 100 et 50 barils respectivement. Si un jobber passe un contrat pour une certaine quantité et en achète plus de sorte qu'il a droit à être placé dans une catégorie plus haute, il reçoit un rabais en conséquence. Ce procédé a paru être très satisfaisant.

Pendant les sept premiers mois de 1919, les affaires augmentèrent tellement qu'il devint nécessaire de construire une seconde usine qui marche maintenant à pleine capacité.

Au début de 1919, une estimation des ventes fut établie pour chaque vendeur, et qui donnait à entendre que du fait de l'augmentation de l'appropriation publicitaire pour l'année et du travail éducationnel accompli, on pouvait s'attendre à ce que cette évaluation fut atteinte. Le résultat fut que dans presque chaque territoire les estimations avaient été largement dépassées au 1er novembre, et il restait encore les deux meilleurs mois de l'année à courir.

On pouvait s'attendre naturellement, après les brillants résultats de 1919, que la campagne de publicité de 1920 fut plus forte et meilleure que jamais. De fait, la campagne de 1920 ne se restreint pas à une classe ou à une localité. Elle est préparée pour atteindre le citadin, le fermier, le pêcheur et toute personne qui peut faire usage de la batterie ou de la lampe "Reliable". Des publications de toutes sortes sont employées et les annonces seront vues par plus d'un million et demi de lecteurs. L'idée du "Fait au Canada" est mentionnée pour cette publicité.

Des aides aux marchands d'un caractère frappant sont fournies. Une carte d'étalage de vitrine en couleurs est confectionnée en trois panneaux séparés dont chacun forme une carte de vitrine attrayante. Ces accessoires sont

fournis gratuitement. Ils illustrent le produit "Reliable". Un phare fait de carton épais imprimé en couleurs naturelles est un autre de ces accessoires de vente. Ce phare est de trois pieds de haut, d'environ douze pouces de diamètre et creux ce qui permet l'introduction d'une lumière à l'intérieur, qui donne un effet typique de phare. De plus petits phares d'environ 18 pouces de haut et faits de plâtre de Paris, sont aussi employés pour étalages de vitrine et de comptoir. Des décalcomanies pour impressions sur porte ou vitre sont fournies au marchand ainsi que deux plaques de lanterne pour usage dans son théâtre local. Quatre lettres destinées à être envoyées par le marchand à ses clients et quatre annonces pour usage dans les journaux locaux sont également fournies.

Reconnaissant le fait qu'un étalage de vitrine attrayant peut prendre trop d'objets d'un stock d'un petit marchand, ne lui en laissant que peu en mains pour la vente immédiate, des répliques des produits "Reliable" remplies de sciure et ayant l'apparence finie des originaux sont fournies à cette fin.

Les plans de campagne comprennent aussi une brochure donnant des détails complets sur la campagne 1920, cette brochure servant aux vendeurs pour montrer aux marchands l'étendue et la variété des aides de vente qui leur sont destinées. En fait, l'admission de l'importance du marchand et de la nécessité d'annoncer pour lui d'une façon persistante, a été un gros facteur du succès de la firme. "Eclat et Durée", la légende du produit "Reliable" peut tout aussi bien s'appliquer à l'effort de vente et de publicité de la maison.

LES IMPORTATIONS ET LES EXPORTATIONS DU PORT DE MONTREAL

Il est intéressant de connaître la valeur de l'importation et des exportations du port de Montréal depuis dix ans.

VALEUR DES MARCHANDISES

Année	Exportations	Importations	Total
1910	71,642,648	114,473,495	186,116,493
1911	71,254,446	129,811,810	201,066,256
1912	87,679,422	148,977,605	236,657,027
1913	99,298,102	154,485,087	253,883,189
1914	119,478,589	140,591,068	260,069,657
1915	155,685,953	115,919,977	271,605,930
1916	382,741,463	194,924,348	577,665,811
1917	534,876,677	214,885,029	749,761,706
1918	388,091,717	178,021,111	566,112,828
1919	352,648,960	212,254,348	564,903,308

A la déclaration de la guerre, le port de Montréal a été choisi de préférence aux autres ports canadiens pour l'envoi de marchandises et de munitions.

A la demande du gouvernement les commissaires ont consenti à discontinuer les travaux d'amélioration sur le port et les travaux n'ont recommencé que depuis l'ouverture de la navigation.

Le coût de la construction est augmenté dans une proportion de 100 p.c. Les grands hangars qui se construisent actuellement sur le quai Victoria, coûteront deux fois plus cher que les estimés faits avant la guerre, mais ces travaux sont d'une nécessité absolue.

LES PLACEMENTS SURS ET PRODUCTIFS

Savoir placer son argent d'une façon sûre et productive est la préoccupation constante du capitaliste qui n'a cure de laisser dormir ses fonds dans les coffres-forts d'une banque aux intérêts parcimonieux. Et c'est là un problème hérissé de difficultés, parsemé d'embûches qui exige une documentation sévère et un jugement précis. Nous n'envisagerons pas ici les manipulateurs d'argent avides de spéculations aux rapports prestigieux mais aux risques fantastiques; c'est du capitaliste pondéré que nous voulons parler, de celui qui a eu trop de mal à accumuler une petite fortune pour la lancer dans quelque placement douteux aux promesses abondantes mais aux réalisations souvent décevantes.

Sans doute, un pays jeune comme le nôtre offre des opportunités multiples de placements avantageux de capitaux, mais dans bien des cas, l'épreuve est nouvelle et on ne peut que pronostiquer les résultats, le doute englobant ces entreprises aux volontés excellentes mais qui se heurtent parfois à des obstacles insoupçonnés qui les empêchent d'atteindre leur but.

Mais, par contre il y a des entreprises qui ont prouvé pouvoir donner d'excellents résultats, il y a des branches de commerce et d'industrie qui ont démontré offrir un placement sûr et produire de plantureux revenus et c'est à ces sortes d'exploitations que doit aller l'attention de ceux qui ont quelque argent à investir et qui ne veulent pas courir de risques.

En tête de ces entreprises privilégiées, il faut placer les compagnies d'assurance contre l'incendie. Qu'on leur fasse confiance comme client, cela ne fait aucun doute puisqu'on leur apporte journellement contrats et primes, sûr d'en obtenir dommages et réparation en cas de sinistre. On ne saurait moins douter d'elles comme valeurs de placement car tout comme les banques à charte elles sont sous le contrôle du Gouvernement et sont soumises à des réserves qui garantissent aussi bien l'actionnaire que l'assuré.

Le rôle de l'assurance n'est pas de faire assumer le risque d'incendie individuellement par une personne ou une compagnie, mais bien de répartir ce risque parmi la communauté au moyen du paiement d'une contribution personnelle qui constitue une véritable participation à l'accident éventuel d'autrui. C'est en quelque sorte un système de compensation dont les compagnies d'assurance sont les canalisatrices.

La proportion de ce risque, de cette contribution collective n'est pas fixée à tâtons, elle est le résultat de l'expérience et c'est sous les auspices de l'association des Assureurs que se fixe cette échelle de primes qui protège aussi bien les assurés que les compagnies. On conçoit que ce calcul est établi de façon à couvrir plus que le risque moyen et à laisser par conséquent une bonne marge aux entreprises d'assurance.

Les actionnaires des compagnies d'assurances contre l'incendie se trouvent donc être protégés quant à leur capital investi et quant à l'intérêt qu'ils sont en droit d'en

attendre. Et c'est pourquoi l'on peut dire que les valeurs de ces compagnies sont de tous repos.

Qu'elles soient productives est un fait prouvé par les multiples exemples des compagnies opérant au Canada et faisant des affaires brillantes. Prenons-en un au hasard, celui de la Canadian Fire Insurance Co. of Winnipeg. Son rapport de l'an dernier démontre que ses profits ont été tels qu'ils lui ont permis de payer, pour l'an dernier, un dividende spécial égal à 100 pour 100 de son capital payé, en plus deux dividendes semi-annuels au taux de six pour cent par année, le premier au 30 juin sur un capital payé de \$250,000, le deuxième au 30 décembre sur un capital payé de \$400,000.

Du capital payé \$500,000 de la compagnie, les actionnaires ont contribué pour \$110,000 en argent versé, et la balance \$390,000 a été payée au moyen de dividendes applicables sur actions.

Voilà qui est concluant. Nous pourrions multiplier les exemples. Nous ne nous y attarderons pas car ce ne serait que des redites tendant à confirmer notre opinion que l'assurance contre l'incendie, bien gérée, rapporte de forts bénéfices à ceux qui ont cru bon d'y placer de leur capital.

LE CHANGE BRÉSILIEN

Les conditions anormales du change brésilien sont un sujet sérieux d'alarme pour les chefs des maisons américaines d'affaires établies au Brésil. Le milreis continue en effet de décliner et par suite le dollar américain à monter.

Cette semaine un dollar coûtait 5 milreis et 5, tandis qu'avant la guerre il ne coûtait que trois milreis. L'on prédit que dans peu de temps le dollar vaudra six milreis. La livre sterling et les autres changes étrangers se sont aussi raffermis, mais leurs avances n'ont cependant pas pris les mêmes proportions que celle du dollar.

Le faible rendement de la récolte du café, l'embargo décrété par le gouvernement brésilien pour limiter l'exportation du sucre et des viandes sont la principale cause de la baisse du change de ce pays. Des rumeurs circulent ici à l'effet que les exportations des Etats-Unis envisagent sérieusement la question de refuser tout crédit aux acheteurs brésiliens. Ces rumeurs ont été énergiquement démenties par les principales maisons américaines, mais un fait qui paraît certain, c'est que plusieurs importateurs brésiliens ont contremandé les commandes qu'ils avaient données aux Etats-Unis.

POSITION DE VOYAGEUR DEMANDEE

Un voyageur d'expérience dans le commerce demande une position. Connaissant I.C.R. d'un bout à l'autre. Désirerait voyager dans la marchandise sèche, grocerie, ou chaussures, hardes faites, etc.

S'adresser par lettre:—Hector Dery, Cacouna, Co. Témiscouata, P.Q.

Dans le domaine de la ferronnerie-quincaillerie

HAUSSE DE 5 A 25% SUR LES ARTICLES EN EMAIL. LA TENDANCE A DES PRIX ELEVES SE MAINTIENT.

Une légère hausse dans les prix des articles en émail, en fer blanc et galvanisé est le point à noter pour la semaine pasée dans le commerce de quincaillerie. La hausse qui a pris effet à présent s'échelonne de 5 à 25 pour 100. Ceci représente la seconde ou la troisième hausse sur ces lignes au cours des douze derniers mois et indique que la tendance à des prix élevés n'a pas encore atteint son faite en autant que le commerce de quincaillerie est concerné.

En outre de la hausse générale des prix sur ces commodités, la remise faite aux marchands des villes a aussi été réduite de 25 pour cent, ce qui la porte à 7½ pour 100 au lieu de 10 pour 100.

Tôles et plaques achetées à prime.

"La rareté de la matière première et le fait que les tôles et plaques sont achetées à prime aujourd'hui sont les principales causes de la hausse" déclare M. J.-H. Flack, gérant de Thomas Davidson & Co. Les tarifs de fret plus élevés aux Etats-Unis à dater du 24 août ont aussi été un facteur de l'augmentation des prix. Les manufacturiers ont peu ou pas de stock de tôles et de plaques en mains et il est par conséquent très difficile de prédire quels seront les cours de ces lignes dans un avenir prochain.

Difficulté de satisfaire aux commandes en dépit des prix élevés.

Interrogé pour savoir si la hausse aurait quelque effet démoralisant sur le commerce de ces commodités, M. Irwin, gérant de la McClary Mfg. Co., ne pense pas que ce soit le cas, particulièrement du fait qu'il y a difficulté en ce moment à satisfaire à ce commerce. Comme les autres manufacturiers, cette maison a subi de grosses difficultés à obtenir les différentes pièces et les matières premières nécessaires et cette rareté a quelque peu empêché la firme de faire son exposition habituelle à l'Exposition Nationale Canadienne.

Il semble y avoir quelque confusion quant à la possibilité de s'assurer des provisions de matières premières des différentes parties des Etats-Unis. Certains déclarent qu'on peut obtenir des tôles et des plaques, si ceux qui en désirent peuvent prévoir le transport à leurs usines, mais en dépit de ce fait, des démarches ont été faites par McClary Mfg. Co. et autres pour obtenir des approvisionnements et ils ont été remis à plusieurs mois pour ces fournitures.

Les tôles anglaises n'arrivent pas.

Considérant la possibilité d'obtenir des tôles d'autres sources, il est souligné que tandis que les manufacturiers canadiens recevaient précédemment des envois des usines anglaises, il n'en est pas venu depuis la guerre, en dépit

du fait qu'on attendait des tôles anglaises sur ce marché pendant l'été passé.

On ne saurait s'attendre à de nouvelles hausses dans ces lignes, dans un avenir prochain, au dire de M. Irwin.

Ni le commerce de ville ni celui de la campagne n'auront à en souffrir.

Des enquêtes ont été faites également quant à l'effet probable de la hausse sur le commerce de ces commodités. A cette fin, le commerce est divisé en deux parties: le commerce de la ville et le commerce de la campagne. Pour ce qui est de ce dernier, on prétend que la classe des fermiers achète aujourd'hui des articles de ménage de meilleure qualité et qu'elle devient insensible à la tendance de hausse des prix, désirant malgré tout avoir ce qu'il y a de mieux quel qu'en soit le prix.

Sommaire des hausses.

L'étendue de la hausse des lignes en question peut s'évaluer d'après le sommaire suivant: Les articles en émail (bon marché) étaient à 45 pour 100 d'escompte et sont à présent à 40 pour 100, soit une hausse de 5 pour 100.

La qualité courante d'articles en émail gris était à 15 pour 100 d'escompte et est maintenant à 5 pour 100, soit une hausse de 10 pour 100. Les articles en émail bleus étaient prix de liste plus 17½ pour 100 et sont maintenant prix de liste plus 30 pour 100, soit une hausse de 12½ pour 100. On dit que cette dernière ligne est moins demandée à présent qu'il y a une différence considérable entre son prix et celui de la qualité courante. Autrefois, quand il n'y avait que peu de différence dans le prix, beaucoup de clients préféraient cette ligne pour son intérieur blanc et son extérieur bleu.

Les articles laqués étaient précédemment: prix de liste plus 20 pour 100 et sont à présent: prix de liste plus 33 1/3 pour 100, soit une hausse de 13 1/3 pour 100.

Les articles étampés étaient à 40 pour 100 d'escompte et sont maintenant à 35 pour 100, soit une hausse de 5 pour 100.

Les articles à la pièce étaient: prix de liste plus 90 pour 100 et sont maintenant prix de liste plus 80 pour 100, soit une augmentation de 10 pour 100.

Les articles en acier étaient: prix de liste plus 25 pour 100 et sont à présent prix de liste plus 50 pour 100, soit une hausse de 25 pour 100.

Les articles galvanisés, comprenant seaux et baquets légers, étaient aux prix de liste plus 45 pour 100 et sont à présent aux prix de liste plus 60 pour 100, soit une augmentation de 15 pour 100.

La même ligne en articles pesants était aux prix de liste plus 25 pour 100 et est maintenant aux prix de liste plus 50 pour 100, soit une augmentation de 25 pour 100.

Les seaux à ordures étaient aux prix de liste plus 30 pour 100 et sont maintenant aux prix de liste plus 45 pour 100, soit une hausse de 15 pour 100.

Les seaux à charbon laqués ont haussé de 20 pour 100.

Les seaux à charbon galvanisés ont haussé de 15 pour 100.

Les tablettes de poêles ont haussé de 5 pour 100.

Les bouilloires à thé en cuivre ont haussé de 10 pour 100.

Les coudes de tuyaux de poêle ont haussé de 23 2/3 pour 100.

On notera que les articles de ménage en acier et les articles galvanisés pesants constituent les deux plus fortes hausses.

L'ACTIVITE PLUS GRANDE DANS LA CONSTRUCTION IMPLIQUE PLUS DE VENTES D'OUTILS.

L'industrie de la construction est plus active à présent qu'elle n'a été depuis plusieurs années. Des constructions pour une valeur de \$75,000,000 ont été faites au Canada pendant l'année 1919 et cette année dépassera même ce chiffre.

Pour le mois de juillet les chiffres qui viennent de paraître montrent que les permis de construction émis dans tout le Dominion ont été de \$12,241,086 contre \$8,587,536 pour le mois correspondant de l'an dernier. Les totaux de construction pour l'année sont bien en avant des chiffres de l'an dernier, le montant pour les sept premiers mois de 1920 atteignant \$67,915,971 contre \$35,519,403 pour la même période de l'année dernière, soit une augmentation de \$32,396,568. Parmi les grandes villes, Toronto vient en tête avec Montréal et Winnipeg dans l'ordre. Edmonton montre une augmentation remarquable et Vancouver tient la tête des cités de la côte du Pacifique. Moose Jaw occupe le premier rang des plus petites villes avec Saskatoon, Hamilton, Ottawa et Halifax venant ensuite dans cet ordre.

Devant cette constatation d'activité dans l'industrie de la construction, il semble qu'il y ait une bonne opportunité en ce moment pour les marchands de quincaillerie de développer la vente des outils de construction et de mécanique.

Il y a certainement beaucoup d'affaires à faire dans cette ligne en ce moment et le meilleur moyen de prendre sa part de ce commerce est de mettre en vedette les outils et d'en faire des étalages de vitrine en appuyant ces manifestations par de la publicité exclusivement réservée à cette branche.

M. Dubuc Giroux a acheté le commerce de quincaillerie de Latour Hardware Co., 1145 Avenue Mont-Royal, Montréal.

M. Fred. Walker, voyageur pour Montréal, de Caverhill, Learmont & Co. Ltd., a été absent dernièrement pour vacances.

L'EXPOSITION DES INDUSTRIES ANGLAISES

La septième exposition annuelle des industries britanniques à Londres est en voie d'organisation pour 1921, et le commissaire du commerce de Sa Majesté a reçu des détails sur la prochaine exposition.

Organisées par le Board of Trade britannique de 1915 pour stimuler la production des marchandises qui étaient auparavant importées et étaient impossibles à avoir pendant la guerre, les avantages d'une telle exposition ont été hautement reconnus par les manufacturiers britanniques, et son histoire a été un record de croissance et de progrès.

L'exposition a été transportée d'une salle à l'autre depuis son inauguration afin de répondre aux demandes toujours croissantes d'espaces, et eut lieu l'an dernier avec un grand succès dans le "Crystal Palace", la plus grande structure simple d'exposition au monde. Mais cette bâtisse ne put répondre aux demandes d'espace, l'an dernier, et pour 1921, l'exposition aura lieu à White City, à Londres, partie bien connue comme collection considérable de bâtisses d'exposition les plus modernes.

De grandes expositions provinciales prirent naissance après le succès de celles de Londres, en 1915, et Glasgow se joignit à l'entreprise en 1916, et a fait des progrès marqués et encourageants, tandis que l'an dernier Birmingham entra dans le mouvement et ajouta à son succès. L'espace total pris par les trois expositions, l'an dernier, fut d'environ 500,000 pieds en superficie.

La cessation de la guerre a contribué encore au progrès de l'exposition, et considérant les excellents résultats de l'an dernier, on s'attend à un record pour 1921, avec l'espace dont on dispose.

Les expositions seront tenues à Londres, à Glasgow et à Birmingham encore, aux dates suivantes, dans chaque cas: du 21 février au 4 mars, du 28 février au 11 mars, et du 21 février au 4 mars.

LES MINES DE MICA

La production de mica au Canada se poursuit activement. La demande pour le produit est bonne et les prix, suivant les rapports, sont satisfaisants. Une grosse portion de la production des mines Wollingford, à Perkinson, est expédiée en Grande-Bretagne; des feuilles de mica exceptionnellement grandes sont extraites de ces propriétés.

Plus de 80 pour 100 de la production canadienne de mica de l'an dernier provenaient des mines de la province de Québec.

M. G. Prudhomme, de A. Prudhomme & Fils, marchands de quincaillerie en gros, vient d'être profondément affligé par la mort soudaine de sa femme.

M. Philips, de la Shark-Seybold Wholesale Hardware Co. Ltd., Montréal, est en vacances pour deux semaines.

LES BROSSES ET PINCEAUX DU CANADA SONT DE LA MEILLEURE QUALITE

Le Canada tient la seconde place parmi tous les pays pour la fabrication des brosses. Evidemment ceci s'applique à la qualité plutôt qu'à la quantité. Mais même au point de vue quantité cela surprendra beaucoup de gens d'apprendre que la production des pinceaux et balais au Canada se fait sur une vaste échelle. Encore que cette industrie soit établie depuis longtemps au pays, les marchandises importées ont joui d'une grosse vente, l'article canadien ayant eu à supporter la concurrence basée sur la supériorité fictive des marchandises importées. Dans quelques industries la guerre a révélé les forces vives du Canada, avec pour résultat que de meilleurs articles ont été produits. Dans l'industrie des pinceaux, la qualité des articles importés était égale au Canada avant la guerre, mais cet événement a fait connaître ce fait aux gens.

Avant la guerre, le Canada importait des brosses et balais pour la valeur de \$700,000 par an. En 1914, les importations étaient de \$691,215. L'année suivante elles tombaient à \$409,932, et en 1916, à \$365,994. En 1917, elles remontaient à \$670,623. Les chiffres pour le mois d'avril 1920 montrent des importations de brosses à peinture et à vernis du Royaume-Uni pour une valeur de \$310, et des Etats-Unis pour une valeur de \$1,826. Il n'y eut pas d'importation de ces pinceaux du Japon, en avril 1920.

Les importations totales de pinceaux au Canada pour le mois furent comme suit :

	1919	1920
Du Royaume-Uni	\$ 3,266	\$ 5,893
Des Etats-Unis	26,611	45,710
Des autres pays	12,339	13,725

Les exportations de pinceaux du Canada montrent une bien plus forte augmentation sur l'an dernier que n'en accusent les importations, ce qui est une indication favorable que le produit canadien trouve des débouchés sur les marchés étrangers et ce en progression ascendante. Les chiffres des exportations de toutes brosses ou pinceaux pour le mois d'avril sont comme suit :

	1919	1920
Au Royaume-Uni	\$ 284	\$ 3,796
A l'Australie	172	2,255
A l'Afrique-Sud anglaise	1,602
A Terre-Neuve	902
Aux autres pays	1,058	23,088
Totaux	\$1,557	\$31,643

Ces chiffres montrent la bonne augmentation des exportations de brosses de fabrication canadienne en 1920 en comparaison avec 1919, et ceci confirme le fait que le produit canadien est, aujourd'hui, non seulement l'égal du produit importé sur notre propre marché, mais qu'il concurrence les produits domestiques dans les autres pays, produits qui étaient considérés autrefois comme étant d'une qualité supérieure à ce qu'on pouvait se procurer au Canada.

IL Y AURA RARETE DE VITRE PENDANT DES ANNEES

Avant la guerre, l'approvisionnement mondial de vitre venait de sources limitées aux Etats-Unis, à l'Angleterre, au nord de la France et à la Belgique. Il y avait bien d'autres sources d'approvisionnement, mais cette industrie avait atteint à son summum dans ces trois derniers pays. Les vitres de Belgique et de France étaient considérées comme les plus belles du monde et commandaient des prix très élevés. Le Canada obtenait sa vitre du Royaume Uni et de Belgique en grande partie, bien que certaines quantités furent importées de Belgique principalement la vitre confectionnée en verres de lampes et articles similaires. A présent, notre pays dépend presque entièrement des Etats-Unis pour ses approvisionnements de vitre et cette situation se continuera pendant quelque temps encore.

Les chiffres officiels montrant les quantités de vitre importées au Canada pendant 1915 et 1919 des différents pays se lisent comme suit :

Vitres à fenêtres

Provenance	Pieds carrés	
	1915	1919
Royaume Uni	7,593,930	56,090
Belgique	10,501,798
France	20,000
Allemagne	38,378
Japon	74,200
Etats-Unis	1,418	59,813
Pays-Bas	6,100

Vitre pour plaques photographiques

Provenance	1915	1919
Royaume Uni	\$18,094	\$3,416
Belgique	2,222
Etats-Unis	1,418	59,813

Ces chiffres indiquent bien des choses. D'abord que la Belgique et la France ne sont plus en mesure d'approvisionner le Canada de vitre. La raison en est que les usines de vitre de Belgique et des Flandres étaient situées dans le territoire de bataille et lorsque le pays fut envahi par les Allemands la plupart d'entre elles furent détruites. Les chiffres nous montrent que la Grande Bretagne ne nous envoie plus de vitre ou tout au moins ne nous envoie qu'une petite quantité. La raison en est que les manufacturiers de vitre anglais sont occupés à fabriquer de la vitre pour aider à la reconstruction des territoires dévastés en Europe et à remplacer les milliers de vitrines détruites dans les Iles Britanniques pendant les raids aériens.

Nouvelles sources d'approvisionnement

Ne pouvant compter sur l'Europe pour notre approvisionnement de vitre, nous avons tourné les yeux sur de nouvelles sources. La principale d'entre elles est le Japon, mais la quantité importée est infinitésimale comparée à la demande. Nous dépendons pratiquement des Etats-Unis, mais la demande dans ce pays, pour fins industrielles et

ménagères est telle que les exportations au Canada ont nécessairement été réduites.

Comme résultat d'une telle condition le prix de la vitre de toute espèce au Canada a augmenté considérablement. Quiconque a essayé d'acheter une vitre de fenêtre pour remplacer le panneau de la cuisine comprend cela. L'augmentation du prix s'est manifestée de différentes manières, dans le coût des encadrements, dans le prix des contrevents et aussi dans les taux d'assurance contre le bris des glaces.

Il y a une rareté mondiale de vitre à l'heure présente, et cette rareté continuera, c'est évident, pendant quelque temps.

REVENUS DU CANADA

Les revenus du Dominion ont considérablement augmenté en août, ce qui est dû surtout aux impôts sur les articles de luxe. On s'attend à ce que le revenu total du pays atteigne au moins \$150,000,000 pour l'exercice en cours.

Voici des chiffres comparatifs des revenus d'août:

Services	Août 1919-20	Août 1920-21
Accise	\$3,557,968.10	\$3,379,762.41
Saisies	20,489.00	9,563.01
Importations de guerre	1,629,731.03	7,950,902.92
Amendes	3,014.20	1,275.00
Alcool	40,152.39	32,158.51
Timbres de loi	441.10	390.10
Prime de change	441.10	11.03
Revenus cas		228.00
Totaux	\$5,251,801.41	\$11,374,290.98

L'augmentation nette sur août 1919 est de \$6,122,489,57.

DIMINUTION DE LA DEMANDE POUR LA COUTELLERIE ANGLAISE

Les rapports de Sheffield, Angleterre, disent que les commandes étrangères et domestiques sont tombées considérablement dans les industries de la coutellerie et de l'argenterie. La coutellerie de table maintient encore sa position, mais on ne peut obtenir de livraisons rapides à présent même pour la coutellerie pure. Le calme des départements de couteaux de poche a eu pour effet de réduire les prix de ventes dans certains cas.

ABBOTSFORD HOUSE TREFFLE ROBILLARD, Prop.

Hôtel licencié, bien situé près de la montagne.
Vins et Bières de choix. Voitures de louage. Automobile. Accommodation pour les voyageurs. Prix modéré.

ABBOTSFORD, P. Q.

LA HAUSSE DU DOLLAR AMERICAIN AU DETRIMENT DU FRANC, ETC., SERAIT ARBITRAIRE.

Est-ce un Trust?

On continue à se plaindre de la situation du change à Paris. Un banquier français signale à un correspondant d'un journal américain le fait qu'ayant reçu un "tuyau" d'acheter des dollars américains, il s'adressa à toutes les banques américaines de Paris, mais personne ne voulut lui en vendre. D'autre part, si on apprenait que la valeur du dollar dût tomber, pas une banque américaine ne voudrait en acheter. Cependant on peut vendre et acheter des dollars américains à la Bourse.

"Ceci prouve une chose, dit ce banquier français, c'est que le taux de change du dollar est fixé chaque jour par le Trust du Dollar à New-York.

"Chaque jour, un groupe de financiers de Broad Street, New-York, fixe le taux arbitraire auquel le dollar doit être vendu. En fixant ce taux on ne prend en considération ni les dettes internationales ni la situation économique, mais simplement les besoins des banques.

"Si J.-Pierpont Morgan, Otto Kahn, la firme Kuhn, Loeb & Cie et une ou deux autres banques qui forment le conseil suprême du Trust du Dollar décidaient que leurs intérêts exigent que le dollar vaut vingt francs ou sept francs ce taux de change serait câblé à Paris et toutes les affaires internationales seraient transigées sur cette base.

"Vous qui êtes Américain, savez que vos banques sont propriétaires de presque tous les Etats-Unis. Les banques contrôlent les chemins de fer, sont propriétaires de mines et des compagnies de navires. Elles sont propriétaires des magasins à rayons, des manufactures d'instruments photographiques, de chocolat et des aciéries, elles ont la haute main sur toutes les industries importantes d'Amérique. Elles règlent le pouls de l'industrie et d'un seul trait de plume peuvent contrôler le marché de l'univers."

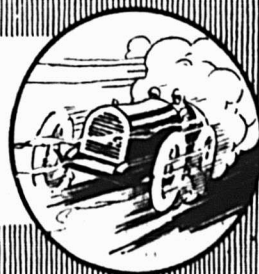
NOUVEAUX DEPOTS D'AMBRE

Le commerce, et en particulier le commerce des pipes s'intéresse aux récents rapports indiquant la découverte d'importants dépôts d'ambre dans le sable et la vase sur les rives du lac des Cèdres, à environ 80 milles de Le Pas, Manitoba. De l'avis de Jack Murray, expert en mines, qui est revenu du lac avec un sac plein d'ambre, il y a une grosse quantité de cette matière précieuse disséminée le long des rives du lac. Aucun rapport n'a encore été fait au sujet de la qualité de l'ambre, sauf qu'il a été qualifié de "pur".

L'Imperial Electric & Hardware Co., vient d'être enregistrée à Montréal.



SECTION DE L'AUTOMOBILISME



LA FAMINE DE GAZOLINE EST UNE PURE INVENTION

La production dépasse la demande. — Les réserves augmentent.

Les approvisionnements de gazoline sont en augmentation. Le dernier rapport du Bureau des Mines de Washington montre des stocks de réserve en mains aux raffineries en avril, s'élevant à 643,552,644 gallons, contre 626,000,000 de gallons en mars, et ceci tend à dissiper les rumeurs alarmantes qui circulaient concernant la fourniture de gazoline. La consommation en avril fut de 8,591,912 gallons et la production fut de 11,421,843 gallons.

En fait, la rareté de la gazoline a été purement psychologique, de l'avis de la Federal Trade Commission. Le déficit en certains champs du nord du Texas renversa quelques-uns des raffineurs d'huile et fit qu'une rareté immédiate parut possible.

L'année 1920 a commencé heureusement et il y a de bons facteurs qui indiquent une augmentation de production.

Les raffineurs peuvent obtenir deux fois la quantité de gazoline de l'huile, en employant le nouveau procédé de "cracking". Les grosses compagnies du mi-ouest qui emploient les méthodes modernes obtiennent un rendement de 35 pour 100 de l'huile crue; mais les raffineries d'ailleurs n'obtiennent que de 12 à 22 pour 100. Le coût d'installation du nouveau procédé rendra lent le changement, mais si une rareté absolue se manifeste sur le marché, on pourra employer ce moyen pour y remédier. Cela aurait pour effet une augmentation de 60 pour 100 sur notre fourniture actuelle.

Le Mexique, empire de l'huile.

Le Mexique est une autre source d'approvisionnement pour l'avenir et il a presque doublé ses envois au marché américain chaque année. En 1919, le marché mexicain expédiait 52,662,000 barils d'huile crue aux Etats-Unis, la plus grande partie à la côte de l'Atlantique. Avec une petite fraction seulement développée de ses ressources pétrolifères, le Mexique produit déjà 762,080 barils d'huile crue par jour, soit 278,160,000 barils par an.

M. David White, du United States Geological Survey, voit des possibilités infinies dans l'huile obtenue de l'argile schisteuse (shale) bien que cette fourniture ne puisse donner de grandes quantités tant que la machinerie n'aura pas été développée.

Economiser la gazoline.

Les automobilistes devraient continuer à économiser la gazoline. Les véhicules à moteur sont les plus forts consommateurs de gazoline, la consommation de l'automobile en 1919 ayant été de 3,167,654,400 gallons sur une consommation totale de 3,808,390,649 gallons. On estime qu'un auto à passagers consomme 300 gallons de gazoline par an et un camion automobile 1,500 gallons. Les autres consommateurs de gazoline sont les avions, les bateaux-automobiles, les chemins de fer, les tracteurs de ferme, les moteurs transportables et stationnaires, les manufactures de peintures et vernis, l'industrie du nettoyage, les poêles à gazoline et les manufactures de caoutchouc.

Une vue de la situation est contenue dans le rapport de la Federal Trade Commission sur la situation du combustible et se lit comme suit:

"On notera que les conditions de 1920 semblent s'être grandement améliorées quant à la production et aux importations.

"Les exportations de gazoline en 1918 s'élevaient à environ 15 pour 100. En 1919, les exportations représentaient environ 10 pour 100 de la consommation totale.

"La consommation totale en 1918 dépassait la production de 114,929,850 gallons, tandis qu'en 1919, la proportion est renversée et la production de gazoline dépasse la consommation de 149,446,488 gallons."

L'huile crue des dépôts du monde se totalise à 60,000,000,000 de barils, selon les estimés du U.S. Geological Survey. Au taux actuel de consommation, cela représenterait suffisamment pour durer 168 ans. Il y a encore 7,629,000,000 de barils dans les champs d'huile des Etats-Unis, d'après la même autorité, soit assez pour vingt ans au taux présent de consommation.

LA DEMANDE POUR AUTOS CONTINUE A ETRE FORTE

Une personne faisant partie de la corporation Studebaker à laquelle on demandait quelles étaient les perspectives de l'industrie de l'automobile, dit que la demande pour les automobiles dans la plus grande partie des Etats-Unis et des pays étrangers est pratiquement plus forte qu'elle n'a jamais été. Cet informateur croit que les autos de marque courante seront l'objet d'une vente régulière toute l'année, en dépit des conditions monétaires tendues et des restrictions dans les facilités d'envoi. Dans

les territoires de Kansas City et Salt Lake, on a ressenti un ralentissement du marché, cette situation étant attribuable aux conditions de crédit.

Depuis ces trois derniers mois, les matières premières ont été plus faciles à obtenir qu'en aucun temps depuis l'armistice et l'on croit qu'il y aura peu de changement dans cette situation. La main d'oeuvre aussi est plus facile à obtenir et plus efficace.

LE CANADA EXPORTE A PRESENT DES PNEUS D'AUTOMOBILES

Les manufacturiers de pneus d'automobiles du Canada n'ont pas été longs à capitaliser leurs opportunités d'exportation. Depuis le laps de temps comparativement court où l'industrie des pneumatiques commença à occuper une position d'importance capitale au Canada, il y a eu une augmentation constante du pourcentage des pneumatiques de fabrication canadienne vendus en proportion au nombre total allant à la consommation.

Dans l'échelle correspondante, l'exportation des pneumatiques a augmenté jusqu'au chiffre de \$3,016,974 atteint pour l'année fiscale finissant en mars 1919 et des augmentations nouvelles se sont produites depuis dans le volume du commerce étranger.

M. LUDGER GRAVEL A L'EXPOSITION DE TORONTO

M. Ludger Gravel de Ludger Gravel & Fils nous revient enthousiaste de sa visite à l'Exposition Nationale Canadienne qui se tient actuellement à Toronto dans la vaste enceinte aménagée à cet effet.

Jamais, dit-il, je n'ai vu tant de monde à un événement de ce genre; jamais non plus je n'ai vu une organisation aussi systématique et un programme aussi alléchant. C'est on ne peut mieux réussi.

M. Ludger Gravel nous dit qu'il voudrait nous donner tous les détails de cette visite qui lui a laissé une si forte impression, mais il faudrait des pages et des pages pour mentionner tout ce qui mérite de l'être. Ce qu'il tient surtout à exprimer c'est le regret de ne pas voir à Montréal, centre industriel et commercial du Canada autant et même peut-être davantage que Toronto, une exposition semblable qui ne contrarierait pas les destinées de celle de Toronto et qui rehausserait singulièrement le prestige de la métropole canadienne. Il est vraiment surprenant que Montréal n'ait pas à l'instar de Québec, de Toronto et de toutes les autres villes de quelque importance son exposition annuelle qui serait le foyer intense d'une activité commerciale désirable.

La province de Québec offre à tous les industriels canadiens un vaste champ de distribution de leurs produits. Une exposition tenue à Montréal aurait pour effet de faire connaître à notre population canadienne-française les ressources industrielles de nos voisins de l'Ontario et pour peu que ceux-ci se décident à publier des catalogues en

français, la propagande se ferait rapidement en faveur des produits canadiens au bénéfice mutuel du producteur, du distributeur et du consommateur.

Est-il un moyen de publicité qui soit plus efficace qu'une exposition? A l'utile, qui en forme la base et la raison d'être, vient s'ajouter l'agréable sous forme de distractions et de divertissements et le public amené par ces dernières attractions absorbe l'élément plus sérieux de sa visite sans même s'en apercevoir, sans fatigue et avec plaisir.

Et puis, disons-le aussi, c'est un moyen excellent de rapprochement entre les deux races. Dans ces grandes manifestations industrielles et commerciales, les exposants voisinent courtoisement, se rendent service volontiers, se présentent mutuellement leurs relations et s'ingénient à se montrer affables les uns pour les autres. Pas d'idée mesquine de jalousie dans ces expositions; de la concurrence loyale, de celle qui porte ses fruits en mettant côte à côte les produits et leurs prix et en permettant au public de juger impartialement de la valeur des articles et de leur avantage sans parti pris ni considération étrangère à l'intérêt commercial.

En terminant, M. Ludger Gravel nous dit qu'il fut l'hôte des directeurs de l'exposition le 3 septembre et que tous se montrèrent empressés à lui faire visiter ce vaste rassemblement industriel aux mille et une attractions et c'est avec le plus heureux souvenir de cette réception qu'il a repris le chemin de Montréal où le réclamaient ses affaires.

LE NOUVEAU PNEU AMES HOLDEN

Comme nous l'avons déjà annoncé la Ames Holden McCready Co. s'est lancée dans la fabrication des pneumatiques depuis peu de temps et son entreprise nouvelle enregistre déjà un joli succès. Nous avons en effet rencontré cette semaine M. Arthur Fleury le sympathique voyageur de la maison pour Montréal et il nous dit que sa tournée de propagande à travers la ville pour faire connaître le nouveau produit Ames Holden légitimait les plus belles espérances. Partout le pneu Ames Holden est accueilli avec empressement; son apparence, sa texture solide, son entoilage robuste et scientifique lui attirent tout de suite l'intérêt du commerce; quant aux épreuves d'endurance elles ont été faites minutieusement et ont donné les meilleurs résultats.

M. Arthur Fleury ne nous cache pas qu'il pense voir à brève échéance, le nouveau pneu régner en maître sur le marché canadien. Déjà à l'heure actuelle, nous dit-il, la production est plus qu'absorbée journalièrement et l'on ne peut rencontrer la demande qui a déjà été créée. C'est un début plein de promesses. Il est vrai que tout le commerce connaît de réputation la Cie Ames Holden, grande productrice de chaussures, chacun sait le soin qu'elle apporte à sa fabrication de quelque ordre qu'elle soit, nul n'ignore que sa chaîne de succursales dans tout le Canada

(A suivre à la page 54)



L'ART DE LA VENTE AU DETAIL



Il ne faut pas être prophète pour prévoir que dans les années à venir l'art de la vente au détail sera l'objet d'une attention et d'une étude plus sérieuses que dans le passé. Le détail a toujours été un grand commerce presque depuis que le monde est monde. Comme M. George H. Perry, autrefois des magasins Wanamaker et Gimbél l'a dit, si l'âge et l'ancienneté donnent droit à une profession d'être honorée, certainement le métier de marchand détaillant mériterait d'être à l'honneur, car il est aussi vieux que la loi et l'ordre et est plus ancien que la médecine.

Le détail, dans les générations passées, était un commerce de barguignage, une bataille d'habileté entre le marchand et le client. Si l'un pouvait prendre le dessus sur l'autre il n'y manquait pas. On ne laissait que peu de place à la science et à l'art de la vente.

Mais l'art de la vente des marchandises, comme les autres grandes formes de l'effort humain, a subi une évolution et s'est perfectionné. Aujourd'hui, les formes de vente les plus élevées sont généralement considérées comme des formes de service. Le vendeur, par dessus tout, est l'allié le plus précieux du manufacturier; sans lui, les usines fermeraient et les trains de fret resteraient en panne. Ensuite vient la question du client: Celui qui permet aux hommes et aux femmes d'acheter avec leurs salaires les marchandises qui rendent la vie plus agréable et plus confortable, qui rend l'échange d'argent contre des commodités la plus plaisante des transactions d'affaires, est un grand vendeur, un marchand véritable, un homme qui est sûr de gagner sa vie matérielle avec du surplus.

La vente des marchandises ne peut plus être considérée simplement "comme une perception de l'argent des gens" ou une bataille de malignité. Dans la plupart des lignes d'affaires, le marchand ou le vendeur a fait une mauvaise journée de travail pour son magasin lorsqu'un client a été si mal servi qu'il s'en va en se promettant de ne plus jamais revenir faire d'achat à cette place.

C'est la tâche du marchand véritable et de ses représentants les vendeurs, d'étudier les marchandises et d'étudier les gens, leurs besoins, leurs désirs et leurs goûts: d'acheter des marchandises judicieusement et de les vendre avantageusement, de manière à ce que ceux qui emploient la marchandise puissent en obtenir le meilleur service.

Le magasin de détail occupe une grande place. Il est en contact journalier avec les phases essentielles de notre vie—notre alimentation, notre habillement, notre logement, notre travail.

Nombre de nos grands hommes ont dévoué leur vie et le meilleur de leur pensée au commerce de détail; mais la vente de la marchandise comme oeuvre vivante n'a pas reçu généralement de la part des jeunes gens la pensée sérieuse qu'elle mérite. La conception habituelle semble être que, du fait que le public a certains désirs bien définis, n'importe qui peut se placer derrière le comptoir et rencontrer ces désirs.

Le magasin a été considéré comme un emploi de pis aller à défaut d'un autre meilleur. La vérité est qu'il y a relativement peu de bons vendeurs et vendeuses et qu'il n'y a pas de plus pressant besoin, dans tout commerce, que celui de travailleurs capables et consciencieux. Il est évidemment vrai que même un mauvais vendeur peut vendre des marchandises. Il y a des marchandises qui se vendent presque d'elles-mêmes. Mais pour vendre le plus de marchandises au plus de gens possible et pour les vendre de manière à donner aux acheteurs le plus de plaisir et le plus de satisfaction, aussi bien que pour créer le plus de clientèle au magasin, c'est une tâche qui exige autant de pensée et de peine que pour toute sollicitation.

Certains sont nés avec une aptitude considérable pour la vente, tout comme d'autres sont nés avec une aptitude considérable pour la mécanique.

Nombre de gens qui sont dans le métier de vendeur n'ont qu'une aptitude ordinaire. Pour atteindre au sommet, il faut que les affaires de vente soient étudiées de près et continuellement.

Peu importe ce que vous sachiez déjà, il y a toujours plus à apprendre en ce qui concerne les marchandises, les gens et les façons et moyens de faire appel à leurs désirs.

Si vous êtes dans le commerce de détail ou si vous projetez d'y entrer, vous ne devriez vous montrer satisfait qu'à moins d'être un vendeur de 100 pour 100 d'efficacité.

Les méthodes modernes de voyage, de communication et de livraison ont mis les gens en relations plus étroites, ont rendu la concurrence plus aigüe. Le marchand médiocre et le vendeur ordinaire s'en ressentent. Ils s'en ressentiront encore plus dans les années à venir. Le jour de la meilleure vente au détail commence à poindre. Il y a un grand avenir pour ceux qui sont prêts à y apporter leur pensée et leur effort.

L'expérience est un grand maître.

Mais il y a deux sortes d'expérience: votre expérience propre et l'expérience accumulée par les autres.

Ne tentez pas d'essayer d'apprendre tout par votre expérience; certaines de ces leçons seraient trop amères, trop coûteuses et trop lentes à apprendre.

Prenez toute leçon que vous pouvez de l'expérience des autres. Profitez de leurs erreurs et de leurs succès. En agissant ainsi vous serez capable d'éviter beaucoup d'erreurs.

Le fait que vous lisez ce que nous écrivons pour vous n'implique pas que vous ne sachiez déjà ce que nous tentons de vous apprendre. Et s'il en est ainsi, c'est bien tant mieux car cela prouve que vous êtes un bon vendeur.

Nous commençons aujourd'hui sous la rubrique de "L'art de la vente" une série d'articles pour les marchands et leurs commis; articles inspirés de l'expérience des vendeurs au détail de partout. Ces articles ne froisseront personne, ils aideront des milliers de marchands, de commis, car il est à noter que le monde commercial a plus besoin de vendeurs que de comptables et de sténographes, et qu'il ne se manifeste presque pas d'efforts de la part des écoles à enseigner le grand art intéressant et suprêmement important de la vente. L'art de la vente, comme toute chose qui en vaut la peine, mérite d'être appris.

LES CLEFS DU SUCCÈS

L'ambition

L'ambition peut être un ami ou un démon.

Elle peut ennoblir ou ruiner.

Elle peut être une bénédiction ou une calamité.

Tout être au-dessus du niveau de l'animal a en lui une ambition bonne ou mauvaise.

Webster définit l'ambition comme suit: "Un désir furieux et parfois désordonné d'avancement, d'honneur, de supériorité, de puissance ou d'atteinte de quelque chose."

L'ambition aujourd'hui signifie le désir ardent et l'effort pour atteindre quelque but.

Il y a donc autant de sortes d'ambitions qu'il y a d'aspirations humaines.

L'individu ou la race sans ambition vigoureuse et impérieuse croupit, s'abaisse et dépérit.

Rares sont ceux dans notre pays qui n'ont pas d'ambition.

Beaucoup d'entre nous cependant jugent que notre ambition est une chose alors qu'en réalité c'en est une tout autre.

Je connais un homme qui pense que son ambition est de devenir un grand leader commercial, alors qu'en réalité son ambition est purement d'acquérir la richesse, le luxe et la mise en vedette que le gros succès apporte avec lui.

Je connais un autre homme qui s'imagine que son ambition est d'augmenter ses revenus de façon à être capable de faire plus de bien en donnant plus d'argent alors qu'en réalité son ambition est de jouir de la gratitude de ceux qui bénéficieront de ses faveurs.

Peu d'hommes lancés dans de grosses affaires confessent soit à eux-mêmes, soit aux autres, que leur ambition

dominante est d'amasser de l'argent; mais j'ai connu un vétérán de la finance qui savait et qui me confessait un peu avant sa mort que la grande ambition de sa vie avait été d'amasser de l'argent et que cette ambition avait été une faillite misérable.

Il y en a qui ont une ambition assez honorable mais qui laissent cette ambition tellement grossir et les contrôler qu'ils hésitent un peu à atteindre leur but, apaisant leur conscience avec le sophisme que la fin justifie les moyens.

L'ambition passe pour être le levier de presque tout progrès, cependant, si elle n'est pas contrôlée ni bridée, elle peut aiguillonner les hommes vers des actes cruels, égoïstes et méprisables.

Quelques personnes, beaucoup même, estiment qu'il est mieux de "régner en enfer que de servir au ciel."

Vivre sans ambition c'est être mort mentalement.

Mais un soin suprême doit être pris que notre ambition ne soit pas telle qu'elle nous tue moralement et spirituellement.

Julius Rosenwald déclare que la seule forme de plaisir qui ne rassasie jamais est le plaisir qui provient d'aider les autres à s'aider.

Les ambitions devraient être parentes de l'idéal.

Notre succès ou notre faillite dans la vie dépend largement de nos ambitions, et par conséquent de l'effort que nous donnons pour y atteindre.

Certains gens s'imaginent qu'ils n'en ont pas véritablement l'ambition mais qu'ils en rêvent paresseusement.

L'ambition pour être l'honneur du nom doit être suivie d'un effort persistant, persévérant et fervent. Désirer simplement être quelque chose ou faire quelque chose sans lutter de sa tête et de ses mains pour être ce quelque chose ou pour faire ce quelque chose n'est pas être ambitieux.

Les vrais ambitieux sont ceux qui ne négligent pas de retourner toutes les pierres du chemin pour arriver à leur but.

Après avoir fait choix d'un but honorable et utile dans la vie, l'ambition peut devenir inappréciable pour nous aider à y atteindre.

Peu d'hommes en sont arrivés au suprême de leur carrière qui n'ont pas été des ambitieux effrénés.

Lincoln, avec toute son adorable modestie, était d'une ambition extrême; n'eût-il pas été ambitieux, eût-il été indifférent, qu'il n'eût jamais combattu et conquis la liberté pour les esclaves du sud.

La vie sans ambition serait aussi fade qu'un mets sans sel.

Nos ambitions réelles se localisent à l'endroit du cœur.

M. Herbert Kaufman dit: Faites votre charte avant de partir. Sachez ce que vous serez avant de partir pour y atteindre. En d'autres termes, soyez sûr que vous êtes correct et ensuite, allez de l'avant.

Soyez ambitieux, mais soyez-le sagement.

LA PRODUCTION DES POMMES EST MEILLEURE

M. Peter Reid, secrétaire de la Société Pomologique et Fruitière de la province de Québec, estime que la récolte des pommes dans le Québec, cette année, sera d'environ 100,000 barils, comparé à 75,000 l'année dernière. La qualité est excellente, spécialement les Fameuses, les McIntosh, les Wealthy et les Duchess. Les prix sont aussi stables que l'année dernière.

L'exportation, cette année, sera limitée car il y aura juste assez de pommes pour le besoin de la population et il en sera ainsi tant que des pommiers qui ont été plantés pour remplacer ceux qui ont été détruits par le froid en 1917 n'auront pas atteint la force de production. La perte des arbres fruitiers a été assez considérable cette année vu que l'hiver rigoureux de 1919 a porté le coup de grâce aux arbres qui avaient été atteints en 1917 et qui ne commençaient qu'à revivre.

Les prix, cet automne, seront environ de \$9 à \$12 pour les No 1, ce qui rapportera de jolis bénéfices pour ceux qui ont la chance de faire une bonne récolte. Les pomologistes ont fondé une coopérative pour l'écoulement de leurs produits et M. J.-M. Reid, de Chateaugay, en a été nommé gérant avec bureaux au No 63 rue Williams. Les caisses ou boîtes porteront des étiquettes spéciales pour les No 1 et les autres seront estampées à l'encre, marquant la variété et la qualité.

Cette nouvelle coopérative marchera de front avec la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec qui existe depuis longtemps, de sorte que tous les districts provinciaux seront contrôlés. Cette méthode bénéficiera non seulement au producteur, mais facilitera le choix et écartera beaucoup d'ennuis au consommateur.

RECOLTE DE CAFE

La récolte du café pour l'exportation 1920 et 1921 est estimée à 2,750,000 sacs, dont 1,000,000 de sacs de l'Etat de Rio-de-Janeiro; 1,500,000 sacs de l'Etat de Minas Geraes; 250,000 sacs du Nord de Sao Paulo et du Sud de l'Etat de Spirito Santo. La récolte du café dans l'Etat de Parana s'élève à 9,000,000 de sacs et dans l'Etat de Bahia à 200,000 sacs.

Deux mille deux cent quatre-vingt-dix-neuf sacs de café ont été embarqués à destination de Marseille.

Le gouvernement s'occupe sérieusement de trouver les moyens de conjurer la crise du café, sur laquelle les journaux publient de longs articles.

M. TREFFLE ROBILLARD, PROPRIETAIRE DE L'HOTEL ABBOTSFORD

M. Trefflé Robillard s'est rendu acquéreur de l'hôtel Abbotsford, à Abbotsford (P.Q.) et les voyageurs et touristes apprendront cette nouvelle avec plaisir, sachant les qualités d'affabilité et de courtoisie du nouveau proprié-

taire. M. Trefflé Robillard nous dit qu'il entend faire de son établissement un endroit confortable où l'on aura plaisir à séjourner et où le logement et la nourriture seront l'objet d'un soin particulier. Voilà une information qui ne manquera pas de plaire à ceux qui sillonnent notre province.

LA RECOLTE DES OLIVES QUEEN SERA PROBABLEMENT LEGERE

Un préparateur d'olives espagnoles, en Espagne, faisant de grosses affaires, a avisé son correspondant de New-York que d'après ce qu'on dit la prochaine récolte ne sera pas forte. La récolte de Manzanillas sera petite, mais plus importante cependant que celle de Queens. Sur quelques propriétés il n'y a pas du tout de Queens et sur d'autres il y a un quart de la récolte habituelle. Mais cela ne s'entend que pour les districts favorisés car il est possible que la pourriture atteigne les fruits.

Dans de telles conditions, il est évident que des prix plus bas pour les petites quantités d'olives en stock ne sont pas probables, alors que chacun sait que les fruits de la prochaine récolte seront payés plus cher que jamais.

LES DIX COMMANDEMENTS DU COMMERCE CANADIEN

1. ACHETEZ LES PRODUITS CANADIENS. En agissant ainsi, vous développez le marché domestique, vous encouragez l'agrandissement des manufactures, vous procurez de l'emploi à de nouvelles populations et vous créez de plus grands et de meilleurs marchés pour tous les genres de produits de la ferme. La création de nouvelles manufactures, l'agrandissement des anciennes manufactures, une plus forte production, un plus grand nombre d'ouvriers, de meilleurs marchés pour nos produits agricoles signifient le progrès de la nation.

2. IMPORTEZ SEULEMENT LE NECESSAIRE, mais seulement s'il n'existe pas au Canada d'articles similaires ou des substituts. Avec l'argent canadien sujet à un escompte de 10 à 15 pour cent, l'échange avec les Etats-Unis coûte aux consommateurs canadiens entre \$75,000,000 et \$100,000,000 par année.

3. PRODUISEZ JUSQU'A LA LIMITE DANS LES CHAMPS ET LES MANUFACTURES. L'augmentation de la production signifie de nouvelles richesses et est essentielle au succès de tout effort en vue de réduire les importations et de développer le commerce d'exportation.

4. COOPEREZ, CONSERVEZ, SPECIALISEZ, FABRIQUEZ EN SERIES. Ce sont les moyens d'arriver au maximum de production de produits de haute qualité au minimum de prix.

5. DEVELOPPEZ DES MARCHES POUR L'EXPORTATION. Les commandes de l'étranger donnent de la stabilité aux affaires. Elles réduisent le coût de la pro-

duction, profitent aux consommateurs domestiques, procurent de l'ouvrage aux manufactures et aux ouvriers dans les temps de dépression, et corrigent les écarts du change en améliorant la balance commerciale.

6. **UTILISEZ LES SERVICES CANADIENS.** Expédiez par les services, de transport canadiens, par les ports canadiens. Accordez votre patronage aux chemins de fer Canadiens, aux bateaux canadiens, et aux banques canadiennes. **PLACEZ VOS ASSURANCES DANS LES COMPAGNIES CANADIENNES.** Employez des architectes canadiens, des ingénieurs, des savants et autres experts canadiens. *Passez vos vacances au Canada.*

7. **TRANSFORMEZ LES MATIERES PREMIERES JUSQU'A LEUR DESTINATION FINALE** au Canada. Des centaines de millions de dollars se trouvent perdus, chaque année, pour le Canada et particulièrement pour les ouvriers canadiens, par suite de l'exportation de matières brutes et de produits à demi-manufacturés.

8. **RECOUREZ A LA SCIENCE POUR LA RECHERCHE ET LE DEVELOPPEMENT DES RESOURCES NATURELLES.** Les recherches industrielles révéleront les sources de richesses nouvelles, amélioreront les procédés industriels et nous aideront à nous affranchir de notre recours à l'étranger pour le combustible, le fer et autres produits essentiels.

9. **QUE LA QUALITE DEVIENNE LA MARQUE DISTINCTIVE DES PRODUITS CANADIENS.** En échange de l'appui donné par le public au marché domestique, les manufacturiers canadiens devraient nous fournir des produits qui se comparent favorablement avec les marchandises importées, et les ouvriers canadiens devraient considérer la main-d'oeuvre soignée et le maximum de production comme but assigné à leur activité.

10. **SOYEZ JUSTE A L'EGARD DU CAPITAL.** On devrait encourager le placement au pays des capitaux canadiens et on devrait attirer le capital étranger pour activer l'expansion de l'industrie canadienne.

LE COMMERCE ALLEMAND EN ANGLETERRE

De l'Exportateur Français: Lucien Chassaingne.

En ces dernières années, l'Allemagne entraîne en Angleterre pour 1 milliard d'objets en fer et acier, et pour 850 millions de machines.

Cette importance du commerce allemand du fer et de l'acier n'était pas basée sur des ressources supérieures aux nôtres, ni sur une habileté technique plus grande: elle était due aux tarifs réduits consentis par les Compagnies de transports, aux primes d'exportation consenties par les grands syndicats allemands, à l'appui officiel donné aux métallurgistes par le Gouvernement, au concours constant et efficace des banques. Au total, la valeur des exportations allemandes dans le monde pour l'industrie métallurgique, pouvait être estimée à près de 4 milliards. Elle fournissait le quart de la production universelle de fer brut.

M. Breigle, qui est en charge du département de quincaillerie de Caverhill & Learmont Co., Montréal, a quitté la ville pour une vacance de deux semaines.

QUELQUES QUESTIONS QU'IL SERAIT BON QUE VOUS VOUS POSIEZ EN MATIERE DE MEDITATION COMMERCIALE

1. Donnez-vous à vos clients ce qu'ils veulent, ou ce que vous croyez être le meilleur pour eux?
2. Avez-vous une manière concluante de déterminer ce que vos clients désirent réellement?
3. Chaque individu faisant partie de votre maison croit-il fermement qu'il fait un succès de votre commerce?
4. Placez-vous vos intérêts au-dessus de ceux de vos clients?
5. Cela vous a-t-il payé de vous servir de la réputation d'un produit de première qualité pour soutenir un article de second ordre?
6. Avez-vous trouvé le moyen de faire de chaque client un vendeur pour vos marchandises?

PREMIER ENVOI DE CHARBON A LA SUEDE

Un envoi de charbon a été fait récemment par la Canadian Collieries (Dunsmuir) Limited, s'élevant à 4,500 tonnes de la Colombie Anglaise en Suède. Confirmation de cet envoi a été donné par M. J.M. Savage, gérant de la compagnie qui dit qu'à l'heure présente les prix du charbon sur la côte du Pacifique sont plus bas que n'importe où au monde et que la rareté est si aigüe en Europe que les nations cherchent ailleurs à s'approvisionner et qu'il a reçu un bon nombre de demandes de renseignements à ce sujet.

LE NOUVEAU PNEU AMES HOLDEN

(suite de la page 50)

est une des mieux organisées qui soient et ce sont tous ces atouts qui contribuent à faire du nouveau pneu Ames Holden, dès son apparition sur le marché, un article d'une réputation enviable.

Actif et enthousiaste, M. A. Fleury a entrepris de faire connaître au commerce montréalais ce pneu appelé à de belles destinées, et il nous confie que sa tâche est aussi douce qu'agréable parce qu'il a derrière lui le soutien d'une grosse entreprise au passé industriel prodigieux et au capital abondant; que le produit qu'elle a mis entre ses mains est de premier ordre, ayant été fabriqué par des ouvriers experts dans cette branche et puis enfin parce qu'il y a un champ d'exploitation considérable dans cette ligne que l'automobilisme sans cesse croissant ne peut que développer considérablement.

LES PRODUITS NA-VAR-CO

Augmenteront vos profits

La peinture préparée à la Créosote est destinée à être la matière principale dans votre département de peintures. Elle est amplement annoncée et une large et immédiate demande est assurée.

LAURENTIENNE

La Peinture préparée à la Créosote

donne la meilleure protection à toute surface en bois, etc., soit contre la pluie, le soleil, le froid. Elle protège le bois ainsi que l'écorce protège l'arbre. Elle est donc un protecteur naturel du bois. C'est une peinture et non une teinture.

TEMOIGNAGES DE PREMIERE QUALITE.

J. T. DONALD & Co.

Chemical Engineers, Consulting Chemist, Etc.

Montréal, 24 juin, 1920.

National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

Nous avons examiné soigneusement l'échantillon de la peinture Laurentienne Créosote avec les résultats suivants:—

Les ingrédients qui composent cette peinture sont d'une qualité excellente. Le composé de l'huile de créosote est d'une telle proportion et caractère chimique qu'il donne des propriétés préservatives et rares à la peinture et rend à la surface beaucoup plus de protection que si vous appliquiez une peinture ordinaire.

A l'égard de l'épreuve du temps et des qualités durables, cette peinture a résisté à des conditions adverses d'une manière exceptionnellement satisfaisante. Les essais ont été poursuivis avec beaucoup d'attention pour une période de temps prolongé.

C'est notre opinion qu'avec des précautions ordinaires, votre peinture Laurentienne Créosote, comme l'échantillon que vous nous avez soumis, soutient votre prétention qu'elle est hautement satisfaisante comme une peinture préservative pour le bois.

Vos tout dévoués,

J. T. DONALD & Co.

(Signé) R. M. MacLean.

ALEX. McARTHUR & Co., LIMITED

MONTREAL

23 juin, 1920.

National Varnish Co., of Canada, Ltée, Montréal.

Messieurs:—

En référence à votre peinture Laurentian Creosote Mixed, vous devez vous rappeler que j'ai peinturé ma maison de campagne à Strathmore, Qué., il y a six ans avec le même produit que vous manufacturez maintenant.

Pendant ce temps la peinture et le bois ont été constamment observés. Je suis content de vous dire que les deux sont encore en conditions parfaites.

D'après mes appréciations je suis convaincu que la qualité et la durabilité de la peinture Laurentian Creosote Mixed sont supérieures à n'importe quel autre produit sur le marché.

Je n'hésite pas à recommander cette peinture à tous nos amis et clients.

Bien à vous,

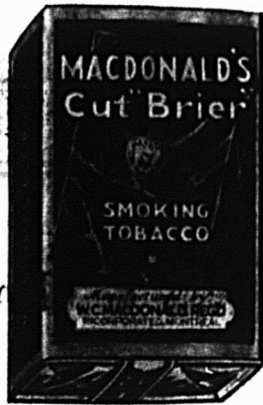
(Signé) J. M. G. LOCKERBY,

Alex. McArthur & Co., Limited.

Ecrivez pour avis à votre marchand. Il vous montrera comment vous pourrez obtenir des plus grands profits en vous servant des produits Na-Var-Co.

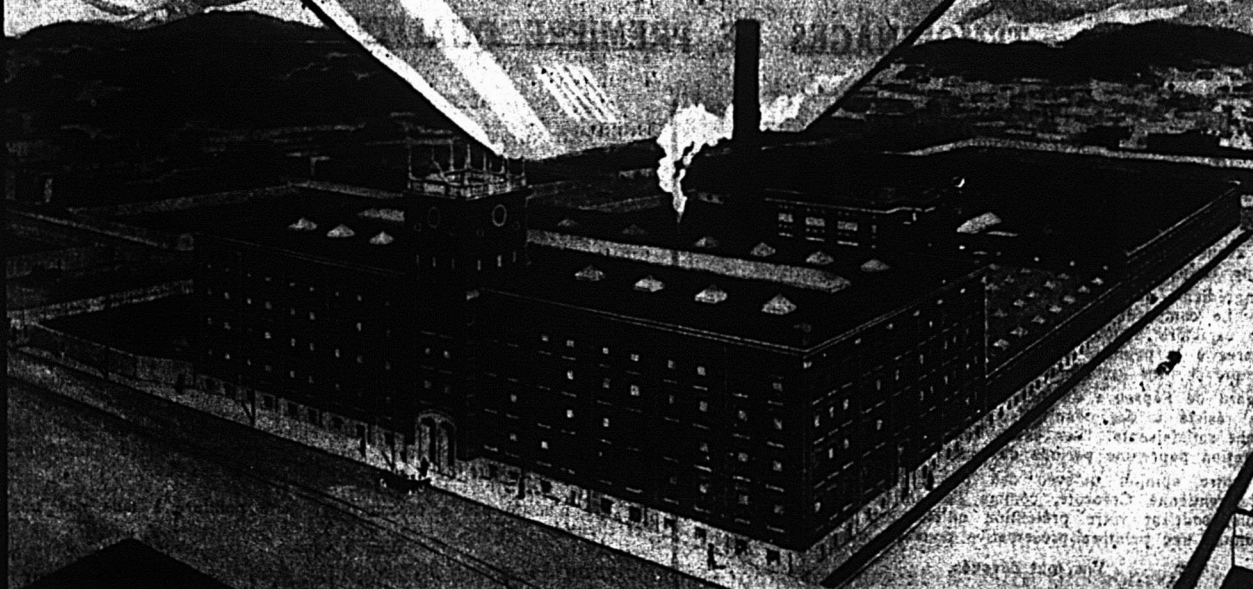
La Compagnie Nationale de Vernis du Canada Limitée
369 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

*Le Tabac qui
a un cœur*



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

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



W. C. MACDONALD REGD.
INCORPORATED
MONTREAL

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

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 4 septembre 1920.

ACTES DE VENTE.

- Télesphore Bernier à Noel Paradis, lot 9-4 quartier Est. Prix \$150.—payés.
William Morris à Georges Vanier, partie lot 385 Lennoxville. Prix \$200.—payés.
N. F. Brooks à François X. Couture, lot 600 quartier Est. Prix \$850.—payés.
Z. Boissé à Eugène Sévigny, lot 310 Orford. Prix \$650.—payés.
Pierre Clément à Louis St-Laurent, lot 733-78 quartier Est. Prix \$4,500; \$1,500.—payés.
François Vallière à Théodore Desrochers, lot 23e rang 5 Ascot. Prix \$900.—payés.
Théodore Desrochers à Fortunat Godbout, lot 23e rang 5 Ascot. Prix \$1,200.—payés.
Philippe Bégin à Trefflé Bégin, lot 16b-65 rang 9 Ascot. Prix \$300.—payés.
Les Héritiers de feu Louis A. Codère à Dame F. X. Eugène Codère, lot 199 quartier Centre. Prix \$10,000.—payés.
Saul Dion à Octave Bibeau, lots 231 et 235 Orford. Prix \$4,000; \$1,000 payés. Lesdits \$1,000 fournis par Antoine Fournier.
Francis Lapière à Hormidas Berthelette, lots 1038 et 1039 Orford. Prix 4,500.—payés.
Dame Napoléon Bergeron à Georges Messier, partie lots 374 et 403 Orford. Prix \$2,600; \$700 payés.
Héritiers Pamphile Biron à Napoléon Duford, partie lot 708 quartier Est. Prix \$750.—payés.
John Dupont à Thomas Binette, partie lot 595 Orford. Prix payé.
Josephat Ledoux à Emery Fontaine, partie lot 334 Orford. Prix \$175.—payés.
Samuel Echenberg à Joseph Labonté, lot 1444-229 quartier Sud. Prix \$4,500; \$1,500.—payés.
Dame Norbert Foucault à François Norbert Foucault, lot 341 Orford. Prix \$550.—payés.
François Norbert Foucault à Joseph Antil, lot 341 Orford. Prix \$2,000.—payés.
D. J. Salls à M. N. Valley, partie lot 42 quartier Nord. Prix \$1.00 payé.

HYPOTHEQUES.

- François X. Couture à Trefflé Nadeau, \$850.—affectant lot 600 quartier Est.
Médéric Trudeau à L. P. Couture, \$1,100.—affectant \$1,100.—dus par Pierre Graillon sur le lot 1389 quartier Sud.
Fortunat Godbout à Thomas Pomerleau, 875.—affectant lot 23e rang 5 Ascot.
Charles Maillé à Diles E. et E. Têtu, \$3,000.—affectant lots 93a, 94a et 110a quartier Est.
C. O. Biron à William Bailey, \$2,000.—affectant partie lot 427 quartier Est.

DECHARGES.

- Dame C. G. Thompson à A. J. Genest et al., de l'hypothèque de \$7,210.
L. E. Codère et al. à François J. Codère, de l'hypothèque affectant le lot 199 quartier Centre.
Diles E. et E. Têtu à Charles Maillé, de l'hypothèque de \$1,500.
Dame Norbert Foucault à F. N. Foucault, de l'hypothèque de \$400.

AVIS DIVERS.

- Avis d'association par Dame Joseph Chevalier et Omer Normandin, sous le nom de "O. Normandin & Compagnie".
Procuration F. J. Codère et al. à Louis Edouard Codère.
Procuration Marcel Codère à L. F. Codère et Charles Codère.
Déclaration de décès et transmission de succession de Pierre Sarrasin, affectant lots 6i et 7u rang 5 Ascot, avec certificat de paiement du Percepteur du Revenu provincial.
Renonciation par Dame Pierre Sarrasin à la succession de Pierre Sarrasin.
Transfert par La Banque Nationale à J. A. Leblanc, de \$10,000.—dûs par F. J. Codère et al.

- Transfert par J. A. Leblanc à L. F. Codère et Charles Codère de \$10,000.—dûs par F. J. Codère et al.
Bail par W. R. Webster à J. B. Stirling de la maison portant le numéro 28 de la rue London.
Déclaration de décès et transmission de succession de Napoléon Bergeron, affectant lot 374 Orford.
Testament de Wm. James Taylor, par lequel il légua ses propriétés à sa femme, Vina Taylor, avec déclaration de décès et certificat du Percepteur du Revenu provincial.
Bail par Sylvestre et Leblanc à Duncan's Limited, du magasin sur le lot 213 quartier Centre pour trois ans à dater du 1er mai 1920.
Transfert de Veuve Etienne Blanchard à Stella Blanchard, de \$9,000.—dûs par Louis J. Lacombe.
Transfert par Dame A. Bernier à Arthur Maltais, de \$575.—dûs par J. Jacques Robidoux.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 31 août au 7 septembre.

- Vente—Arthur Bellemare à Wilfrid Pellerin.
Vente—Alfred Lesmerises à Honoré Dupont.
Vente—Dame Alex. Baptist à St-Maurice Lumber Co.
Vente—Joseph Vincent à J. E. Plante et A. Gagnon.
Vente—Uldoric Desaulniers à Florida Milot.
Obligation—Albert Chateaufort à Cléophas Gaillardetz.
Quittance—Joseph Rivard à Max. A. Philibert.
Quittance—Percepteur du Revenu re succ. J.-Bte Poisson.
Quittance—J. F. Boulais et al., à J. Bourgeois et Dame J. B. Poisson.
Quittance—Le Séminaire des 3-Rivières à Art. Provencher.
Quittance—La Caisse Populaire 3-Rivières à Ernest Bornais.
Quittance—J. Félix St-Onge ès-qual, à Geo. Loranger.
Cession—Dme J.-Bte Poisson à J. A. Vézina.
Rétrocession—Elie Bellerive à Edouard Plante.
Transport—Dame Achille Michelin à Dame Jos. Lambert.
Transport—Dominique Pelletier ès-qual, à Le Placement National Ltée.
Donation—Euchariste Benoit à Edmond Benoit.
Partage—Jos. Bourgeois et Dame J.-Bte Poisson.
Vente—Philias Dubé à Sévère Boisvert.
Vente—Onésime Frigon à Ovide et Edmour Beaubien.
Vente—R. A. Cooke à Oville J. Conya.
Vente—The Lanctôt Realty à Eugène et Avila Lesieur.
Vente—Laurentide Co. Ltd., à J. B. Hébert.
Vente—H. Marchand à Willie Rivard.
Vente—Frédéric Mongrain à Wilfrid Lambert.
Vente—Jean Doucet à Agapit St-Pierre.
Quittance—Jean Doucet à Agapit St-Pierre.
Quittance—A. Brousard et D. Bélanger à Arthur Vincent.
Quittance—Adolphe Boisvert à Thomas Simon.
Vente—J. A. Jutras à P. V. Ayotte.
Quittance—A. Ricard fils à H. Marchand.
Quittance—H. A. Marchand à A. Marchand.
Quittance—R. S. Cooke à Oville J. Conya.
Quittance—Dame Alp. Dureau à Horace Champoux.
Quittance—La Caisse Pop. 3-Rivières à Phi. Levasseur.
Transport—Adélarde Normandin à Adolphe Gélinas.
Transport—Tho. Deziel à Dame Adéline Deziel.
Transport—Dame Polycarpe Lambert à Eucher Masse.
Transport—I. E. Vaillancourt à Vve Jos. Langevin.
Déclaration sociale:—Robillard et Magnan.
Déclaration sociale:—Jules Dumaine Enrg.
Déclaration sociale:—The Domestic Products Co.
Donation—Jos. Mélançon à Geo. Mélançon.
Echange—Geo. Cloutier et Ernest Boisvert.
Garantie collatérale:—Wm. Catto à Frs. Gélinas.
Dissolution de société:—La Cie de Sirop d'Amandes du Dr J. H. Leduc, M. D.
Transport—Isidore Vaillancourt à Louis Lanthier.
Transport—I. E. Vaillancourt à Vve Téles. Charbonneau.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE.

- Dame Devilla Langlois vs Léopold Trottier, St-Tite—Séparation de corps.
Joseph Gloux vs Henri Parenteau, St-George de Champlain, \$225.00.

Quebec Glove Leather Manufacture vs J. P. Lacombe, Shawinigan Falls, \$195.80.

Dame Elmira Dumag vs Oscar Hébert, Cap de la Madeleine et M. P. Thibault, Pont St-Maurice, \$204.09.

COUR DE CIRCUIT.

Cha. Ed. Girardin vs Omer Fortier, 3-Rivières, \$35.00.

Ludger Rivard vs Jos. Vallières, 3-Rivières, \$7.95.

Wilfrid St-Amour vs J. E. Matteau, Shawinigan Falls, \$25.00.

H. Sauvageau vs Octave Milot, Cap de la Madeleine, \$33.73.

Art. Guibert vs Dame Phi. Désilets, 3-Rivières, \$10.85.

Aug. Massicotte vs Joseph Dumont, 3-Rivières, \$3.00.

J. B. Loranger vs Théo. Ricard, 3-Rivières, \$36.84.

A. Charette vs Oscar Bergeron, 3-Rivières, \$17.08.

A. Charette vs R. Garceau, 3-Rivières, \$15.84.

Zép. Marchand vs Oscar Guibert, 3-Rivières, \$36.05.

Louis Boisvert vs Jos. P. Massicotte, St-Prosper, \$60.04.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 30 août au 4 septembre 1920.

Echange—Corporation Episcopale de Nicolet à H. N. Biron, 1108, 1109 et 1110, Warwick.

Obligation—H. Nap. Biron à Corporation Episcopale de Nicolet, 1108, 1109 et 1110, Warwick, \$3,300.

Vente—E. Nap. Biron à Omer Lupien, 1108, 1109 et 1110, Warwick, \$8,000.—\$4,700 ac.

Obligation—Edouard Ayotte à Mme Nazarine Desharnais, 7, augmentation de Bulstrode, \$1,200.

Donation—Charles Verville et uxor, à Alfred Verville, 100 et autres, St-Christophe.

Vente—Willie Xavier Vallière à Grégoire Hince, 1, 2, 429 et 430, St-Paul, \$2,500.—\$2,000 ac.

Vente—Paul Duchaine à J. E. Lavoie, 174, Bulstrode, \$1,800 payées.

Mariage—Donat Labonté et Mlle Alida Labbé, communauté de biens.

Vente—Alphonse Levasseur et al. à Henri Levasseur, 692 et autres, Warwick, \$22,225.—\$2,000 ac.

Testament—Alphonse Thibaudeau à Mme Parmélie Bussière, 37, Princeville.

Constitution de titre—Aurèle Caron à Pierre Nadeau, p. 17, Princeville.

Vente—Omer Fréchette à Nave Jous Lemay, p. 227 et 2 p. 232, Princeville, 725.—payées.

Obligation—Venant Rheault à John Roux, ½e. 3a et autres Stanfold, \$6,000.

Obligation—Alcide Laroche à Ernest et Alphonse Fortier, 6 et 7, Tingwick, \$2,500.

Vente—Désiré Pepin à Alphonse Filion, 196, p. 198 et p. 199, Ste-Hélène, \$6,500.—\$2,300 ac.

Vente—Cyprien Dupuis à Désiré Pepin, p. 364, St-Norbert, \$1,200.—\$600 ac.

Mariage—Emile Turcotte et Mlle Ida Houle, communauté de biens.

Obligation—Jeffrey Deshaies à Walsh et Poisson, ½e. 202, Bulstrode, \$537.20.

*SI VOUS ÉPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS*

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

La saison des HUITRES OUVERTES est commencée

LA PECHE DES HUITRES EN COQUILLE S'OUVRE LE 1er OCTOBRE

LA SEMAINE PROCHAINE, A CAUSE DES QUATRE-TEMPS, LA DEMANDE DE POISSON SERA GENERALE

Nous avons toutes les espèces de poissons frais, aussi la morue verte et des harengs Labrador de la nouvelle récolte,

Saumon et Homards en conserve, Sardines etc.

N'ACHETEZ PAS AVANT D'AVOIR NOS PRIX OU LA VISITE DE NOTRE VOYAGEUR, VOUS Y GAGNEREZ.

D. HATTON COMPANY

MONTREAL

Renseignements de Québec

Mariage—Joseph Orphir Lapointe à Dlle Melda Bilodeau.
 Tutelle—Wilbrod Rochette aux mineurs.
 Déclaration—Antonio Rochette, 412 St-Sauveur.
 Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. Wilbrod Rochette, 412 St-Sauveur.
 Quittance—Joseph Blouin à succ. Wilbrod Rochette.
 Quittance—P. I. Parent à Théop. Giroux.
 Déclaration—P. E. Emile Bélanger à succ. Dme E. A. Lachance, 3123 St-Jean.
 Quitt droits—P. du Rev. à succ. Dme Jane Campbell, 21-22-4-97 N.-D. de Québec.
 Testament—François Lortie.
 Déclaration—William Campbell à esqte Registrateur de Québec, 97-21-22-4-20 N.-D. de Québec.
 Déclaration—Ulric Breton à Registrateur de Québec, 730-1121 St-Sauveur.
 Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. François Lortie, 730-1121 St-Sauveur.
 Testament—Dme Georgiana Marcoux à Vve François Lortie.
 Déclaration—Ulric Breton à Registrateur, 730-1121 St-Sauveur.
 Quitt droits—Perc. du Rev. à succ. Dme François Lortie, 730-1121 St-Sauveur.
 Obligation—Dme Rosanna Giroux à Wilfrid Chamberland, 1/2 1006 St-Sauveur.
 Testament—Dme Luay Harriett Walker Campbell.
 Vente—Théophile Pageau à Frédéric Vézina, 3-5 rg Stoneham.
 Obligation—Odina Renaud à Dlle Eugénie Caron, 1/2 ind. 214 St-Roch.
 Quittance—Dme J. S. Murphy à Pierre Godbout.
 Main-levée d'hyp.—Dme Vve J. M. Noel à l'Auditorium de Québec.
 Quittance de rachat—Dlle Ida Roy a David Muhlstock.
 Bail—Lorenzo Bédard à J. B. Morin, p. 21-6 N.-D. de Québec.
 Vente—Alfred B. Martel à Adélarde Tremblay, p. N. 654 St-Ambroise.
 Quittance—Joseph Rochette à Prosper Milhomme.
 Quittance—Louis Thomas Picard à Edouard Sanschagrin.
 Quittance—Caisse Populaire Courville à Dme Didyme Côté.
 Testament—Louis Sanfaçon.
 Obligation—Alphonse Vachon à Georges et Laurent Thibault, 633 Beauport.
 Obligation—Alphonse Breton à Camille Cordallaz et al. p. S. 4114 Montcalm.
 Vente—Adélarde Gagnon à Eugène Falardeau, N. 202 St-Roch.
 Obligation—David Leibling à F. H. Mahony, 1498 p. N. 1497-1 Jacques-Cartier.
 Mariage—P. Omer Blouin à Dlle Laura Dorval.
 Vente—Elz. Dion à Wilfrid Renaud, 509-112 St-Roch Nord.
 Quittance—Dme Vve Z. Dion et al. à Elz. Dion.
 Quittance—Sir William Price et al. à succ. Dme Vve Georges Scott.
 Testament—Jane Maria Price.
 Mariage—Emile Pouliot à Dlle Yvonne Guay.
 Obligation—Joseph Côté à Jacques Vésina, 509-351 St-Roch Nord.
 Quittance—Dme S. P. Grogan à Dlle M. J. Armaly.
 Mariage—Jules Lapointe à Dlle Eugénie Michel.
 Obligation—Arthur Audet à Alph. Breton, 508-218 St-Roch Nord, 717 St-Roch 148-4-147-44 N.-D. de Québec.
 Mariage—Guilbert Boucher à Dlle Bernadette Racette.
 Testament—Dme Elizabeth Green, Vve Archibald Nicoll.
 Déclaration—James H. Nicoll, 3755 p. O. 16-24 p. 20 p. N. 1723 St-Jean.
 Quittance—Perc. du Rev. à succ. Dme Arch. Nicoll Green, 3755 p. O. 16-24 p. 20, p. N. 1723 St-Jean.

ENREGISTREES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

• Déclarations de sociétés.

Le Club d'Automobiles de Lotbinière. Incorporé, Fortberville — A. Lafond, Auguste Demers, H. Paris, A. Castonguay, Alp. Laquerre, Geo. Bernard, Isidore St-Onge, Adélarde Bernard, Johnny Lacroix, O. Charland, O. Mailhot, Francis Vaillancourt, Joseph Charland, O. Badaeu.
 Grenier et Bertrand, Enrg., confection des chemins, Landrienne — Léon Bertrand, Josepr Grenier.
 Britannia Ice Cream Parlor, confiseurs et marchands de

fruits, Québec — Thomas Adamakis, G. Andreano Poulos, Geo. Trakas.

Les Fantaisies Modernes, marchands de lingerie, Québec — Marie Anne Huot.

Le Luxe, modistes, Québec — Romain McKenzie.

E. Chalifour Enrg., marchands à commission, Québec—Marie-Louise Blanche Côté.

La Société de Placements, Deschailions—A. Z. Carette, M. J. Olivier, N. P.

Tip Top Tailors Reg'd, tailleurs, Québec — D. Drumbilman, président.

Royal Hotel Enrg., restaurateurs, Québec — Eugène Pouliot.

Garage St-Valier, Québec — Thomas Roy, Rodolphe Tremblay.

Henchey's House, d'ouvrage d'appartements, Québec — De Ths Lemieux.

Dissolutions de sociétés.

Brittania Ice Cream Parlor, Québec—Dorothy P. Trakos, Ths Adamakis.

General Automobile Supply, Québec — Edmond Poulin,

JUGEMENTS

Hon. Juge G. F. Gibsone.

Corbeau vs Cliche, jugement en faveur du demandeur pour \$310.80 intérêts et dépens.

o

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

ARTHABASKA

Dame Marie-Louise Cardin vs Joseph Roberge. Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Victoire (Victoriaville), à 10 heures de l'avant-midi et à la porte de l'église de St-Albert de Warwick, à midi, le 15 septembre 1920.

BEAUCE

Xavier Vaillancourt vs Joseph Boucher. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Prosper, le 5 octobre 1920, à 10 heures du matin.

J. L. Omer Côté vs Théodore Pouliot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Honoré de Shenley, le 7 octobre 1920, à 10 heures du matin.

GASPE

Catherine Quinn vs Henry Quinn. Vente à la porte de l'église paroissiale presbytérienne d'Escuminac, le 16 septembre 1920, à 9 heures du matin.

The Leboutillier Bros. Company Limited vs Edmond Delarossille. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Paspébiac, le 23 septembre 1920, à 10 heures du matin.

IBERVILLE

Louis Gervais vs la Compagnie Bonneville et Gagnon. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Rémi, le 14 septembre 1920, à 10 heures du matin.

MONTREAL

The Sun Trust Company Limited vs La Compagnie de l'Edifice Dandurand Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 17 septembre 1920 à 10 heures du matin.

La Cité de Montréal vs J. A. H. Hébert. Vente au bureau du shérif de Montréal le 16 septembre 1920 à 1 heure de l'après-midi.

Oliva Prairie vs L. E. Lortie. Vente au bureau du shérif de Montréal le 16 septembre 1920, à 10 heures du matin.

Cité de Westmount vs William alias Willie, Cecil Christmas. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 16 septembre 1920 à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs Joseph-Edouard Tremblay. Vente au bureau du shérif de Montréal le 8 octobre 1920, à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs The K. & R. Realty Company Limited. Vente au bureau du shérif de Montréal le 7 octobre 1920 à 10 heures du matin.

SAINT-HYACINTHE

Joseph Martel vs Jacques Lévesque. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Théodore d'Acton le 14 septembre 1920, à 1 heure de l'après-midi.

TROIS-RIVIERE

Honoré Demers vs Alph. Desjardins. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Paul de Grand'Mère, en la ville de Grand'Mère, le 15 septembre 1920, à 10 heures du matin (heure solaire).

Ferrermerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le marché de la quincaillerie à Montréal est très tranquille cette semaine, à l'exception de quelques rares changements, principalement dans les huiles. La gazoline a augmenté de 2 cents par gallon cette semaine. Les huiles lubrifiantes sont de 1 à 2 cents plus chères par gallon et la graisse a augmenté d'environ 2 cents par livre. Les faux pour l'année prochaine seront plus chères. Il y a eu dernièrement une augmentation dans le prix des papiers à toiture et à construction. Les ustensiles en fer blanc et en émail sont également plus chers. Le papier à construction va coûter davantage. Il y a également une augmentation de 55 pour cent sur les chaînes en acier et de 35 pour cent sur celles en bronze. Les semelles de cuir ont diminué de vingt pour cent. Il y a rareté dans les petites dimensions pour les clous. Le marché est plutôt calme, mais les prévisions pour le commerce d'automne sont très bonnes dans la plupart des lignes. Les ventes de toitures à Montréal, pour cette saison, sont de vingt pour cent plus importantes qu'elles ne l'étaient pour la saison correspondante de l'année dernière. Le manque de fer et d'acier se fait sentir de plus en plus dans le commerce de quincaillerie.

La grève des ouvriers des aciéries a eu pour conséquence une certaine paralysie du commerce de fer et de l'acier. Elle a également été cause que pour la première fois des rebuts ont été expédiés du Canada en Angleterre. Cela pourra devenir un bienfait pour les marchands de rebut de même que pour le Canada.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30
4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 0	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No 16	7.20

Broche de coutellerie—	
No 9	7.05
No 10	7.15
No 11	7.20
No 12	7.30
No 13	7.40
No 13½	7.45
No 14	7.60
No 15	7.75
No 16	7.90

Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12	7.10
No 13	7.20
No 13½	7.30
No 14	7.35
No 15	7.50
No 16	7.70

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼ c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼ c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, caaks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.00
Acier à machinerie, fini fer	5.05
Fer de Norvège	13.50 15.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	5.20
Acier à bandes	5.00
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.65
Fer raffiné, les 100 lbs	5.65

TOLES

Tôle noire en feuilles:	
	Les 100 lbs
Calibre 10	10.95
Calibre 12	11.00
Calibre 14	11.05
Calibre 16	11.15
Calibre 18-20	11.20
Calibre 22-24	11.25
Calibre 26	11.30
Calibre 28	11.45
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	13.00
Calibre 28	12.60
Calibre 26	L L L L 11.25
Calibres 22 et 24	12.05

Calibre 20	12.05
Calibre 18	12.05
Calibre 16	10.75

Tôle anglaise:	
Calibre 28	13.00 13.50
Calibre 26	12.75 13.25
Calibre 24	12.15 12.65
Calibre 22	11.80 12.30
Calibres 18 et 20	11.35 11.85

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

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.02½ 0.03
Cuivre jaune	0.09 0.10
Cuivre rouge	0.16 0.17
Cuivre léger 0.06½
Retailles de zinc 0.06½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00 20.00
Rebuts malléables (tonne) 22.00
Bouts de tuyaux (tonne) 14.00
Plaques de poêles (tonne) 30.00
Acier pour faire fondre	24.00 25.00
Bushelling No 2	10.00 12.00
Plaques de chaudières	17.00 18.00
Fonte de Machinerie (tonne) 35.00 37.00

TUYAUX FORGES

Acier		Noir Galva-
		nisé.
		les cent pieds
½ pouce	\$6.50	\$8.50
¼ —	5.31	7.41
¾ —	5.31	7.41
½ —	7.10	8.63
¾ —	8.80	10.87
1 —	13.01	16.07
1¼ —	17.60	21.74
1½ —	21.04	25.99
2 —	28.31	34.97
2½ —	44.75	55.28
3 —	58.52	72.29
3½ —	74.06	90.62
4 —	87.75	107.37
Fer forgé		
½ pouce
¼ —	5.91	8.01
¾ —	5.91	8.01
½ —	7.95	9.48
¾ —	9.95	12.02
1 —	14.71	17.77
1¼ —	19.90	24.01
1½ —	23.79	28.74
2 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le seul changement dans le marché de la peinture cette semaine est une légère réduction du prix de l'huile de lin qui atteint 5 cents par gallon. Cette réduction affectera principalement les envois futurs. Les prévisions pour le commerce d'automne sont très bonnes. Les emplois du vernis vont toujours en augmentant. Les prix en général se maintiennent fermes avec très peu de changement.

TEREBENTHINE

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.60	
Emballage en sus		

HUILE DE LIN

	Gallon impérial	
Brute—		
1 à 2 barils	1.80	1.85
3 à 4 barils
Bouillie—		
1 à 4 barils	1.82½	1.87½
3 à 4 barils

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

MASTIC

Mastic Standard:			
		Au- des- sous	
	5	1	de 1
	tonnes tonne tonne		
En barils	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.35	8.60	8.95

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

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

Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Éléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

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

LES COULEURS

Alabastine:

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

Bleu:

La livre011	0.12
--------------------	------	------

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres011	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres016	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres017	0.19
Vert Chrome, pur031	0.35
Chrome jaune025	0.41

Vert Brunswick, 100 lbs. .010	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres015 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres006 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur007 0.09
Rouge Vénitien, No 1003½ 0.05½
Noir fin, pur sec009½ 0.15
Ocre d'Or, 100 livres008 0.12
Ocre blanche, 100 livres005½ 0.06
Ocre blanche, barils004 0.04½
Ocre jaune, barils003½ 0.05½
Ocre français, barils006 0.10½
Ocre sapin, 100 livres007 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils002½ 0.04½
Rouge Super Magnstic	0.05
Vermillon	1.00
Vermillon anglais	2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

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

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitralite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.75
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise	35-46
Canadienne	28-35

Brandford

	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs	0.58

Peintures préparées:

Éléphant, blanche	5.46
Éléphant, couleurs	5.35
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	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque 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
Ramsa pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newton, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Low Bros., H. S., blanche	5.05
Low Bros., H. S., couleurs	4.80
Low Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

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
XLGR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14

COULEURS

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

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

VERRE A VITRE A LA CAISSE

	Simple	Double
	épais-	épais-
	seur	seur
Pouces unis		
Jusqu'à 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 84.	45.45	
85 à 90.	48.85	
91 à 94.	49.80	
95 à 100.	58.55	
101 à 105.	65.35	
106 à 110.	73.10	

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

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

TOITURES EN ROULEAUX

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

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" " enduit d'un seul côté	8.55

(Surface ardoise).

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

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

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

Feutre asphalte Neponset:

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

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

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

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	\$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star",	
3 plis	2.33

Toiture préparée "Red Star",	
3 plis	2.75
Enduit liquide "Everlastic"	
pour toiture en barils le gal-	
lon	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coal tar (raffiné), le baril	10.25
Coal tar (brut), le baril.	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor.	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1,	
Anchor.	1.95
Fibre goudronnée, No 2.	
Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné,	
7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécifica-	
tion Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24	
onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées	
pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesan-	
tes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le	0.95
Récipients de 1 gallon (1	
douz. à la caisse) la caisse.	10.75
Huile à mouches "Creonoid"	
Baril d'environ 40 gallons, le	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le	0.80
Récipients de 1 gallon (1	
douz. à la caisse) la caisse	13.00

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la	0.08½
livre	
½ baril d'environ 300 lbs, la	0.09
livre	
Barillets d'environ 100 lbs,	
la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la	0.11½
livre	
Barillets d'environ 5 lbs, la	0.13
livre	
Boîtes de 1 lb (2 douz. à	
la caisse) la caisse	5.50
Récipients de 1 gallon (½ douz.	7.00
à la caisse) la caisse	9.00
Récipients de ½ gallon (1 douz.	
à la caisse) la caisse	11.75
Fibre d'épincte, 36" et 72", le	
quintal	11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

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

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

Tuyau, ½ chopines:

La douz.	
B.H.	\$1.50
O.P.W.	1.60
Anchor.	1.40
Le gallon	

Meubles No 1, extra, en

barils.	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	4.80	
Maritime Spar, B.H.	6.03	
Hard Oil, B.H.	3.24	
Gold Medal, B.H.	4.02	
Elastilite.	4.50	
Granitine Floor Finish.	4.50	
Hydrox Spar.	4.65	
C.P.C. Sun Varnish.	4.30	
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50	
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40	
I.V. Elastica, No 1.	5.32	
I.C. Elastica, No 2.	4.38	
I.V. Elastica, Floor.	4.38	
Jasperite Interior and Exte-	3.75	
rior.		
Jamieson's Copaline.	4.25	
P. and L. No. 61.	5.06	
Jasperite Pale Hard Oil	2.75	
M-S Marble-Itte Floor.	4.42	
M-S Wood-Var.	4.42	
M-S Durable Spar.	5.59	
M-S Finest Interior.	4.84	
Elastic Interior.	3.14	
Mar-not.	4.40	
Quick Action House.	2.65	
Rexspar.	5.64	
Scar-Not.	5.13	
Kyanize Spar.	4.94	
Kyanize Cabinet Rubbing.	3.84	
Kyanize Interior.	3.84	
Luxeberry light.	4.72	
Luxeberry granite.	4.90	
Luxeberry spar.	5.62	
Ramsay's Universal.	3.45	
Ramsay's Agate Floor.	3.95	
Ramsay's 400 Hard Oil.	3.12½	
Crown Diamond Floor.	4.25	
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00	
"C.D. Big 4" Interior.	4.50	
"C.D. Big 4" Floor.	4.40	
Dougall Univarnish, clear	4.40	
Dougall Transparent, spar	6.00	
Dougall Transparent, floor	5.20	
Copalite.	4.00	

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

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

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

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

Plomb (Rouge sec):

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

F. o. b. Montréal, Toronto.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Dame Marg. Brunet, veuve de Vincent Plante vs Wilfrid L. Vidal, Montréal.

Albert Bilodeau vs Can. Fairbanks Morse Co., \$450.

Mtl. L. H. & P. Co. vs Daisy Jacobs, veuve de John Comeau, \$60.

J. A. Gignac vs Alfred Roy, Montréal, \$150.

West Hill Land Co. Ltd. vs Arthur K. Kempton, Montréal, \$240.

Yale Litho & Print Co. vs G. A. Lewis Co. Ltd, Montréal, \$118.

Joseph Victor Longeom vs Elphège Bélaïr, Wm. Schmidt, (St. Louis Grain & Feed Co.) Montréal, \$503.

Royal Bank of Canada vs Dame Agnès Beauchamp et vir, Québec, \$1,285.

Harris Abattoirs Co. Ltd, vs A. Juteau, Ste-Agathe des Monts, \$245.

H. Kotofsky vs Bernard Cutler, Isaac Miller, (Cutler & Co.), Montréal, \$360.

Bramsons Auto Service vs B. P. Fitzpatrick, Montréal, \$166.

Limoges & Cie vs E. Ladouceur, Montréal \$262.

Dame Hortense Gervais, femme d'Arthur Sabourin, M.D., vs L. Longtin, St-Jean, \$397.

Harold B. Mussen vs D. Stuart MacLeod, Vancouver, C. B., \$105.

Daniel Donnelly vs B. McLaughlin, Montréal, \$125.

Antonio Desalvo vs Mtl Tramways Co., Montréal, \$155.

Dame Emélie Tranchemontagne, veuve de G. H. Gauvreau vs Arthur Ecrement, N.P., Montréal, \$11,193.

Trust & Loan Co. of Can. vs J. A. Descarries et J. A. Descarries, opp., Montréal.

Sydney P. Howard vs John Findlay, Montréal.

Damase Marsolais vs Church Ross & Co., Ltd, Montréal, \$350.

Lucien Martin vs Joseph Morin, Valleyfield, \$144.

Kahn Bros. vs Peter Girard, Montréal, \$160.

N. G. Valiquette Ltée vs G. Turgeon, Montréal, \$223.

Albert Bruneau vs Southam Press, Montréal, \$1,374.

Henri O. Viau vs Benj. Rousse, Montréal, \$156.

Pacifique Guilmette vs Chs H. Charlebois, Montréal, \$275.

Hyman Harris vs Joseph Harris, Montréal, \$270.

Alfred Martin vs Cunningham & Wells Ltd, Montréal, \$2,500.

Olivier Gagné vs E. Bélaïr, Montréal, \$267.

Willie Ivery vs Jack Bourdon, Montréal.

Blanche Plouffe vs Osoar Vanier, Montréal, \$200.

Boulter Waugh Ltd vs J. Alph. Lapointe, Rivière du Loup, \$142.

Révd Calixte Ovide Baribeault vs Cie de Prêt Mutuelle Ltée, Montréal, \$2,091.

Dame Vve Marie-Laure vs Damase A. Lafortune, Montréal, \$140.

Albertine Marcell Merchants Bank of Can. vs D. Labelle, Montréal, \$232.

J. B. Desrochers vs Max. P. Bélec, Wilfrid Quenneville, Montréal.

Armand Villeneuve vs Joseph Archambault, Montréal, \$200.

Leglius A. Gagnier, M.D. vs Ontario Motor Service, Montréal, \$299.

JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

J. P. Lemieux vs Jos. Robidoux, \$27.

A. Vincent vs Damien Lavigueur, \$23.

J. R. Denis & Frère vs Eug. Decosse, \$22.

Z. Ralner vs Ship & Co. \$65.

Casgrain & Charbonneau Ltée vs J. C. Mackay, \$34

I. Aronovitch & Co. vs H. Prudhomme, \$61.

A. Bergeron vs D. Michaud, \$12.

T. Paquette vs Thos. Cutler, Verdun, \$10.

J. A. Couture vs T. Cocks, Verdun, \$25.

Cohen Ltd vs Agathe Augé, Siccard, \$14.

Cohen Ltd vs Fred alias H. alias P. Doody, \$35.

M. L. H. & P. Co. vs S. Leznoff, \$10.

M. L. H. & P. Co. vs Robert Curtiss, \$22.

British Canadian Ins. Co. vs Max P. Bélec, \$81.

M. L. H. & P. Co. vs Vve E. Cameron, St-Lambert, \$20.

O. Riel vs Wm. A. Dart, St-Lambert, \$26.

Institut Médical Lord vs Jos. Dion, Longueuil, \$23.

C. Lussier vs Nap. Turcotte. Chicoutimi, \$65.

C. Lussier vs François Patin, Normandin, \$65.

H. J. Jones et al vs J. A. R. Turcotte, \$39.

C. Vermette vs Lucien Gosselin, \$64.

P. A. Desgroseilliers vs F. Lespérance, \$30.

M. Vaillancourt vs J. A. Vaillancourt, \$59.

St. Louis Grain & Feed Co. vs Owen Shannon, \$30.

A. Wolgensinger vs Thos. Craig, \$73.

C. Vermette vs Damase Dumesnil, \$45.

C. Vermette vs Roch Plante, \$21.

Mme L. Malo vs Jos. Proulx, \$33.

S. Nolette vs Wilbrod Lefebvre, \$74.

Mlle S. Renaud vs Esdras Martel, \$12.

Mlle S. Renaud vs Art. Bouchard, \$37.

Mme L. Vallière et vir et al vs Philip Taffert, \$13.

Art. Gagnon ès-qual vs B. R. Florman, \$25.

O. Dubois vs Roméo Guindon, \$20.

W. Daoust vs Alf. H. Lavoie, \$10.

J. Ennis vs W. H. Fisher, \$20.

A. Bouchard vs Jean Tardif, \$21.

D. Séguin vs F. X. Boisvert, \$43.

EXECUTIONS EN COUR DE CIRCUIT

H. Desmarais vs O. Champagne, \$26.

L. Desbiens vs J. W. Chappel, \$39.

E. Lafontaine vs Jos. Turcot, \$106.

G. Godbout vs Alf. Auger, \$71.

J. A. Lecomte vs W. Alarie, \$19.

Kastner & Kastner vs G. Renaud, \$13.

Kastner & Kastner vs A. Lavoie, \$15.

Kastner & Kastner vs W. Désormeaux, \$14.

G. A. Joanners vs H. Delorimier, \$49.

J. Robert vs O. Boulay, \$12.

Brantford Computing Co. vs L. Laforce, \$63.

J. A. Mousseau vs J. Vallée, \$88.

J. H. E. Pellerin vs J. R. Chamberland, \$75.

T. Ladouceur vs Jos. Delisle, \$64.

G. Hamel vs Alb. Fortin, \$17.

Kastner & Kastner vs H. Warlard, \$7.

C. W. Lindsay Ltd vs E. Basané, \$26.

C. W. Lindsay Ltd vs Mme E. Bergeron et al, \$5.

O. Steinman vs O. Robidoux, \$18.

S. L. Routtenberg vs Jos. Gauthier, \$61.

E. Katz vs Max Cohen, \$9.

M. London vs James Mure jr., \$14.

D. Martel et al, esq. et uxor. Arth. Laudei, \$87.

P. E. Layton et al, vs John Lester, \$104.

P. E. Layton et al vs G. S. Proudfoot, \$41.

E. Provost vs C. Mougeon, \$100.

Royal George Grocery Co. vs E. H. Dodd, \$68.

A. Desroches vs Dagenais & Cie, \$12.

J. A. Ferguson vs A. Julien, \$9.

Outremont Grocery vs W. P. Scott, \$27.

O. A. Ethier vs Séraphin Caron, \$8.

N. Sirois vs Jules Delice, \$20.

M. Kolber vs Geo. Godin, \$45.

J. B. Desbois vs Ching Sing, \$19.

F. Bélaïr vs Théo. Latour, \$9.

M. Chassagne vs Mlle G. C. Thibault, \$9.

A. Vezeau vs Alt. Lavigne, \$18.

Z. Brunet vs O. Desrosiers, \$47.

W. S. Clossky vs A. Carle, \$25.

St. Denins Coal & Cartage Co. vs V. A. Tassé, \$59.

A. Beausoleil vs W. Bélanger, \$7.

H. Tucker vs J. Heaney, \$25.

J. David vs E. Vuchestrag, \$39.

Z. Ratneq vs Mme B. Davis, \$88.

Jos. Perlman Bros. vs Frank Gouin, \$73.

Jos. Perlman Bros. vs Dick Price, \$89.

VENTES PAR HUISSIER

S. C. No 1577 — J. Cusson vs A. Roy, 11 septembre, à 2 p.m. 1664 de Normanville. — J. O. Dorion.

C. C. No 8463. — P. E. Layton et al vs G. L. Proudfoot, 11 septembre, à 2 p.m., 361 St-Antoine. — G. A. Lafontaine.



UNE SESSION de la Cour du Banc du Roi ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la Cité de Montréal, le vendredi, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elle y soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif
L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 Août 1920.

Le Marché de l'Alimentation

ALIMENTATION

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le manque de bras sur les fermes à cette grosse saison de récolte se fait fortement sentir sur le marché des provisions cette semaine. Le boeuf est très rare, les travaux de laiterie semblent être paralysés, ce qui occasionne une augmentation du beurre cette semaine. La rareté des oeufs ne s'améliore pas et on paye toujours des prix plus élevés. Les cours de toutes les viandes sont toujours très soutenus. L'approvisionnement de poissons des lacs sur le marché est meilleur qu'il y a quelque temps.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:

Porcs vivants 19.00 21.00

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs, petits
65-90. 30.50

Porc frais—

Gigot de porc (trimé) 0.37½
Longes (trimées) 0.45½
Longes (non trimées) 0.41
Epaules (trimées) 0.34
Saucisse de porc (pure) 0.26
Saucisse de ferme 0.20

Boeuf frais—

(Steers et Heifers):

Quartiers derrière 0.28 0.34
Quartiers devant 0.18 0.20
Longes 0.46
Côtes 0.32
Chucks 0.17
Hanches 0.35

(Vaches)—

Quartier derrière 0.23 0.30
Quartiers devant 0.14 0.18
Longes 0.40
Côtes 0.28
Chucks 0.18
Hanches 0.18
Veaux (suivant qualité) 0.22 0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. 0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1. 0.22 0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:

Porc en baril—

Canadian short cut (brl)
morceaux de 26-35. 55.00
Doe clear fat (brl) mor-
ceaux de 40-50 52.00

Porc heavy mess (brl).. . . . 52.00
Boeuf plate. 28.00
Boeuf mess. 25.00
Porc engraisé aux pois. 48.00
Lard gras, épaule. 49.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:

Langue de porc en gelée. 0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb. 0.33
Jambon et langue, la lb. 0.38
Veau et langue. 0.35
Epaules, rôties. 0.50
Jambons cuits. 0.66
Epaules, bouillies. 0.43
Pâtés de porc (douz.) 0.80
Boudin, la lb. 0.12
Mince meat, la lb. 0.15 0.19
Saucisse de porc, pure. 0.26
Bologne, la lb. 0.18

LE BACON

Nous cotons:

Jambons—

8-10 livres. 0.48

Medium, fumé, la livre:

12-15 livres: 0.48
14-20 livres. 0.48
20-25 livres. 0.40
25-35 livres. 0.38½
Plus de 35 livres. 0.35½

Bacon—

Déjeuner. 0.49 0.60
Cottage roulé. 0.40
Jambons Picnic. 0.32

LE SHORTENING

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. 0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb. 0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb. 0.25
Morceaux, 1 lb, la lb. 0.26

LE SAINDOUX

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. 0.27½ 0.28½
Tinettes, 50 lbs, la lb. 0.27½ 0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb. 0.28 0.29
Morceaux, 1 lb, la lb. 0.30 0.31

LE FROMAGE

Nous cotons:

Nouveau grand, la lb. 0.28 0.29
Double, la lb. 0.30 0.31
Triple, la lb. 0.31
Stilton, la lb. 0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb. 0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:

Margarine—

En moules, suivant la
qualité, la lb. 0.36

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

LE BEURRE

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité
entrepôt. 0.60 0.61
Laiterie, en tinette. 0.49
Laiterie, moules 0.52 0.53
Cuisine. 0.46

LES OEUFS

Nous cotons:

Frais pondus. 0.60 0.68

LA VOLAILLE

Nous cotons:

Poule. 0.38 0.42
Poulet. 0.54 0.58
Poulet (gelé). 0.42 0.45
Dindes. 0.53
Dindons. 0.55
Oies. 0.36 0.38
Canards domestiques 0.42 0.43
Canards du lac Brôme. 0.47

LE POISSON

Nous cotons:

Poisson frais

Hadock. 0.08 0.09
Morue, pour tranches. 0.11 0.12
Morue, pour le marché. 0.07 0.08
Crevettes. 0.50
Homards vivants. 0.50
Saumon de Gaspé. 0.45
Saumon (B.C.), la lb.,
rouge. 0.35 0.38
Maquereau. 0.20
Poisson blanc 0.22
Alose.
Flétan. 0.26 0.27
Brochet. 0.15
Carpe 0.15
Barbotte. 0.15
Perchaude. 0.15
Doré. 0.20 0.22
Truite. 0.23 0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. 0.15
Filets. 0.20
Bloaters, la boîte. 1.75
Kippers. 2.50
Hareng fumé sans arêtes. 0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. 0.06½ 0.07
Flétan, gros et petit 0.19 0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen 0.21 0.22
Hadock. 0.07½ 0.08
Maquereau. 0.15 0.16
Doré. 0.16 0.17
Morue en tranches. 0.08½ 0.09
Saumon de Gaspé, la lb. 0.29 0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	16.00
Hareng saur, la boîte.	0.24

EPICERIE

Mercredi, 8 septembre 1920.

Le sucre a commencé à baisser, mais les marchands semblent être loin d'être satisfaits de la diminution accordée. La farine également a subi une première baisse et on compte qu'elle ne s'arrêtera pas là. Le marché des légumes est toujours bien approvisionné avec les produits locaux à meilleur marché. Les fruits secs et les noix seront plus chers cet automne. Les nouveaux fruits en boîtes sont cotés un peu meilleur marché.

Les boules à mites sont en hausse de 9 cents la livre et valent 21 cents la livre. Le bicarbonate de soude a augmenté de 50 cents et est coté \$5.00 le baril de 112 lbs. Les becs de lampe sont également en hausse; les becs D qui valaient \$3.00 sont aujourd'hui cotés à \$3.15; les B qui valaient \$1.35, sont cotés \$1.50; les A et les O qui étaient cotés \$1.15 valent \$1.25. La résine a baissé de 1½ cents à 2 cents suivant la qualité.

LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	14.45
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs.	14.95
Farine de blé d'hiver (baril).	13.20 13.25

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

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

Foin:

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

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.16	1.17
No 3 C.W.	1.13	1.14
Extra Feed.		1.14
No 1 Feed.	1.07	1.08
No 2 Feed.	1.06	1.07

Orge:

No 3 C.W.	1.80	
No 3.	1.78	
No 4 C.W.	1.74	
Feed.	1.60	

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

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé. 21.00	22.00
Acadia, extra granulé . 21.00	22.00
St. Lawrence, extra gran. 21.00	22.00
Canada, extra granulé. 21.00	22.00
Dominion Cristal, gram. 21.00	22.00
Glacé, barils.	21.20 22.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.) 21.50	22.50
Glacé, (boîtes de 50 lb.) 21.40	22.40
Glacé, 1 livre	
Jaune No 1.	20.60 21.60
Jaune No 2 or.	20.50 21.50
Jaune No 3.	20.40 21.40
Jaune No 4.	20.20 21.20
En poudre, barils.	21.00 22.00
En poudre, 50s.	21.30 22.30
En poudre, 25s.	21.50 22.50
Cubes et dés, 100 lbs.	21.70 22.70
Cubes, boîtes de 50 lbs. 20.80	21.80
Cubes, boîtes de 25 lbs 22.00	23.00
Cubes, paq. de 2 lbs	23.50 24.50
En morceaux Paris, barils . 21.60	22.60
En morceaux 100 lbs . 21.60	22.60
En morc. btes de 50 lbs 21.80	22.80
En morc. btes de 25 lbs 22.00	23.00
En morc. cartons 5 lbs 22.75	23.75
En morc., cartons 2 lbs 23.50	24.50
Crystal Diamond, barils 21.60	22.60
Crystal Dia. btes 100 lbs 21.70	22.70
" " btes 50 lbs 21.80	22.80
" " btes 25 lbs 22.00	23.00
" " caisses de 20 cartons .. 22.75	23.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres.	0.10
½ barils.	0.10½
Kegs.	0.11½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	6.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse.	7.15
2 galls, seau 25 lbs., chaue.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque.
Sirop de blé-d'inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	7.05
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse.	8.05

Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse.	7.75
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	13.25
½ barils, les 100 livres.	12.50
Mélasses des Barbades:—	

Prix pour l'Île de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

CEREALES

Nous cotons:

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	8.25
Orge mondé, (98 lbs).	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	18.75
Oatmeal (standard granulé).	6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac).	6.00

PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.56
Flocons maïs, caisse 3 doz.,	3.50, 3.65, 3.50, 4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé.	1.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 doz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse.	2.60
Orge perlé écossais, caisse	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 doz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse.	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.25
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.40
Corn Starch (préparé).	0.13½
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie).	0.12½
Fleur tapioca.	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

la douzaine

Boîte carrée, 1 lb. (2 doz. par caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 doz. par caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 doz. par caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 doz. par caisse).	3.00
Escompte spécial par lot de 30 caisses.	

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges.	2.00	2.00
Blé-d'Inde (2s).	1.82	1.82
Betteraves, 2 lbs.	1.35	1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	1.80	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	1.50	1.50
Tomates, 2½s.	1.90	1.90
Tomates, 3s.	2.00	2.00
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.).	4.00	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.25	2.25
Pois, 2s., 20 oz.	2.10	2.10

Pois importés—

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

CONSERVES DE FRUITS

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

LE RIZ

Nous cotons:

Caroline.	18.00	21.00
Rangoon "B".	12.50	12.50
Rangoon "CC".	12.25	12.25
Riz brisé, fin.	10.00	10.00
Tapioca, la lb. (seed).	0.11½	0.12½
Tapioca. (pearl).	0.11½	0.12½

LE THE

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)	
Choix	0.85
Early Picking	0.90
Mellieuses variétés	1.00

Javas—

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

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

LE CAFE ET LE CACAO

Café—

La livre

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

Cacao—

La-douz.

Boîtes, 1 lb.	5.80
Boîtes, ½ lb.	3.00
Boîtes, ¼ lb.	1.60
Petite taille.	1.15

LES POIS ET LES FEVES

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main.	5.00	5.25
Japonaises.	5.25	5.40
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité.	0.10	0.12
Lima, Californie.	0.20	0.20

Pois—

Blanc, le minot.	5.00	
Bleus, le minot.	5.40	
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.).	8.25	8.50
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—		
Son, wagons mélangés	54.25	
Short, wagons mélangés	61.25	
Moulée d'avoine	70.00	78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80	
Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal.	66.00	
f.o.b. Fort William.	64.00	

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce.	5.00
Peaux de mouton, la pièce	0.60
Peaux de boeuf ou vache, lb lb.	0.18
Peaux de taureau, la lb.	0.14
Peaux de veau de lait, la lb.	0.26
Peaux de veau de son, la lb.	0.28
Laine lavée, la lb.	0.30
Laine non lavée.	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.21
--------------------------------	------

LEGUMES

Nous cotons:	
Tomates de Floride (caisse 40 lbs).	12.00

Haricots nouveaux importés

(manne)	7.00	
Betteraves nouvelles, sac (Montréal).	3.50	
Concombres, manne.	6.00	
Chicorée, douz.	0.50	
Chou-fleur américain, douz., double caisse	
Chou-fleur américain, douz., caisse simple	
Chou (Montréal) caisse.	6.50	
Carottes (sac).	1.75	
Ail, lb.	0.50	
Raifort, lb.	0.60	
Laitue (Boston), caisse.	5.50	
Poireaux, douz.	4.00	
Menthe.	0.60	
Champignons, lb.	1.00	
Oignons jaunes, 75 lbs. sac.	8.00	
Oignons rouge, 75 lbs.	
Oignons Texas, caisse.	3.00	
Oignons espagnols, caisse	
Salsifis, douz.	0.50	
Persil (canadien).	0.75	
Herbes vertes, douz.	0.50	
Panais, sac.	1.75	
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs.	1.50	1.60
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart.	\$8.50	15.00
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50	3.75
Radis américains, douz.	0.75	
Epinards, baril.	6.00	
Navets, (Québec) sac.	2.50	
Navets (Montréal),	2.00	
Tomates, serre, lb.	0.40	
Laitue, Floride (manne).	9.00	
Persil américain, douz.	1.50	
Cresson (douz.).	0.75	
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	10.00	

LES FRUITS

Pommes—

Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.
Spies.	10.00	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril.	11.00	
Airelles, gallon.	0.60	
Raisin, Emperor, keg.	13.00	
Pamplemousse Jamaïque, 64. 80. 96.	5.00	
Pamplemousse Floride, 54. 64. 80. 96.	6.00	
Citrons, Messine.	9.00	
Poires, Calif.	5.00	
Grenades, (boîtes d'environ 80).	
Oranges, Cal. Valencia.	9.50	
Oranges, Cal., Navels	8.00	
Oranges, Floride, caisse.	6.00	
Ananas, caisse	8.50	

FRUITS SECS

Abricots, fancy.	0.40	
" de choix.	0.24	
Abricots, slabs.	0.30	
Pommes (évaporées)	0.19	
Pêches (fancy).	0.28	0.30
Poires de choix.	0.30	0.35
Pelures séchées:		
De choix.	0.28	
Ex. fancy.	0.30	
Limon.	0.45	
Citron.	0.68	



La farine préparée de Brodie XXX satisfiera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited
Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

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



Demande pour la Qualité

Notre vaste publicité crée une demande pour le sel que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises entretient la demande. La force, la pureté et la qualité caractérisent —

LE SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

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

LE SEL DE LAITERIE WINDSOR

LE SEL A FROMAGE WINDSOR

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous recevra notre plus sérieuse attention.

Faits au Canada.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR, Ont.

(2)

Pelures (mêlées et tranchées) doz. 3.25

Raisin:

En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb. 0.18 0.23
Muscatels, 2 couronnes. 0.23
" 1 couronne. 0.25
" 3 couronnes. 0.24
" 4 couronnes. 0.19½ 0.20
Sans pépins de Calif., cartons, 16 onces 0.26 0.27
Corinthes, (loose). 0.19
Corinthes grecs, 16 onces. 0.24
Epepiné, fancy.
15 onces. 0.26 0.27
Dattes, Excelsior (36-10) 15 onces. 0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs. 3.25
En paquets seulement, Dromadaire (36) 10 onces. 0.19
En paquets seulement, Excelsior. 0.20
Figs (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb. 0.40
Figs, 2½s, la lb. 0.45
" 2¼s, la lb. 0.48
" 2½s, la lb. 0.50
Figs blanches (70 boîtes 4 onces). 5.40
Figs espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune. 0.12

Primeaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s. 0.33
30-40s. 0.36
40-50s. 0.27
50-60s. 0.23
60-70s. 0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs) 0.20

80-90s. 0.19
90-100s. 0.17½
100-120s. 0.16 0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb. 0.24 0.26
Amandes (écalées). 0.60
Amandes (Jordan). 0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) 0.28
Chataignes (canadiennes) 0.27
Avelines (Sicile), la lb. 0.20 0.23
Avelines Barcelone. 0.25 0.26
Noix Hickory grosses et petites). 0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. 0.35

Peanuts (rôties)—

Jumbo. 0.24
Salées espagnoles, la lb. 0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles. 0.24 0.25
Ecalées No 1. 0.16½ 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
Pecans, écalées. 1.60 1.70
Noix (Grenoble). 0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples). 0.28
Noix (écalées). 0.60
Noix (Chili). 0.25

LES EPICES

Allspice. 0.33
Cassia. 0.33 0.35
Cannelle—
Rouleaux. 0.35
Pure moulu. 0.35 0.40
Clous. 0.55 0.90
Crème de tartre (française pure). 0.75 0.90
Chicorée canadienne. 0.30
Américaine (high test). 0.50 0.55
Gingembre. 0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque). 0.31
Macis. 1.00
Epices mêlées. 0.30 0.33
Muscade, entières. 0.60 0.70
Muscade, moulu. 0.65
Poivre noir. 0.38 0.40
Poivre blanc. 0.50
Poivre (Cayenne). 0.35 0.37
Epices à marinades. 0.28 0.30
Paprika. 0.50
Turmeric. 0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre) 1.00 1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac. 2.00
Carvi (carraway) holl nominal. 0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb. 0.30
Cannelle, la lb. 0.35
Graine de moutarde, en vrac. 0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal). 0.75 0.90
Noix de coco filamenteuse, en seaux. 0.31 0.33
Clous ronds, entiers. 0.18 0.20

Téléphone Bell

J. E. VILLENEUVE

HOTEL UNION

Agent de la Dominion Rubber

Agent des machines "International"

Entrepreneur de pompes funèbres

Garage d'automobiles

STE-JUSTINE DE NEWTON,

COMTE DE VAUDREUIL.

Téléphone 101

D. BELAIR ET FILS

PLOMBIERS

Posage de Système à Eau Chaude,
Couvreurs, Electriciens,
Tuyau de Grès et d'Egouts.**POINTE CLAIRE, QUE.**

Téléphone Main 79

Madame C. LEGAULT

RELIANCE HOTEL

BEACONSFIELD, P. Q.

Téléphone 377W

JOS. DESJARDINS

BOUCHER et MARCHAND de GLACE

30 St-Joseph, - - - DORVAL.

Tél, Bell 675

NEW WINDSOR HOTEL

NAP. DESROSIERS, Propriétaire.

Licencié pour Bières, Vins et Cidres.

Grande Salle à Manger.

Cigares importés et domestiques.

368 à 392 Rue St-Joseph, LACHINE, P. Q.

Tél. Bell 95

DESCARY, Limitée

MARCHANDS GENERAUX

Epiceries de Choix.

Ferrermeries, Huiles et Peintures, Chaussures et
Marchandises sèches.

Maison fondée en 1887.

Incorporée en 1919.

DORVAL, QUE.

Tél. Vict. 2440

C. E. BEAUSOLEILMarchand de Beurre, Lait, Crème Douce premier choix,
Epicerie bon marché pour du comptant.**369 Rue Centre, - - MONTREAL.**
PTE ST-CHARLES.

Tél. Bell No 2

Mde E. RENAUD

MAGASIN GENERAL

NAPIERVILLE, P. Q.**A. MELOCHE**

EPICIER

Beurre, Fromage, Oeufs, Etc.

STE-GENEVIEVE.

Téléphone 96

HOTEL POINTE CLAIREL. LANTHIER, Prop.
Bières et Vins, Cigares, Tabac.
Chambres et Pension.**POINTE CLAIRE, QUE.**

Téléphone Bell 14

HOTEL KING EDWARD

OVILA MORIN, Propriétaire.

Chambres et pension de première classe.
Repas à toute heure.**NAPIERVILLE, P. Q.****HOTEL WINDSOR**

PRATT & HEBERT, Propriétaires.

ST-REMI, - Comté Napierville, P. Q.**A VENDRE**

Propriété avec stock dans de bonnes conditions

HONORE CUILIERIER

MARCHAND GENERAL

STE-JUSTINE STATION, - - Comté Vaudreuil.En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",
vous vous assurez un meilleur service.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par
l'intermédiaire de marchands à
commission.

Worstedes gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour
vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines,
etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8558.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCIE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCIE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

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

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

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

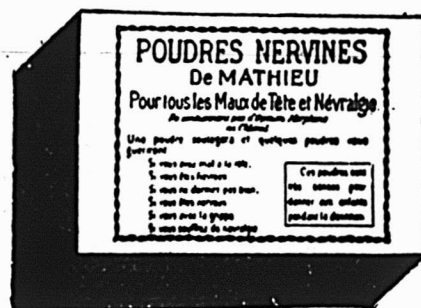
Votre stock ne saurait être jugé comme complet, si vous ne tenez un assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)

MONTREAL



L'EFFICACITE EST APPARENTE

Le sirop de Goudron de Mathieu et les Poudres Nervines de Mathieu sont deux produits excellents. Les anciens clients connaissent leur efficacité réelle et les nouveaux clients ne tarderont pas à l'apprécier — ce qui signifie un profit pour vous.

Notre sirop de goudron est bon pour les rhumes et pour toutes les affections similaires et les Poudres Nervines sont un grand remède pour la névralgie, la grippe, les maux de tête, etc.

Donnez votre commande aujourd'hui.

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

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

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

39 MARCHÉ BONSECOURS,
Montréal.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS

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

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 288



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



QUEBEC

EXPOSITION
PROVINCIALE

Le plus grand événement
annuel de la Province

Du 2 au 11
septembre
1920

Marchands! Industriels!

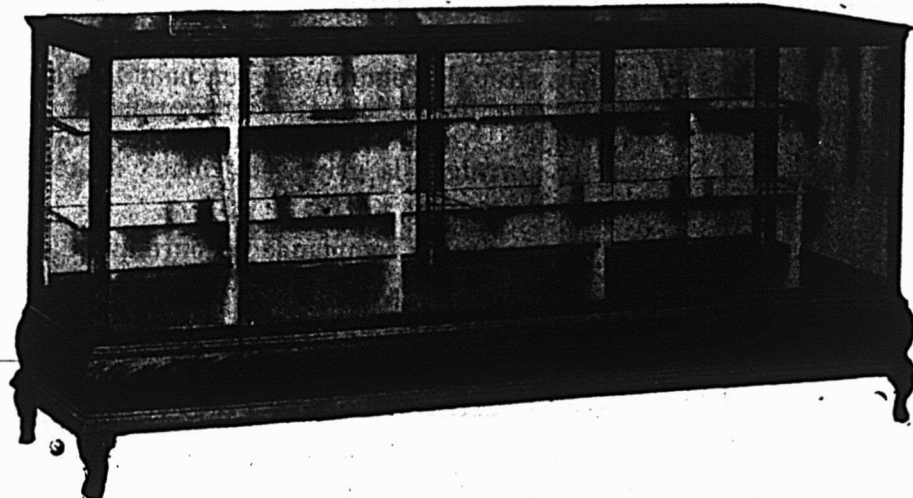
Vous voulez vendre vos produits?
Faites les connaître en les expo-
sant à un endroit où ils seront vus
et appréciés par 200,000 visiteurs.

L'EXPOSITION PROVINCIALE de Québec est le meilleur
medium de publicité que vous puissiez trouver.

Si vous n'exposez pas, venez vous renseigner sur place.

Profitez des taux réduits des chemins de fer.

JOSEPH PICARD, J. A. COLLIER, GEORGES MORISSET,
Président. Trésorier. Secr.-Général.



Vitrines, showcases et garni-
tures de toutes sortes pour
tous genres de commerce.

Livraison rapide.

Prix modérés.

Nous avons en mains un as-
sortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur
commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

100 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

Tél. Lasalle 2850.

J. CLEMENT, gérant.

La Construction

BEDFORD

Succursale de la Banque Molson. Architecte: Philip J. Turner. 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Charpente: Latour et Dupré, St-Jean, P. Q. Toiture, électricité, plomberie et chauffage: M. Bail, Bedford. La plupart des matériaux achetés.

CAP DE LA MADELEINE

Six navires marchands en acier, \$10,000,000. Propriétaire: Gouvernement du Dominion, Ministère de la Marine. Entrepreneur général: Tidewater Shipbuilding Co. Ltd., Cap de la Madeleine.

Réparations à résidence. \$500. Propriétaire et entrepreneur général: A. Brousseau, Route Nationale, Pont St-Maurice.

Cuisine, \$1,000. — Propriétaire: Paul Pelletier.

Entrepôt, \$1,000. Propriétaire: Jean-Baptiste Boisvert.

CHATEAU RICHER

Boulangerie et 5 résidences, détruites par l'incendie. Pertes \$12,000. Les bâtiments détruits sont les suivants: boulangerie de M. Avila Marquis, résidences de M. Ovide Bilodeau, Mme Vve L. H. Gravel, M. Henri Gravel, M. Antoine St-Pierre, M. Léonidas Gagnon.

CHICOUTIMI

Usine de filtration \$100,000. Propriétaire: Conseil municipal. Greffier, O. Tremblay. Ingénieur: Jean A. Claveau.

COTEAU STATION

2 résidences. Propriétaire: Grand Trunk Ry. Architecte: G. C. McCue, bureaux de Grand-Tronc, Ottawa. Entrepreneur général: Elz. Castonguay, Côteau Station.

GRANBY

Bureaux et logements, \$20,000. Propriétaire: F. Choinière. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Pas de matériaux achetés. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

HULL

Réparations à magasin. \$3,000, rue Victoria. Propriétaire: Madame X. A. Landry, 7 rue Ladouceur. Travaux à faire à la journée.

Résidence, \$35,000, rue Aylmer. Propriétaire: Dame T. E. Lord. Architectes: D. R. Brown & Hugh Vallance, 128 rue Bleury, Montréal. Entrepreneurs généraux: C. & H. J. Holbrook, 669 avenue King Edward. Plomberie et chauffage: A. Archambault, 67 rue Wellington. Propriétaire sur le marché pour literie, stores, porcelaine, verrerie, filtres, meubles, appareils d'éclairage électrique, nettoyeur par le vide, papiers peints, chauffe-bain au gaz, bourrelets, tapis, linoléums, tapis de caoutchouc, draperies, rideaux, tapisserie, serviettes de toile, meubles de cuisine, poêles électriques, etc.

LAMBTON

2 granges, \$4,000. Propriétaire: Jos. Deblou. Récemment détruites par le feu. Instruments agricoles détruits. Perte \$10,000.

LEVIS

Hôtel, \$60,000. — Propriétaire: Canadian Pacific Ry. Ingénieurs: Personnel de la compagnie.

MAKAMIC

Agrandissement d'un moulin. Propriétaire: Makamic Pulp & Lumber Co. Gérant: Joseph Jobin.

Moulin à scie, \$5,000, récemment détruit par le feu. Propriétaire: Eusèbe Hamel. Perte, \$5,000. Travaux de reconstruction commenceront sous peu.

MONTREAL

Réparations à la succursale de la Banque Moison, 1093 avenue Mont-Royal Est. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier. Donneront sous-contrats pour menuiserie.

Réparations à résidence, \$3,500. Propriétaire: A. Renaud, 1641 rue Chateaubriand. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Soumissions reçues par le propriétaire sans date de clôture.

Fabrique, \$3,000. Propriétaire et entrepreneur général: Dominion Preserving, 3775 rue St-Dominique. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour briques.

Résidence, \$10,000. Propriétaire et entrepreneur général: L. Chenefsky, 2168 avenue Papineau. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, bois, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Résidence (4 flats) \$16,000, avenue Maplewood, N.-D.-G. Propriétaire: Ultra Modern Construction Co., 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Surveilleront tous les travaux et pourront accorder sous-contrats pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux.

Résidence \$8,000. — 1693A rue Denormandie. Propriétaire et entrepreneur général: L. N. Zichelli. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Résidence semi-détachée, \$10,000. Côte-des-Neiges. Propriétaire: Ultra Modern Construction Co., 13 rue St-Jacques. Architectes: Bastien & Cartier, 74 rue St-Jacques. Maçonnerie: J. H. Beauchamp, au bureau du propriétaire. Fournaise, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie non encore achetés.

Résidence \$4,000, coin des rues Jolicoeur et Beaubien. Propriétaire et entrepreneur général: A. Arsenaud, 94 rue Riel, Verdun. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour briques, bois, peinture et agencement intérieur.

2 résidences, \$12,000, avenue Connaught, N.-D.-G. Propriétaire: E. Goodwill, 119 rue St-Mathieu. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Les soumissions étaient trop élevées. L'entrepreneur

général fera la balance des sous-contrats à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences de \$8,000 chacune, coin de l'avenue Clifton et de la rue Sherbrooke, N.-D.-G. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Pick & Reid, 919 rue Durocher. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage.

Résidence, \$6,500. — 592 rue Marquette. Propriétaire et entrepreneur général: J. Léonard, 334 rue Garnier. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour tous matériaux.

Résidence semi-détachée, \$13,000, avenue Hingston, B. D. G. Propriétaire et entrepreneur général: J. Léonard, 334 rue Garnier. Contrats pourront être accordés pour électricité, plomberie et chauffage. Prix demandés pour tous matériaux.

Cheminée, \$6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Steel Co. of Canada, 1272 rue Notre-Dame. Architecte: Kellog Co., 90 West St., New-York. Prix demandés immédiatement pour briques.

Résidence, \$4,000, rues Marquette et Bellechasse. Propriétaire et entrepreneur général: A. Marois, 1255 rue Marquette. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Contrats pourront être accordés pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Pas de matériaux achetés.

Résidence, \$3,000, rues Boyce-Contraceur et Hector. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Turcot, 4615 rue Notre-Dame Est. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux achetés. Prix demandés immédiatement. Contrats pourront être accordés pour toiture, plomberie et chauffage.

Résidence, \$3,000, rues Dubuisson-Gauthier et Hector. Propriétaire et entrepreneur général: A. Desmarais, 4615 rue Notre-Dame Est. Travaux seront probablement faits à la journée par le propriétaire. Contrats pourront être accordés pour plomberie et chauffage. Pas de matériaux achetés.

OTTER LAKE

Eglise protestante française. Architectes: Richards & Abra, 126 rue Sparks, Ottawa. Travaux à faire à la journée.

POINTE DU LAC

Résidence totalement détruite par un incendie, rue du Roi. Propriétaire: Jules Balcer, 25 rue Alexandre, Trois-Rivières. Perte: \$12,000.

QUEBEC

2 résidences, \$16,000, rue St-Cyrille. Propriétaire et entrepreneur général: Chrys. Jobin, 182 rue Latourelle.

Agrandissement du Refuge des Hommes, \$50,000, coin de la rue Salaberry et de la Grande Allée. Propriétaire: Refuge Ste-Brigitte. Architecte: Fred B. Robb, 125 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: L. H. Peters Ltd, 10 rue St-Angèle.

RIVIERE-DU-LOUP

2 granges, \$5,000. Propriétaire: Cyrille Têtu, Rivière-du-Loup. Récemment détruites par le feu. Pertes, \$5,000. Pas de décision au sujet de la reconstruction.



Ketchup aux tomates de CLARK

La conserve de cette saison est maintenant en pleine activité et nous acceptons des ordres pour livraison au début de l'automne. Tout semble indiquer que la production ne suffira pas à la demande et nous conseillons fortement à nos nombreux clients de placer leurs ordres de bonne heure.

Votre fournisseur de gros se fera un plaisir de vous communiquer nos offres ou nous vous donnerons directement toute information nécessaire.

Le Ketchup aux tomates de Clark
Est Fait en Canada — Par des Canadiens
et Est le meilleur qui soit fait en Canada.

W. Clark, Limited Montréal.

Faites vous de l'argent avec

La Popularité de la Marque BRUNSWICK



Depuis des années les aliments marins de la marque Brunswick détiennent une réputation de haute qualité, de confiance et de prix raisonnable, parmi la clientèle canadienne et cette vieille réputation procure journallement des revenus profitables à des milliers de détaillants de la marque Brunswick dans tout le Canada.

Etes-vous un de ces épiciers avisés? Sinon, vous pouvez facilement le devenir.

Donnez simplement une commande d'essai, exposez ces produits sur votre comptoir et dans votre étalage et la grande force de vente des produits marins de la marque Brunswick fera le reste.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N. B.



Les Confitures
aux fraises et
aux framboises

OLD CITY

Le chef-d'oeuvre de la marque **OLD CITY** avec la saveur délicieuse des fruits de la région qui ne peut être comparée qu'avec

**LA MEILLEURE CONFITURE DE MENAGE
QUE VOUS AYEZ JAMAIS GOUTEE.**

Conserve faite dans les meilleures conditions — sur les lieux mêmes de production. Les confitures aux fraises et aux framboises de la marque

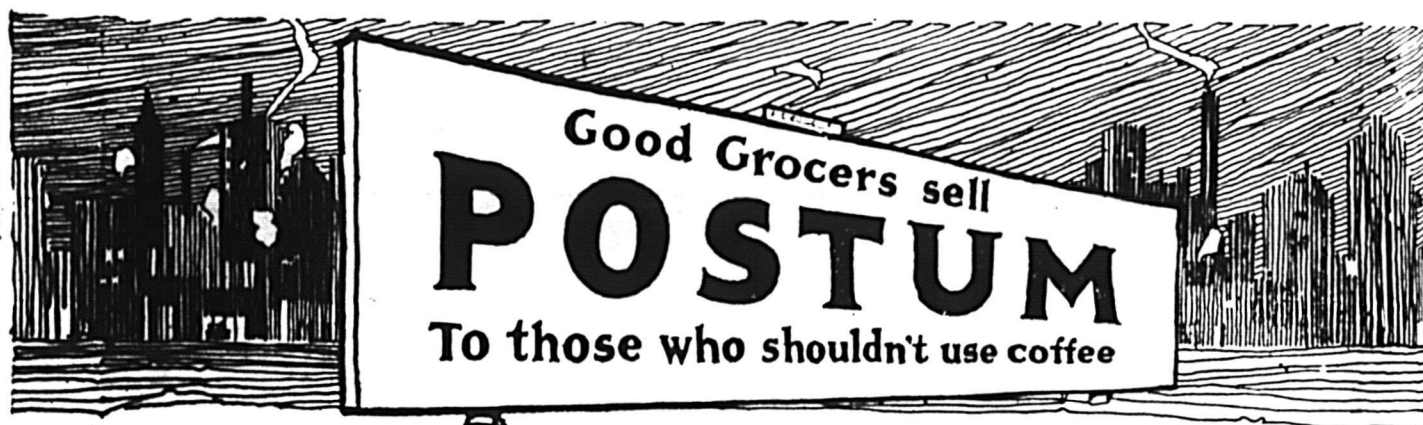
OLD CITY

tout comme les autres produits de cette maison font les délices de vos meilleurs clients.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.



Les bons Epiciers vendent POSTUM à ceux qui ne
doivent pas employer de café

- ☐ Postum Cereal et Instant Postum sont des produits qui répondent à un besoin particulier; ils sont soutenus par une publicité nationale importante et constante; ce qui procure un bon bénéfice aux épiciers.
- ☐ Les deux formes de Postum n'exigent que peu de place sur les rayons et un bien faible capital; s'écoulent rapidement et n'occasionnent aucun gaspillage.
- ☐ Le mérite et la publicité ont créé une demande forte et constante.

Vente Garantie

Canadian Postum Cereal Co., Limited, Windsor, Ont.

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

Vin Tonique Sanator



Véritable tonique pour
malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes
directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.

PALMOLIVE

Le Savon qui Signifie des ventes répétées

Demandez aux voyageurs des épiciers en gros qui viennent vous voir ce qu'ils pensent du Palmolive comme créateur d'affaires pour le détaillant et le marchand de gros. Ils vous diront les raisons pour les-

quelles ils préfèrent le vendre. Ils vous diront que c'est le savon le plus populaire, le plus largement connu et le plus grandement annoncé sur le marché.

La première vente de Palmolive assure un consommateur satisfait qui ne retournera jamais à un savon inférieur. La qualité Palmolive est supportée par un si énorme volume de publicité de vente que le nom est connu partout où on lit les magazines et les journaux. Si vous ne le tenez pas, ou que vous ne faites pas savoir à vos clients que vous le tenez, vous manquez simplement une merveilleuse occasion d'augmenter votre volume d'affaires.



"Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros"

**THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, LIMITED
Toronto, Ontario.**

Quelque chose de nouveau !

FRAISES EN CONSERVE

mises en boites à Niagara Falls

Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

QUALITE STRICTEMENT DE PREMIER CHOIX.

LES AVEZ-VOUS VUES?

DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumettes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicité au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

DES CLIENTS SATISFAITS EDIFIENT

de plus grosses affaires

Lorsque vous vendez "Easifirst" vous vendez la qualité qui satisfait. Chaque ménagère qui vous l'achète devient une cliente assidue.

Assurez-vous de pouvoir toujours le fournir.

Gunns
LIMITED

TORONTO et MONTREAL



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



Macaroni Supérieur

Nous Considérons le verdict de qualité

NOUS avons risqué de gros capitaux pour nous procurer la meilleure machinerie, les meilleurs bâtiments et la main-d'œuvre Italienne la plus experte qu'on puisse trouver, de façon à nous introduire sur un marché bien approvisionné et à nous y maintenir. Nous ne sommes jamais inquiétés une minute du résultat parce que nous savions que nous avions la QUALITE qui n'est surpassée par personne et que très peu égalent. Nous sommes aujourd'hui submergés de commandes. Pourquoi ne pas avoir votre part du marché de cette qualité à vente rapide? Devons-nous vous en envoyer une caisse d'essai?

Seuls Agents de vente pour le Canada.

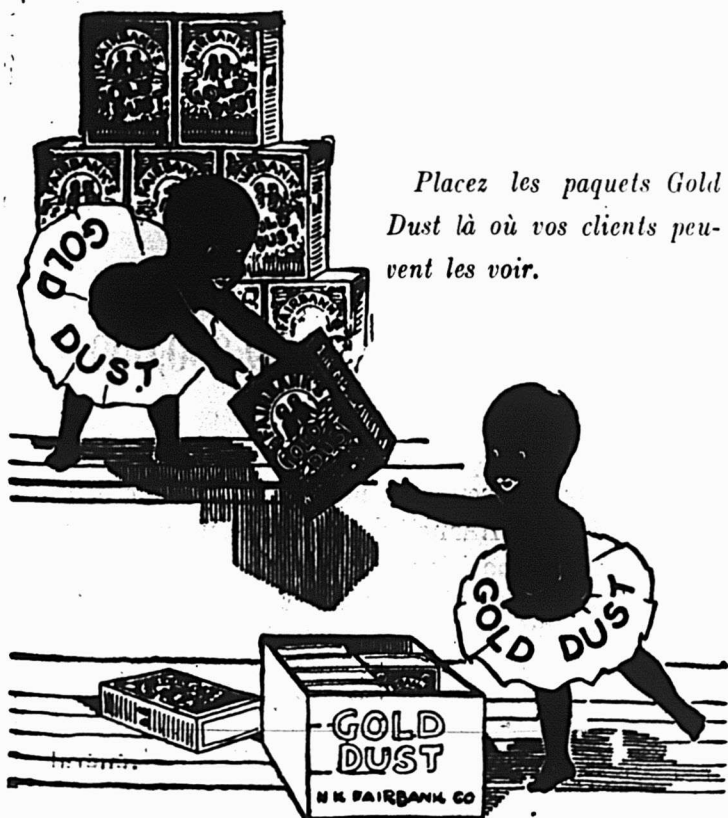
SAINSBURY BROS.

116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER, WINNIPEG, Man. TORONTO, HALIFAX.

**The Superior Macaroni Company, Limited,
TORONTO, Ont.**

VITE CONNU — VITE PARTI



Placez les paquets Gold Dust là où vos clients peuvent les voir.

Lorsqu'une femme voit le Gold Dust, cela signifie qu'elle l'achète, surtout depuis que notre publicité lui a démontré ce que le Gold Dust peut faire. Tenez-le en avant de vos rayons et voyez comme les ventes viennent.

Gold Dust est "fait en Canada", soutenu par une vaste publicité et se vend chaque jour de plus en plus. Allez-vous prendre votre part de son écoulement rapide?

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
MONTREAL

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

Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

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

BANQUE PROVINCIALE

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No. 67

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de deux et un quart pour cent (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1920. De plus, un dividende d'intérêt au taux de neuf pour cent (9%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital, a été également déclaré pour le temps couru au 30 septembre 1920. Le tout sera payable au Bureau Central de la Banque à Montréal et à ses succursales le ou après le premier jour d'octobre 1920 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 septembre 1920.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Vice-Président et Directeur Général,
Tancreère BIENVENU.

Montréal, le 27 août 1920.

AUX VOYAGEURS

Nos
MANDATS
de
VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Évitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de \$68,000,000.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

AVIS est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi, le 1er octobre prochain, aux actionnaires enregistrés mercredi le quinze septembre prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du Conseil de Direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant général.

Montréal, le 28 août 1920.

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Plus de 120 Succursales.

Capital et Réserve \$9,000,000.

Vous ne trouverez nulle part une meilleure organisation financière que celle que nous mettons à la disposition de nos clients — basée sur un bon service et une sincère courtoisie.

E. C. PRATT,

Gérant-Général.

FINANCES

LA CANADIAN EXPRESS DEMANDE L'AUGMENTATION DE SES TARIFS.

Après avoir entendu la réclamation de la Canadian Express Company qui demande une augmentation de 40 pour cent pour les taux de messageries, la Commission des Chemins de Fer du Canada a ajourné ses séances jusqu'à la fin de septembre, époque à laquelle la National Express Company sera, croit-on prête à soumettre son cas. Elle n'était pas prête à le faire.

M. James Pullen, gérant général de la Canadian Express Company, a attribué à l'augmentation des salaires les énormes déficits que les rapports de la Compagnie ont accusés ces dernières années. L'augmentation du coût des opérations a été plus rapide que celle des revenus, et, bien qu'à l'heure actuelle les frais d'exploitation soient plus élevés que jamais, ils n'y a aucun signe qu'ils vont diminuer; au contraire, ils ont des tendances à augmenter encore davantage. En dépit de l'augmentation du trafic les salaires du Bureau ont passé de 12 pour cent à 11 pour cent du revenu.

Le trafic sur le Grand Tronc Pacifique a été si peu considérable que la Compagnie fut forcée de demander le soixante pour cent, au lieu du cinquante pour cent des recettes brutes.

M. W. Williamson, auditeur général de la Canadian Express Company, a produit un tableau d'après lequel il est probable que les dépenses de la Compagnie excéderont des augmentations variant de 9 à 50 pour cent. Les dépenses ordinaires augmenteront probablement de 20 pour cent, celles des fournitures de bureau de 25 pour cent et celles des voitures, de 50 pour cent. L'augmentation de 40 pour cent du chiffre d'affaires, basée sur les résultats obtenus pendant les sept derniers mois, soit \$7,639,475, est de \$3,055,790.

L'estimé des dépenses représente un montant total de \$2,676,376. En déduisant ces dépenses des recettes, il resterait un surplus de \$379,414 et, après déduction des taxes fédérales au montant de \$134,294, le revenu serait de \$245,120, somme qui représenterait le 14 pour cent du capital de la Canadian Express Company, dont le montant est de \$1,742,000.

DE L'OR CANADIEN AUX ETATS-UNIS

Le "Wall Street Journal" disait cette semaine ce qui suit:

D'après des informations, reçues dans le district financier un transport d'or du Canada à New-York est sur le point de commencer. L'on ne sait quel sera le montant de ce déplacement d'or. Les agences financières canadiennes

de cette ville sont très réticentes à ce sujet, bien que cependant elles ne démentent point la nouvelle.

L'on pense que l'expédition de cet or ici n'est pas sans avoir des relations avec l'emprunt franco-anglais. Bien que l'Angleterre ait pris des dispositions pour le remboursement de sa part de l'emprunt, l'on croit en certains milieux que l'Angleterre pourrait avoir conclu avec la France un accord en vertu duquel elle enverrait de l'or du Canada pour aider la France à rembourser la sienne.

Il sera aussi expédié de l'or de l'Europe pour le compte de la France mais l'on croit encore que de gros envois de métal jaune viendront du Dominion.

Il est possible aussi que cet envoi d'or qui est attendu du Canada soit pour le compte du gouvernement du Dominion qui aurait à rencontrer des obligations assumées à New-York par le Ministre des Finances. A maintes reprises déjà, le gouvernement canadien a expédié de l'or à New-York dans ce but. C'est probablement à la suite des nouvelles annonçant des envois d'or ici que le change canadien s'est raffermi dernièrement sur le marché de New-York.

LONGUES ECHEANCES

Un fait qui a passé inaperçu, mais qui a une très grande importance comme pronostic, c'est que parmi les \$5,000,000 d'obligations de la province de Québec qui se sont négociées dernièrement, les échéances de 10 ans se sont vendues beaucoup plus facilement que celles de 5 ans.

Il y a très peu de temps encore, personne ne voulait placer pour plus de 5 ans, parce que le public était sous l'impression que le taux de l'intérêt devait encore monter. Le fait que les longues échéances ont maintenant la préférence prouve que l'on s'est enfin rendu compte qu'il y a une limite à tout, que l'intérêt de l'argent est rendu à son plus haut point et que, s'il peut rester ainsi encore quelque temps, il est fatalement destiné à baisser.

PAPIER A JOURNAL VENANT D'ALLEMAGNE

L'on annonce qu'une consignation de papier à journal venant d'Allemagne, la première que ce pays ait expédiée depuis la guerre, arrivera bientôt sur le marché. L'on dit que cette consignation comprend 12,000 tonnes qui reviendront à 10 cents la livre.

Cependant l'on considère ici que les exportations de papier de l'Allemagne ne prendront guère de proportions considérables, à cause du manque de matières premières qui se fait sentir en ce pays. D'ailleurs, l'Allemagne peut placer bien plus avantageusement son papier en Angleterre et dans d'autres pays d'Europe, où le prix du papier est encore plus élevé qu'ici.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerierie et Quincaillerie, Verres & Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Pebles de toutes sortes.
Nos 222 à 229 rue St-Paul
Ventes 13 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voysageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 215, 216, 217, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL**ASSURANCE MUTUELLE
DU COMMERCE**

Contre l'incendie

Actif \$1,308 797.⁷⁰

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe

SOLIDES PROGRES

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**
SIEGE SOCIAL MONTREAL**SOLLICITEURS DE BREVETS****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**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.**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, MONTREAL

(Suite de la page 81)

positive de la part de la compagnie. Le simple silence ne saurait constituer un désistement. Ainsi, quand il y a défaut de donner avis ou de fournir des preuves de pertes dans la limite de temps requise, l'omission de souligner ceci à l'assuré n'est pas fausseté ou préjudice envers lui et on ne saurait conclure à un désistement de ces importantes conditions.

D'autre part, des actes positifs par la compagnie incompatibles avec l'exaction de l'accomplissement des conditions précédant le recouvrement seront interprétés comme un désistement de ses droits de les exiger. Par exemple, quand, sur réception d'un avis d'information de perte, la compagnie offre une certaine somme en paiement, on peut admettre qu'elle s'est désistée de l'avis plus formel de perte que la police peut réclamer; et si avant que des preuves de pertes aient été envoyées, et avant que l'assuré soit en défaut, la compagnie refuse de payer en se basant sur quelque autre chose, elle ne saurait arguer que des preuves de pertes n'ont pas été envoyées.

La condition statutaire No 20 prévoit que "nulle condition de la police ne sera jugée comme faisant l'objet d'un désistement soit en entier, soit en partie, de la part de la compagnie, à moins que le désistement ne soit clairement exprimé par écrit, signé par un agent de la compagnie". Cependant la compagnie peut avoir une conduite qui ne saurait avoir d'autre interprétation que son intention d'excuser l'assuré de n'avoir pas fait ce que les conditions réclamaient.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

**ASSURANCES-INCENDIE**AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.**NATIONAL HOTEL**Tables et Cigares de 1er choix
pour Touristes et Voyageurs.

Bières et Vins.

A. VINETTE, Propriétaire.

NAPIERVILLE, QUE.

Voitures à la disposition des Voyageurs.

Téléphone Bell

HOTEL DU CANADA

Z. COURVILLE, Propriétaire.

STE-JUSTINE STATION, P. Q.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU ET LES RECLAMATIONS D'ASSURANCE-FEU

Les preuves de pertes

Après avoir donné l'avis, le devoir suivant du réclamant est de livrer à la compagnie "un compte des pertes aussi particulier que la nature du cas peut le permettre". C'est ce qu'on appelle populairement "les preuves de pertes" dont les exigences se trouvent contenues dans les conditions statutaires 13 b, c, d et e. Le réclamant doit aussi fournir avec son compte de pertes une déclaration assermentée établissant qu'elle est juste et vraie, l'origine du feu, qu'il ne fut pas causé par un acte volontaire ou par sa négligence, le montant des autres assurances, tous les liens et hypothèques sur la propriété, et si c'est une propriété mobile, l'endroit où elle était au moment du feu. Le réclamant doit aussi, si la compagnie l'exige et si la chose est possible, produire ses livres de comptes et autres documents tendant à montrer la valeur de la propriété et il doit également fournir l'évidence, de la manière spécifiée, de son bon caractère.

Pour ce qui est de qui doit fournir ces preuves. Tandis que la condition 13 requiert du réclamant de les faire, la condition 14 permet qu'elles soient faites par l'agent de l'assuré au cas où le réclamant est absent ou incapable de les faire lui-même et cette absence ou cette incapacité sont suffisantes pour justifier le remplacement.

Temps pour envoyer les preuves de pertes

La condition statutaire exige que cela soit fait aussitôt que possible après l'avis. Nul retard inutile ne doit se produire dans l'envoi de ces preuves. Elles sont exigées de façon à fournir à la compagnie toute opportunité de vérifier si oui ou non la perte s'est produite, et si oui, quelle est la valeur de la propriété détruite.

Les preuves sont supposées fournir l'information nécessaire à la compagnie pour cette fin, et une prompte enquête, assistée par l'information requise est essentielle pour permettre à la compagnie d'en arriver à sa décision. Nulle règle stricte ne peut être établie pour fixer la limite de temps dans laquelle les preuves de pertes doivent être envoyées. Les circonstances de chaque cas doivent être considérées. L'envoi de ces preuves n'est pas une condition de responsabilité mais de recouvrement et par conséquent ne devrait pas être trop rigoureusement exigé s'il y a évidence d'acquiescement et de bonne foi dans un temps raisonnable.

La fourniture des preuves de pertes est une condition antérieure au recouvrement et si elles ne sont pas envoyées comme requises par la loi ou les conditions de la police, suivant le cas, la compagnie est relevée de sa responsabilité.

Comme toutes les conditions qui précèdent le recouvrement après la perte et qui exigent que quelque chose soit fait par l'assuré avant qu'il puisse avoir ce recouvrement, nulle action affirmative n'est requise de la compagnie. Cette dernière peut garder le silence jusqu'à ce que les preuves de pertes aient été fournies; et ceci s'applique aussi à l'avis. Son silence ne saurait être interprété comme un désistement. En conséquence si nul avis n'a été envoyé ni preuves de pertes fournies, la compagnie n'est pas obligée de rappeler à l'assuré les conditions de sa police sous ce rapport et lui suggérer d'en remplir les prévisions. Elle peut adopter une attitude passive et si le temps accordé à l'assuré pour remplir ces formalités se passe sans qu'il les fasse, la compagnie peut alors se considérer dégagée du risque et rejeter toute responsabilité pour la perte.

Si la police stipule un temps spécifique dans lequel les preuves de pertes doivent être fournies, et que des preuves imparfaites de pertes aient été envoyées avant l'expiration de ce délai et que nulle objection n'ait été faite jusqu'à ce que le délai soit passé, la compagnie ne peut plus s'objecter et plaider que les preuves de pertes n'ont pas été envoyées comme requis, car les défauts auraient pu trouver remède en temps voulu si l'objection avait été faite convenablement et portée à l'attention de l'assuré, et particulièrement si le refus de payer repose sur d'autres bases.

Il en est tout autrement si les preuves sont envoyées après le temps fixé par la condition. Alors la compagnie est en droit d'en prendre plein avantage et le retard constitue une défense complète à la réclamation à moins qu'il y ait évidence de désistement de la part de la compagnie.

En ce qui a trait aux livres de comptes et information qui, d'après les clauses d et e des conditions statutaires 13 doivent être fournies par l'assuré, cela n'est nécessaire que si la compagnie les demande: ainsi donc l'assuré n'est pas obligé de porter attention à ces exigences tant qu'une requête à cet effet n'est pas faite par l'assureur.

Les désistements

Comme ces conditions statutaires sont faites en faveur des compagnies et pour leur protection, elles peuvent relever l'assuré de s'y soumettre. Ces décharges s'appellent des désistements. La compagnie se désiste ou renonce à ce qu'elle est en droit d'exiger.

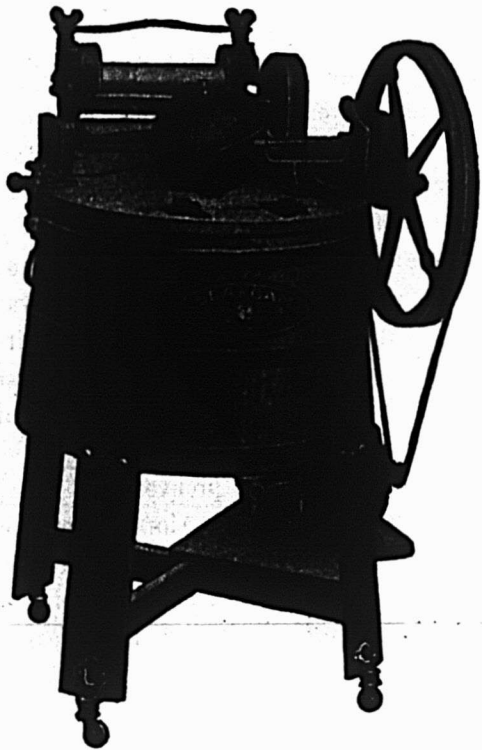
Les désistements ne doivent pas être présumés, et bien que des forfaits ne sont pas favorisés par la loi. Ils doivent être plutôt jugés d'après l'intention de la compagnie par déduction de ses actions dans l'ensemble, et comme affectant l'assuré plutôt que de faits isolés. En l'absence de décrets statutaires, il peut être posé en principe que toute action affirmative de la part de la compagnie qui peut raisonnablement faire croire à l'assuré que la compagnie l'a dispensé de l'exécution d'une condition précédant le recouvrement sera interprétée comme un désistement. Pour qu'un désistement puisse exister, il faut quelque action

(Suite à la page 80)

La machine à laver et à essorer à moteur électrique

"SEAF OAM"

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la "Seafoam" manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La "Seafoam" fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge. Toutes les pièces étant recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se déränge pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

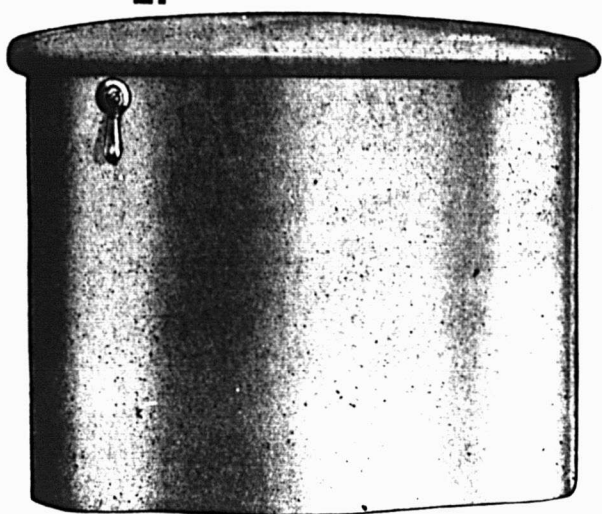
SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.



Le réservoir Qui garantit la Satisfaction

Le mérite réel du Réservoir Vitro "Sans trouble", soutenu par notre vaste campagne de publicité répandue dans tout le pays, a permis au Vitro d'atteindre une place proéminente parmi les articles de salle de bain.

L'insistance du public pour avoir le Vitro est aujourd'hui basée sur la connaissance de son principe de construction. Moulé d'une seule pièce — sans joint ni soudure, il ne peut simplement ni fuir, ni se corroder, ni causer aucun trouble. La composition spéciale dont il est fait n'est pas attaquée par l'humidité — et ne rouille pas.

Ces caractéristiques du Vitro "Sans-trouble" signifient qu'il n'y a pas de troubles pour vous. Elles garantissent un client satisfait et suppriment la nécessité des réparations.

Les ingénieurs sanitaires, les constructeurs, les architectes et les plombiers spécifient les Réservoirs Vitro parce que — cela paye.

Galt Brass Co. Limited

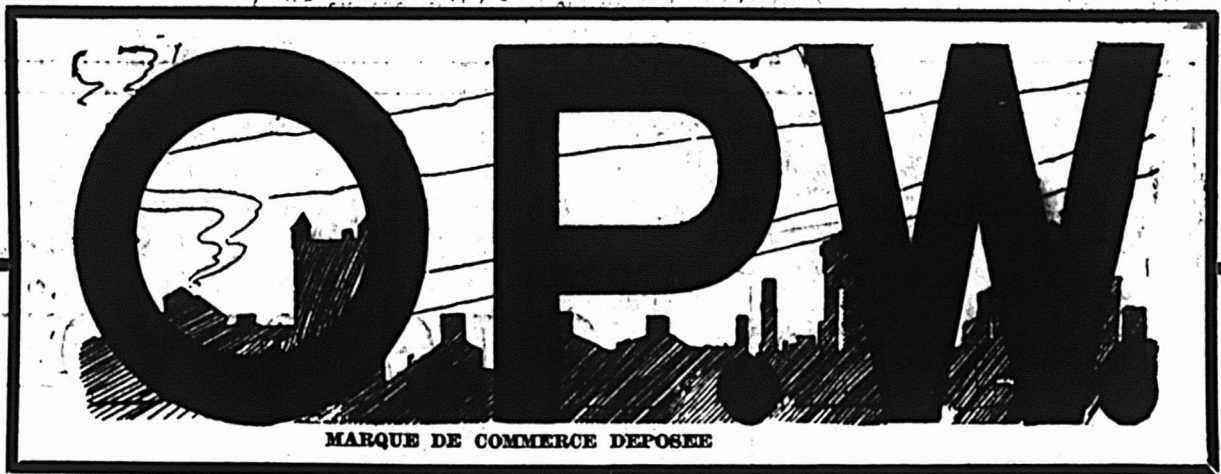
Galt

Canada

Réservoirs

VITRO

Sans
Trouble



"Peintures et Vernis pour tous usages"



PEINTURE pour l'extérieur

Ne l'oubliez pas. Mettez-la à part et rappelez ensuite à vos clients que la saison qui convient à la peinture extérieure va bientôt finir.

Avant que ne viennent le froid et la gelée, voyez à avoir encouragé la peinture de tout ouvrage extérieur de votre voisinage qui en a besoin --- et il y en a beaucoup. Chacun d'eux est une bonne affaire pour vous.

***Demandez notre proposition
payante d'agence.***

Ottawa Paint Works Limited
Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

Pour avoir une peinture qui s'étend et couvre bien, c'est l'O.P.W. que vous devez vendre.

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