

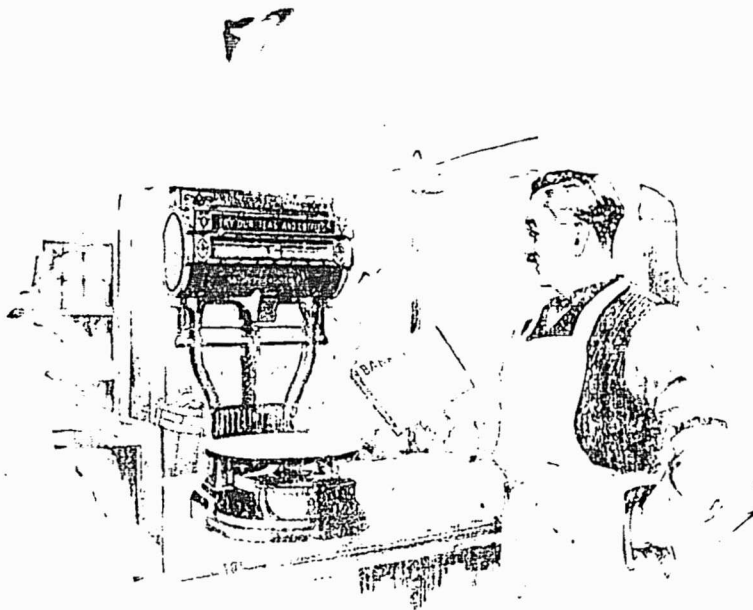
# PRIX COURANT

Vol. XXXIII  
Comme d'habitude  
Côté 11, rue St. James

Fondé en 1887

MONTREAL, VENDREDI 2 JANVIER 1920

Vol. XXXIII No 1



## AVOIR DE PLUS GROS DEPOTS EN BANQUE AVEC DE PLUS PETITES MARGES DE PROFITS

Il faut qu'il en soit ainsi. Les épiciers de ce pays doivent réussir et faire de l'argent -- quelles que soient les limitations du commerce et les restrictions touchant le profit. Comment peut-on y arriver ? Par un moyen bien simple et certain. Surveillez vos pesées. Donnez toujours la pesanteur exacte.

La pesée faite sans soin que vous donnez tous les jours diminue d'autant vos profits. Surveillez également le calcul de vos prix. Réduisez les erreurs -- les vôtres et celles de vos commis. N'essayez pas de faire mieux que ce qu'une machine peut faire. Servez-vous d'une balance calculatrice et automatique Dayton -- la meilleure machine au monde.

"Si c'est une Dayton, elle est correcte". Et elle est faite au Canada.

## DAYTON COMPUTING SCALES

**Siège social et fabrique: 300 CAMPBELL AVE., TORONTO.**

FRANK E. MUTTON, Vice-président et Gérant-général.

**Bureaux des ventes de Montréal: 58 RUE NOTRE-DAME EST**

Division des balances, International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des Machines à calculer Hollerith à l'électricité.

## SOYEZ ENTHOUSIASTE — CELA PAIE

Sur les tablettes du magasin de ferronnerie, il n'y a pas de produit plus digne de l'enthousiasme du marchand que le Poli O-Cedar.

Si vous n'êtes pas enthousiaste des mérites de ce produit, ce doit être parce que vous ne connaissez pas réellement l'O-Cedar.

Un essai de ce poli chez vous — sur vos meubles — ou sur votre automobile soulèvera votre enthousiasme au degré nécessaire pour vous faire faire les ventes O-Cedar que vous devriez faire.

Les marchands de quincaillerie qui font réellement de l'argent avec les ventes du O-Cedar sont ceux qui connaissent ce produit par l'expérience de leurs épouses et d'eux-mêmes. Leur confiance dans l'O-Cedar est telle qu'ils placent ce produit bien en évidence dans leur magasin — ils en "parlent" dans leur publicité — ils disent ses mérites chaque fois que l'occasion se pré-

sente. Le résultat de cela c'est que leurs clients — ayant remarqué les affirmations que nous faisons au sujet du O-Cedar dans notre propre médium d'annonce — font leur premier achat d'essai de notre poli dans les magasins de ces enthousiastes — et ils reviennent à ces mêmes magasins pour avoir "encore du O-Cedar" après avoir été convaincus de sa valeur.

Les produits O-Cedar — le poli et la vadrouille — se vendent librement dans les magasins qui les tiennent. Mais dans un pâté de maisons, il y a souvent deux marchands: l'un vendant presque le double de la quantité de son voisin. L'un ne

fait que vendre les produits O-Cedar lorsque l'on les lui demande. L'autre ayant fait l'expérience de la satisfaction de l'usage O-Cedar, ne peut faire autrement que de le mettre en évidence, et de cette manière il a la part du lion des ventes du O-Cedar dans son voisinage.



### CHANNEL CHEMICAL COMPANY, LIMITED

TORONTO.





**Les Ménagères Canadiennes tiennent à avoir le CACAO DE COWAN.**

Nous créons une demande pour le Cacao de Cowan, grâce une publicité intensive et frappante. Les ménagères dont l'intérêt a été soulevé, ont le désir de l'acheter, et le marchand qui le tient en magasin trouve qu'il est en constante demande. Quant une ménagère a essayé une fois le CACAO DE COWAN elle ne veut plus en accepter d'autre. Elle emploie d'une douzaine de manières différentes pour la confection de gâteaux, poudings et tartes, et le trouve délicieux et économique. Quand elle n'en a plus, elle retourne à votre magasin pour s'en procurer, sachant que vous en avez. Des livres de recettes pour cacao en français, pour être distribués au consommateur sont envoyés gratuitement aux marchands sur demande.

**The Cowan Company Limited, Toronto.**



## Chaque Paquet vendu bâtit une Clientèle

La "EASIFIRST" est une graisse végétale pure, d'une blancheur de neige qui répond superbement à tous les besoins de la cuisine à un coût au-dessous de celui du beurre ou du saindoux. Toutes les ménagères qui en ont une fois acheté chez vous deviennent des clientes permanentes pour la EASIFIRST — et pour vous.

**Gunns**  
LIMITED  
WEST TORONTO

## Elle s'aperçoit par le goût.

Votre cliente est vite convaincue que le KLIM est tout à fait différent de toute autre forme de lait que vous vendez en boîtes. Elle juge par le goût que le KLIM n'est rien autre chose que du lait frais séparé duquel l'eau est enlevée, le goût n'est pas altéré.

Cette saveur naturelle fera des amis au KLIM parmi les riches et les pauvres. KLIM est si commode pour la pâtisserie, et pour la cuisine que vos clients l'emploieront chaque jour.

C'est une nécessité et une économie, gardez-le à la vue sur vos tablettes. Vous gagnez votre récompense en ayant des ventes profitables.

*Commandez chez votre fournisseur de gros.*

**CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED.**

*10 Ste-Sophie Lane, Montréal.*

ST-JOHN, N.B.

Bureau chef:  
TORONTO

WINNIPEG



**AVANT DE PLACER VOTRE  
COMMANDE DE  
CONFITURES ET DE  
MARMELADES**



n'oubliez pas que la vente des produits St. Williams, cet hiver, brisera tous les records antérieurs.

La grande rareté du sucre et son prix élevé ont forcé des milliers de ménagères à se passer des confitures et des marmelades qu'elles avaient l'habitude de faire elles-mêmes. Aussi, elles auront recours aux épiciers dont les ventes de ces produits seront plus considérables que celles de toutes les saisons antérieures.

Les confitures et les marmelades St. Williams sont très populaires et elles sont toujours en grande demande partout. Faites uniquement de sucre de canne pur et de fruits bien mûrs et choisis avec le plus grand soin, elles sont à la fois délicieuses et économiques.

*Placez votre commande immédiatement pour les fêtes.*

Une fois que vos clients auront essayé les produits St. Williams, ils n'en voudront pas d'autres, d'où des ventes répétées pour vous et une source ininterrompue de superbes profits.

**ST. WILLIAMS FRUIT PRESERVERS**

Limited

SIMCOE et ST. WILLIAMS, Ont.

Distribuées par

**MACLURE & LANGLEY**

11 rue ST. NICOLAS, MONTREAL



**La Qualité de l'Étiquette**

**Ovale commence à la  
source de la Production**

L'Étiquette Ovale d'Armour supprime le problème de l'achat — des deux côtés du comptoir. La qualité de l'Étiquette Ovale d'Armour commence à la source de la production. Partout où l'on trouve les meilleurs aliments, le nom d'Armour suggère ce qu'il y a de meilleur pour vous et pour vos clients. L'Étiquette Ovale d'Armour rend absolument certaines des ventes répétées.

Pour tout renseignement au sujet des produits de la qualité Armour, écrivez à notre succursale la plus rapprochée ou directement à nous.

**ARMOUR & COMPANY**

Bureaux-généraux et usine:  
HAMILTON, ONTARIO

Maisons succursales à  
TORONTO MONTREAL  
SYDNEY, N.E. ST-JOHN, N.B.



**LE MERVEILLEUX NETTOYEUR DU XX<sup>e</sup> SIECLE**

**Le Bienfaiteur des Ménagères.**

Parlez à vos clients des avantages du KALOMITE et vous n'aurez pas de difficulté à le leur faire adopter comme un article d'usage courant.

Voici quelques-uns des avantages du KALOMITE :

Supprime le frottage.  
Ne foule pas les lainages.  
Est sanitaire et désinfectant.  
Lave sans détériorer, même les fines soies  
et les rideaux de dentelle.

Dispense de l'emploi de la planche à laver  
ou de la machine à laver.  
Fait le lavage en 30 minutes.  
Merveilleux pour laver la vaisselle.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir plus de renseignements sur cet article indispensable à la maison ainsi que nos prix qui vous LAISSENT UNE GROSSE MARGE DE PROFITS.

**AGENCE MERCANTILE EQUITABLE**

Distributeurs généraux.

**502 rue Ste-Catherine Est, MONTREAL.**

TEL. EST 5300.

# Profitez de notre Service de Livraison Rapide

Tous nos produits  
sont faits des  
meilleurs ingrédients.

Leur pureté  
est garantie.



La liste de nos  
produits comprend:

## CONFITURES

aux Fraises  
Framboises  
Pêches  
Groseilles  
Prunes

En plaçant votre commande immédiatement, vous aurez des prix qui vont certainement faire votre affaire.

Le fait que nous livrons rapidement nos marchandises vous assure un approvisionnement continu qui vous permettra de répondre aux demandes de vos clients.

Si vous ne connaissez pas encore nos produits de qualité supérieure, c'est le bon temps d'envoyer votre commande.

**OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D**  
**QUEBEC, QUE.**



# Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

**QUALITE GARANTIE**

Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

*Tous de vente facile.*

**ACHETEZ-LES MAINTENANT.**



**W. Clark, Limited**

**MONTREAL**



**Prix, Calorie et Valeur**

Considérez ces trois facteurs et  
Vous serez convaincu



Comme vous le savez, la calorie est l'unité reconnue pour calculer la nutrition que renferment les aliments tout comme la livre l'est pour la pesanteur, la verge pour la longueur. Les Sardines de la Marque Brunswick renferment un plus gros pourcentage de calories que n'importe quel autre poisson en boîtes et leur prix n'est pas plus élevé. Par suite, il est facile pour vous de calculer la valeur des produits de la marque Brunswick. Vous n'avez qu'à vous rappeler que plus haut est le pourcentage des calories pour le même prix, plus grande est la valeur de l'aliment.

**CONNORS BROS., LIMITED**  
Black's Harbor, N.-B.





---

---

# Le Mince-Meat de Wagstaffe

a ce goût délicieux à l'ancienne mode. Au cours de cette année vendez le Mincemeat de Wagstaffe. Vos clients seront plus qu'enchantés de son goût délicieux. Les

## Plum Puddings

de Wagstaffe sont faits des ingrédients choisis avec le plus grand soin. Ils sont exceptionnellement appétissants.

*Adressez votre commande aujourd'hui même.*

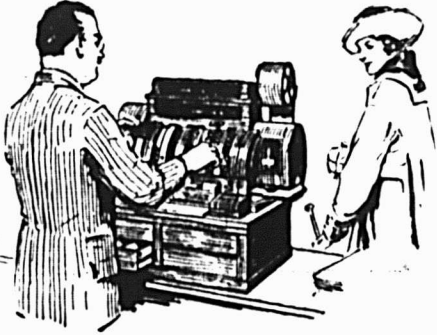
# WAGSTAFFE, LIMITED

Metteurs en conserve de fruits purs.

HAMILTON

CANADA

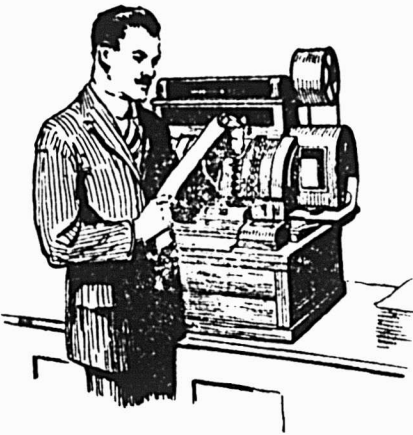
# Une Caisse Enregistreuse du Dernier Modèle donne à un Marchand le Contrôle de ses Affaires



Elle oblige chaque commis, ou le marchand lui-même, à tenir un état de comptes de chaque vente qu'il fait. Cet état de comptes doit être fini avant que la monnaie puisse être remise ou la transaction finie.



L'état de comptes de chaque transaction peut être apporté à l'attention du client de deux manières: par des chiffres éclairés à l'électricité dans le haut de la caisse enregistreuse et par le reçu imprimé qu'il reçoit.



L'état de comptes est aussi imprimé et ajouté automatiquement au moment où la transaction est faite. Ces états de comptes précis sont la base de la bonne administration d'un magasin.

Un marchand doit tenir ces états de comptes pour contrôler ses affaires et faire son rapport pour sa taxe sur le revenu. Une caisse enregistreuse National lui donne ces états de comptes à bon marché, d'une manière précise et rapide.

**The National Cash Register Company of Canada, Limited.**

#### BUREAUX-SUCCURSALES

Calgary .....	714 Second Street W.	Québec .....	113 rue St-Paul
Edmonton .....	5 McLeod Bldg.	Régina .....	1820 rue Cornwall
Hallifax .....	63 Granville St	Saskatoon .....	265 Third Avenue
Hamilton .....	14 Main Street East	St. John .....	50 St. Germain Street
London .....	350 Dundas Street	Toronto .....	50 Adelaide Street
Montréal .....	122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver .....	524 Pender St. W.
Ottawa .....	306 rue Bank	Winnipeg .....	213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.



## LE BON PAIN

La Farine qui donne un pain de qualité et plus de pain que n'importe quelle autre farine, la favorite des boulangers, c'est la

## Farine Fleur de Lis

*Blanche et Pure comme le Lis*

Fabriquée avec le plus beau blé canadien, elle est particulièrement riche en gluten, lequel donne au pain cette mie longue, élastique, délicate, si appréciée de la clientèle.

*Que vous vous serviez d'un pétrin mécanique ou que vous boulangez à la main, elle vous donnera quantité, qualité et profit.*

La FARINE FLEUR de LIS est vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited  
MONTREAL.

# Farine Fleur de Lis

FAC-SIMILE de l'annonce que nous publions cette semaine dans tous les journaux de la Province de Québec en faveur de notre

## FARINE REGAL Blanche et Pure comme le Lis

Vous pouvez, en toute confiance, la recommander à vos clients. Il n'existe pas de meilleure farine pour les gâteaux et la pâtisserie. Cette publicité va créer une forte demande — assurez-vous, en conséquence, un bon stock de Farine "Regal" pour remplir vos commandes.

Vendue partout en sacs de 7, 14, 24, 49 et 98 lbs., et en barils de 98 lbs et 196 lbs.

**ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,**  
MONTREAL

Bière et Porter  
**Black Horse**

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

**Kingsbeer**

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

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

Le Soda à Pâte  
**"COW BRAND"**

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

**CHURCH & DWIGHT**  
 (LIMITED)

Manufacturiers . . . MONTREAL



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**



½ grandeur naturelle

Les meilleurs produits

sont

Ceux qui se vendent le plus facilement

Les

# McCormick's Jersey Cream Sodas

sont les meilleurs, parce que

*Premièrement:* Nous employons le plus grand soin au choix de nos ingrédients.

*Deuxièmement:* Les Jerseys Creams sont faits dans des conditions hygiéniques. Nos clients sont invités à venir visiter notre fabrique où la propreté la plus absolue est exercée, où la lumière du jour arrive de tous les côtés.

*Troisièmement:* Les Jersey Creams sont emballés dans des paquets cachetés. Cet emballage leur conserve leur croustillant et leur fraîcheur. C'est la raison pour laquelle les McCormick's Jersey Creams sont superbement frais et d'un goût délicieux.

Ce sont des produits qui vous donnent un écoulement rapide de votre stock.



**The McCormick Mfg. Company, Limited, London, Can.**

Branches ; Montreal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N.B.

131



**POUR VENDRE DES  
BALAIS DONT LA  
VENTE EST  
PROFITABLE**

Prenez les nôtres en stock, car ils vous assureront des ventes répétées, tellement leur durée et leur service exceptionnels plairont à vos clients.

Vu que nous nous servons du meilleur Blé-d'Inde à balais qu'il y ait au monde, nos produits sont les meilleurs qu'il y ait sur le marché. Nous avons des machines très modernes et elles nous donnent des produits parfaits sous tous rapports.

Vous ne devriez pas hésiter à placer votre commande immédiatement avant la hausse presque certaine des prix. En plaçant votre commande tout de suite, vous ferez un placement qui vous donnera un superbe profit.

**La Fabrique de Balais de Granby**  
Granby, Qué.

**"3 LEADERS"**

**Wm. DOW**

**ALES  
STOUTS**











ET

**Extrait de Malt**

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

# Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p><b>JONAS' ROYAL QUINTESENCE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 00</p> <p>2 1/4 oz. 30 00</p> <p>5 oz. 52 50</p> <p>8 oz. 92 50</p> <p>8 oz. carré 92 50</p>	 <p><b>" SOLUBLE "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p><b>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 43 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p><b>" LONDON "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7.80</p> <p>2 oz. " 11 40</p>
 <p><b>Essence Parisienne</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>27 60</p>  <p><b>Essence de Café</b></p> <p>34 80</p>	 <p><b>" GOLDEN STAR " Double Force</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p><b>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</b></p> <p>Essence à la livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

## HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

N'avez-vous  
jamais vu un  
commis, si nouveau  
soit-il, qui ne sache  
ce que c'est que  
Gold Dust?



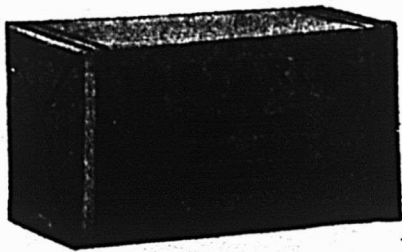
FAIT AU CANADA

THE H.K. FAIRBANK COMPANY  
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage  
par les Jumeaux GOLD DUST.



## TARTARINE



La plus grande découverte de la guerre  
Se vend la moitié moins chère et sert tous les  
usages de la poudre à pâte.

REPLACE LA CREME DE TARTRE

Paquet de 1/4 lb., caisse de 4 douzaines, .95 la douz.  
Boîte de 1/2 lb., caisse de 3 douzaines, 1.75 la douz.  
Boîte de 1 lb., caisse de 4 douzaines, 3.25 la douz.  
Boîte de 10 lbs., caisse de 4 boîtes, chacune, 2.60.  
Seaux de 30 lbs., la lb., 0.25  
Seaux de 50 lbs., la lb., 0.25  
Caques de 100 lbs., la lb., 0.23  
Barils de 275 lbs., la lb., 0.21

Placez votre commande chez votre épicier en  
gros ou adressez-vous à

**The Harry Horne Co., Limited**

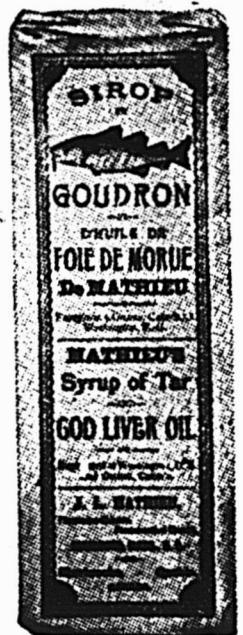
Distributeurs au Canada pour la Tartarine.

TORONTO

CANADA

## LE SIROP DE GOUDRON L'Huile de Foie de Morue de MATHIEU

est une bonne ligne  
à mettre en évi-  
dence dans votre ma-  
gasin durant les  
mois froids de l'hi-  
ver, parce que par-  
tout où l'on en fait  
l'essai, il est recon-  
nu comme un re-  
mède souverain  
contre les rhumes,  
toux, la Grippe et  
maladies similaires.  
Prenez cette ligne  
en stock dans le  
bon temps et re-  
commandez-la for-  
tement.



Le Sirop de Gou-  
dron et à l'huile de  
foie de morue de  
Mathieu — un ex-  
cellent tonique.

**LA CIE J. L. MATHIEU**

PROPRIETAIRE

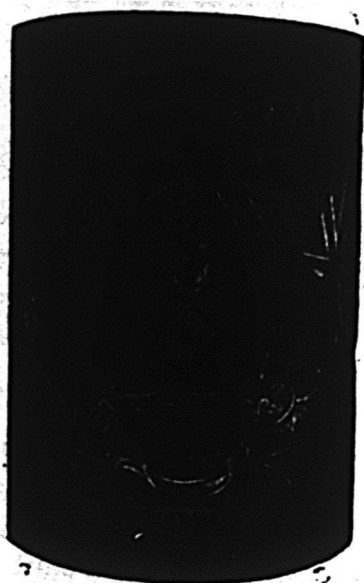
Sherbrooke, Québec.



# Les Fèves cuites au Four

## MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. *Ne laissez pas diminuer votre stock.*

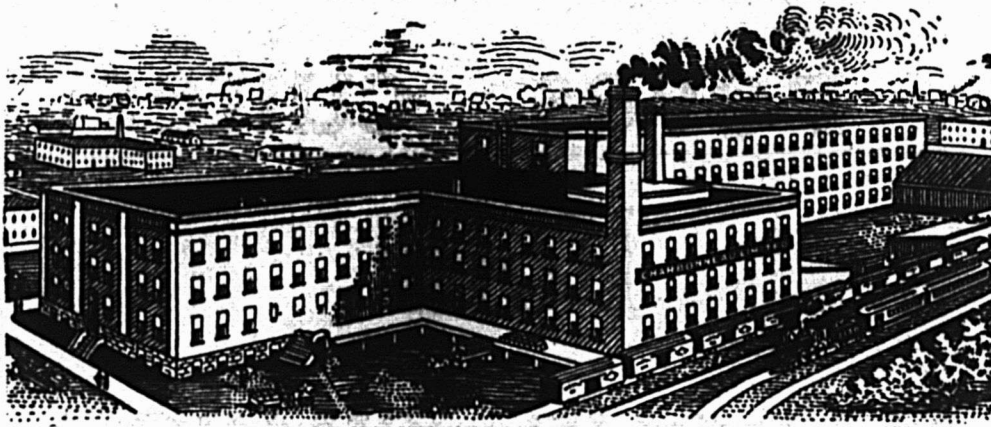
Il y a dans le moment une bonne demande pour les fèves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fèves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

# Dominion Cannery Limited

HAMILTON

CANADA



Notre fabrique de Biscuits et notre raffinerie

Un outillage très moderne nous permet de fabriquer ce qu'il y a de mieux en fait de

**CONFISERIE, BISCUITS, BEURRE DE SUCRE A LA CREME, BISCUITS AU SODA,  
SIROP DE TABLE, ETC.**

Notre organisation nous permet de remplir promptement toutes vos commandes. Adressez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros ou écrivez-nous directement.

# Charbonneau, Limitée

Manufacturiers de Biscuits, Confiseries, Sirops, Etc.

330 RUE NICOLET - - MONTREAL



## UNE MEILLEURE MOUTARDE A MEILLEUR MARCHÉ

Pourquoi payer un prix plus élevé pour de la moutarde importée lorsque vous pouvez acheter une véritable *Moutarde faite au Canada* qui est supérieure à n'importe quelle autre tant sous le rapport de la saveur que sous celui de la force. *La Moutarde White Swan* est mise dans de très attrayants paquets. — Elle se vend toujours facilement et chaque vente veut dire un "joli profit." Prenez en stock la *White Swan*—donnez votre commande aujourd'hui même.

$\frac{1}{4}$  livre—\$2.25

$\frac{1}{2}$  livre—\$3.50

"*La Moutarde qui a du piquant.*"

## WHITE SWAN SPICES AND CEREALS, LIMITED

TORONTO, CANADA.

# Xtravim

**Augmentera Vos Profits et Fera Economiser de l'Argent à Vos Clients.**

Ce sont là les deux facteurs principaux de la prospérité d'un commerce—indiquer au client comment réduire ses dépenses et, en même temps, augmenter vos profits.

La mélasse — nourriture Xtravim augmente la production du lait, engraisse et tient en conditions les chevaux, cochons, vaches et moutons.

Son emploi réduit presque de moitié le coût de l'entretien des animaux de la ferme.

Servez-vous de cet argument pour augmenter vos ventes et par suite vos profits.

*Ecrivez-nous aujourd'hui au sujet de notre proposition aux marchands qui vendent la Mélasse Xtravim.*

**Rose & Laflamme, Limitée**

**500 rue St-Paul ouest, Montréal**

## Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co. . . . . 43	Clark, Wm. . . . . 8	International Business Machine . Couverture	Ottawa Paint Works, Couverture
Agence Mercantile Equitable . . . . . 6	Chouinard, J. D. . . . . 23	Jonas & Cie, H . . . . 15	Paquet & Bonnier . . 56
American Pad . . . . . 48	Church & Dwight . . . 12	King Paper Box . . . . 23	Pastene P. & C., Ltd. 24
Armour & Co. . . . . 6	Cluett, Peabody & C. 45	La Prévoyance . . . . . 56	Poulin & Cie . . . . . 22
Assurance Mt-Royal 56	Connors Bros. . . . . 8	Leslie & Co., A.-C. . . 50	Pigeon & Lymburner 22
Banque Molsons . . . . 54	Côté et Lapointe . . . 22	Liverpool-Manitoba . . 56	Ramsay Paints . . . . 53
Banque Nationale . . . 54	Couillard, Auguste . . 56	Macdonald Reg'd Inc. 38	Rose et Laflamme . . 19
Banque Provinciale 54	Cowan . . . . . 3	Mathieu (Cie J.-L.) 16	Roy, Henri . . . . . 23
Banque d'Hochelega 54	Dominion Canners Co. Ltd. . . . . 17	Mathieu . . . . . 39	St. Croix Soap Mfg. Co. . . . . 23
Black Watch . . . . . 32	Duffy, J. J. & Co. . . 12	McArthur, A. . . . . 50	Seagram, Jos. . . . . 21
British Colonial Fire Ins. . . . . 56	Eddy Co. . . . . 20	Morrisette . . . . . 22	Sherbrooke Cigar Co. 35
Brodeur, A. . . . . 22	Fabrique de Balais de Granby . . . . . 14	Maxwells Ltd. . . . . 50	Simms . . . . . 53
Brodie & Harvie . . . . 22	Fairbank, N. K. . . . . 16	Montbriand, L.-R. . . 56	Smalls . . . . . 21
Canadian Milk Pdcts . 4	Fontaine, Henri . . . . 22	Montreal Biscuits Co. 22	Stauntons, Ltd. . . . 53
Canada Life Assurance Co. . . . . 56	Frothingham & Work- man . . . . . 51	Morrow Screw & Nut Co . . . . . 49	Steel Co. of Canada 49
Canada Foundries . . . 50	Gagnon, P. A. . . . . 56	McCormick Mfg. . . . 13	Still, J. H. Mfg. Co. . 50
Canadian Polishes Ltd. . . . . 20	Garand, Terroux & Cie . . . . . 56	National Cash Regis- ter . . . . . 10	Stanway Hutchins . 21
Channell Chemical Co. . . . Couverture	Gendron Mfg. Co. . . . 49	Northern Electric Co. Couverture	St Lawrence Flour Mills . . . . . 11
Canadian Poster . . . . 40	Gunns Ltd. . . . . 4	National Breweries. Ltd. . . . . 12 et 14	St. Williams Fruit . . 5
Canadian Salt . . . . . 45	Hamilton Stove . . . . 52	Nova Scotia Steel C. 50	Sun Life of Canada . 56
Copenhagen . . . . . 36	Horne, H. . . . . 16	Old City Mfg. Co. . . 17	Trudel et Guillet . . 22
Copenhagen Ltée . . . 18	Imperial Tobacco . . 25		Wagstaffe Ltd. . . . . 9
Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce 56			Western Ass. Co. . . . 56
Circle Bar . . . . . 45			White Swan Spices . 18

### Ces cirages augmenteront vos profits

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

#### Nettoyeurs pour la maison

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

#### Pour l'automobile

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

### Envoyez votre commande immédiatement!

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

## CANADIAN POLISHES LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.

HAMILTON, Canada.

## Les Produits d' EDDY POUR LE PRESTIGE ET LE PROFIT

### ALLUMETTES SILENT FIVE D'EDDY.

Ne renferment pas de poison. S'allument silencieusement. Pas de danger quand elles ont servi. L'allumette qui n'offre jamais de danger et donne toujours satisfaction. Un produit faisant faire de l'argent à tous les marchands.

### LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY.

Légers, durables — Cuvettes, planches à laver, seaux à eau, etc., qui ne peuvent couler, se déformer ni devenir trempés d'eau. Ce sont des ustensiles sanitaires que toutes les bonnes ménagères apprécieront. Vous y gagnerez à mettre en évidence ces produits d'Eddy. Le prestige Eddy plus la publicité Eddy chez le consommateur feront que vos assortiments partiront rapidement.

**The E. B. EDDY CO., Limited**  
**Hull, Canada.**

AVIS AUX

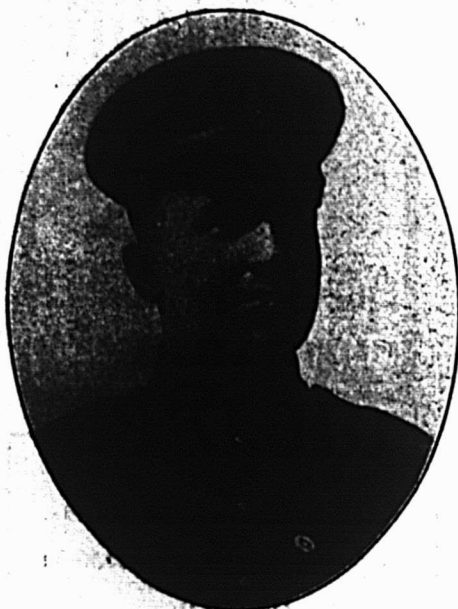
**BOULANGERS**

Demandez nos conditions.

Le "SMALL-O-LEAN de Small est le sucre refait (Invert Sugar); il empêche les biscuits de craquer; il est absolument essentiel au succès de la boulangerie. Mis en boîtes et en barils — 16c par livre.

La MELASSE "CHUM BLACK STRAP" pour boulangerie — à \$24.00, pour baril de 48 gallons.

SIROP DES RAFFINEURS, 5c par livre en baril.

**J. R. DUMAS**

Notre représentant pour l'Est de la Province de Québec et qui passera vous visiter prochainement.

AVIS AUX

**EPICIERS**

BEURRE DE SUCRE "GRANDEE" à 13¼c. par livre en boîte (tin) et à 13¼c. en baril. Small's Standard Exclusive Brand, 16 23c. la livre.

MELASSE PURE "GRANDEE" \$1.05 par gallon pendant qu'il y en a.

SIROP "GRANDEE" à \$1.15 par gallon en boîte (tin) et en baril chez tous les fournisseurs.

# SMALL'S LIMITED

## MONTREAL

Raffineurs de sirop, mélasses, produits d'érable canadiens. Spécialité: Beurre, Crème de la Forêt et Confiserie.

# Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

# STANWAY-HUTCHINS LIMITED

THÉS

IMPORTATEURS  
GÉNÉRAUX

CAFÉS

*A tous nos clients et amis nous souhaitons "prospérité et bonheur pour la Nouvelle Année."*

En même temps nous désirons vous informer qu'il n'y a pas beaucoup de Thé Japon sur le marché et qu'il augmente continuellement et nous recommandons fortement à nos clients et amis de se procurer dès maintenant ce qu'il leur faut.

Nous avons encore un assortiment complet de Thé Japon et nous sommes en position de vous vendre à des prix que nous défions n'importe quel compétiteur de vous faire.

Ecrivez-nous pour des échantillons.

18, RUE ST-ALEXIS,

MONTREAL.

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

Exigez cette  
Marque



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

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

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

## INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez 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 & DAVID**  
Edifice "Power" MONTREAL

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

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

Bureau . . . 36 rue Alexandre

**TROIS-RIVIERES**

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 256

Les  
Farines Préparées

et  
l'Avoine roulée "Perfection"  
de  
**BRODIE**

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

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

## CAMILLE

*Eau Minérale Naturelle du Bassin de Vichy*



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

C'est le temps de vous approvisionner.

Adressez immédiatement votre commande à

**NAPOLEON MORISSETTE,**

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - Montréal.

**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

**Montréal**



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

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

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Le

## TUE-MOUCHES

DE J. B. CHOUINARD

est une préparation infallible pour détruire  
POUX,  
MITES,  
PUNAISES,

COQUERELLES, MOUCHES, ETC.

Ne renfermant pas de poison, son usage ne présente pas de danger.

C'est une ligne très profitable à tenir.

Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c.

Echantillons gratuits sur demande.

Adressez toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

## COGNAC ROY

### "LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement.

MONTREAL

## LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EM- PAQUETAGE

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

**DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.**

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez emballer, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

**The King Paper Box Co. Limited**

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

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

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Nous souhaitons à tous une année 1920 prospère.

# Pâtes Alimentaires

de

30 Paquets — 1 lb.



## Qualité Supérieure

avec la vraie

20 lbs. Net



## SAVEUR ITALIENNE

satisfont

### Même les plus exigeants

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

# P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

## MONTREAL, Qué.



# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:  
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887:

MONTREAL, vendredi 2 janvier 1920

Vol. XXXIII — No 1

## La récolte de pommes de terre du Canada répondra difficilement aux besoins

Les lourdes pertes infligées à la récolte de pommes de terre dans plusieurs provinces par les rudes gelées ont eu un effet marqué sur la situation générale. En Colombie Anglaise on estime qu'il devrait y avoir un acreage total de 20,294 acres rapportant environ 170 boisseaux à l'acre. Au début de la saison, on s'attendait à ce que les pommes de terre soient très abondantes, et elles se vendirent aux environs de \$1.00 le sac. Les gelées cependant, dégarnirent sérieusement les approvisionnements, et il s'ensuivit une tendance de la part des producteurs à garder leurs stocks. Il y a, à présent, une demande active aussi bien de la part des acheteurs américains que domestiques, mais il n'est offert que des stocks comparativement restreints pour y répondre. Le prix à présent, est aux environs de \$2.00 et on ne croit pas généralement que ce prix augmente beaucoup avant le printemps.

### La récolte des Prairies a été mauvaise

La Saskatchewan a eu une plantation légèrement moindre de patates que celle de l'an dernier, soit 59,000 acres en tout. L'an dernier il y avait un gros surplus exportable qui trouva un débouché vers l'est et le sud. Les froids prématurés de cette année cependant, ont diminué les stocks disponibles de 50 à 75 pour 100, de telle sorte qu'au lieu de pouvoir exporter des pommes de terre, la Saskatchewan devra en importer.

L'Alberta avait de belle perspectives, mais ici aussi la gelée a détruit 40 pour 100 de la produc-

tion. Dans certaines parties de la province, principalement dans le sud, la récolte est dite encore bonne, mais il est extrêmement douteux que cette province ait de quoi subvenir à ses propres besoins et il est probable qu'elle devra importer des pommes de terre.

Le Manitoba avait quelques 42,000 acres plantés en pommes de terre. La gelée n'y fut pas aussi grave que dans les autres provinces de l'ouest bien que quelques parties en souffrirent cruellement. Les dommages causés par la gelée sont estimés être de 10 à 40 pour 100. Dans le sud de la province, la récolte est très légère, tandis qu'elle est abondante dans le nord. On ne pense pas qu'il y ait surplus pour l'exportation.

Dans l'Ontario, la production est approximativement de 80 pour 100 de l'an dernier. On estime que plus de 40 pour 100 de cette récolte ont déjà été vendus et que 20 pour 100 seront vendus au fort de l'hiver, ne laissant que 35 pour 100 pour la vente au printemps. Il est fait généralement rapport d'une bonne qualité.

### Québec a une récolte record

Québec a bénéficiée d'une récolte record et d'une qualité remarquable. L'acreage de cette année est de 315,590 contre 264,870 en 1918. Cela devrait laisser une marge appréciable pour combler le déficit des provinces de l'Ouest.

### Une récolte de 4,000,000 de barils

Dans le Nouveau Brunswick, il y a une récolte estimée à 4,000,000 de barils. Le prix actuel est



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

d'environ \$3.50 le baril de 165 livres., mais les cultivateurs s'attendent à ce que les prix avancent d'un dollar le baril avant la fin de la saison.

La Nouvelle Ecosse a une récolte estimée de neuf à dix millions de boisseaux, mais la pourriture l'affecte sensiblement et en réduira la quantité vendable de 25 pour 100.

#### La Situation Canadienne

De ce qui précède, on peut juger que la Saskatchewan, l'Alberta, le Manitoba et l'Ontario ont relativement de petites récoltes et que ces territoires ne pourront que difficilement subvenir à leurs propres besoins. La Colombie Anglaise aura quelques pommes de terre pour l'exportation; Québec apparemment en aura une très forte quantité, le Nouveau Brunswick également et la Nouvelle-Ecosse pourra faire quelque exportation. La récolte canadienne est donc suffisante pour répondre aux plus gros besoins des Canadiens. Mais beaucoup de cette récolte prendra le chemin des marchés américains. Jusqu'au 18 novembre, 1,841 wagons de pommes de terre ont été expédiés aux marchés des Etats-Unis, contre 13 à pareille date l'an dernier.

#### La Situation aux Etats-Unis

La récolte totale, (estimation de novembre) est de 352,025,000 boisseaux. La moyenne décennale est de 366,046,000 boisseaux. La récolte totale n'est donc pas sérieusement moindre de la normale. Il y a eu, cependant un déclin plus prononcé, dans les Etats produisant des pommes de terre en grosses quantités commerciales. Ceux-ci ont récolté pour la vente approximativement: en 1918, 152,248 wagons, en 1919, 129,466 wagons; soit une diminution de 15 pour 100 cette année. Jusqu'au 18 novembre le mouvement par wagons a été comme suit:— 1919, 99,888 wagons; 1918, à même date, 102,420 wagons; 1919, du Canada, 1,841 wagons; 1918, à même date, 13 wagons. Il semble, par conséquent, qu'en dépit de la forte récolte générale, l'approvisionnement sur lequel les gros centres comptent est quelque peu réduit et qu'il y aura une bonne demande.

#### LES POMMES DOIVENT ETRE DECLAREES EN TERMES DE BARILS

Quand les pommes sont importées autrement qu'en barils, la quantité en termes de barils devra être déclarée par comparaison à la mesure cubique des récipients avec la mesure cubique d'un baril étalon, soit: 7,055 pouces cubes, comme prévu par la loi des Ventes et Inspections.

#### AUGMENTATION DU PROFIT PERMIS POUR LE JAMBON EN TRANCHES

Se rendant aux justes revendications des marchands détaillants le tribunal de commerce a autorisé une augmentation de quatre cents la livre pour le jambon vendu en tranches.

#### POURQUOI LES THES NOIRS SONT D'UN PRIX ELEVE

La hausse des prix des thés noirs au cours des derniers mois a été le fait caractéristique des marchés du thé de New York. Alors qu'on demandait à un gros importateur de New York pourquoi les prix sont si élevés, il soulignait que dans les quatre derniers mois 13,000,000 de livres seulement furent achetées dans ce pays, contre approximativement 30,000,000 de livres dans chacune des périodes correspondantes de 1918 et 1917. Comparés aux thés de variété noire, il disait que les thés de Formose sont encore relativement bon marché, quoique la récolte de cette année soit de 25 pour 100 au-dessous de la normale.

#### LA DEMANDE POUR L'EXPORTATION AUGMENTE LES PRIX DU RIZ

La grosse demande pour l'exportation du riz du Sud, à l'heure actuelle fait monter rapidement les prix. Les personnes en relations avec le marché du riz du Sud disent que si la demande continue comme elle l'est à présent, toute la récolte sera consommée dans le cours des 90 prochains jours.

Pour l'instant, il y a eu quatre augmentations de prix dans ces dernières semaines, et les cultivateurs sont d'avis que si les conditions présentes se prolongent, la variété Blue Rose atteindra 15 cents la livre dans les 30 jours, et que comme résultat naturel, les riz de la Louisiane et du Honduras qui sont en général un centin plus cher, augmenteront en sympathie.

Ces hausses sont dues aux demandes sans précédent pour l'exportation. De grosses commandes sont reçues journellement de France, de Belgique, d'Italie et d'Allemagne alors que pareils ordres parviennent de l'Amérique du Sud.

La fermeté présente des prix des riz du Sud, aura inévitablement son effet sur les prix des riz venant d'autres sources.

#### LE JOLI GESTE DE TROIS MAISONS DE COMMERCE

La maison de nouveautés en gros Alphonse Racine Limitée, vient, à l'occasion du nouvel an d'offrir à tous ses employés un bonus de 10% de leur salaire annuel. C'est un joli cadeau qui sera fort apprécié du personnel de cette importante maison et un geste qui fait honneur aux directeurs de cette firme.

La maison Armand Chaput avait eu pareille idée généreuse et avait gratifié ses employés d'une semaine double de salaire pour le jour de l'an.

M. Jos. L. Fortin, marchand de nouveautés de Trois-Rivières, lui aussi, a, en reconnaissance des services rendus par ses employés, et à l'occasion du jour de l'an, accordé double paye à ses employés.

## POUR CONSERVER LES LEGUMES L'HIVER

Dans des climats comme le nôtre, la conservation des vivres a toujours été un problème important, mais il le devient beaucoup plus en ces temps où, s'il faut en juger par les prix, nous sommes menacés d'un état de disette inaccoutumée. Après avoir consacré tant de soin et de labeur durant les mois d'été à la culture des légumes, il n'est que logique de donner une attention égale à leur conservation pendant l'hiver.

Pour réussir à conserver les légumes il faut surveiller surtout la température, la ventilation et l'humidité. La température idéale pour les tubercule et les plantes-racines est de 35° Fahr., jamais plus basse que 32°. On devrait placer un thermomètre dans la chambre aux provisions et voir à ce que la température soit aussi uniforme que possible.

Une bonne ventilation est essentielle parce qu'elle prévient l'échauffement et l'humidité excessive, et par conséquent, empêche la germination, la décomposition et la moisissure. On pourrait empiler les plantes-racines sur un faux plancher en lattes et les tenir éloignées des murs d'une manière semblable. Pour les quantités considérables, il serait bon d'avoir des conduits en bois placés verticalement à des distances convenables. Trois planches clouées ensemble suffiraient à former un tube triangulaire de ce genre.

Il ne doit pas y avoir trop d'humidité dans les entrepôts, mais pas de sécheresse absolue non plus, car celle-ci occasionnerait une sérieuse contraction et diminuerait la saveur et la qualité. Les oignons, cependant, demandent une température plus sèche que les plantes-racines. S'il y a une fournaise dans la cave, on devrait entourer d'une cloison l'espace consacré à l'emmagasinage. On pourrait aussi empêcher une sécheresse excessive en les couvrant légèrement de sable humide. Il serait peut-être bon de les arroser de temps en temps. D'un autre côté, s'il y a trop d'humidité, c'est un signe que la ventilation fait défaut.

Il est très important que le produit soit en bonne condition avant d'être emmagasiné. Il devrait être sec, non atteint par la gelée et raisonnablement dégagé de terre. Avant de les entrer, il serait bon de laisser quelque temps sur le terrain les pommes de terre et les plantes-racines qu'on aura extraites par un temps favorable. On devrait tordre la tête des betteraves et non pas la couper avec un couteau.

Pendant la période d'hivernement, on devrait examiner de temps en temps les légumes pour voir s'il n'y en a pas de gâtés, car ceux-ci devraient être enlevés immédiatement.

Lorsqu'ils sont bien conservés, les légumes pris dans la cave devraient être aussi bons que ceux cueillis dans le jardin et ils sont, l'hiver, des articles d'alimentation d'une valeur inappréciable.

## L'UNIVERSITE DE MONTREAL

Nos compatriotes de la province de Québec seront sous peu invités à souscrire à un fonds national destiné à pourvoir à la reconstruction de l'Université de Montréal.

Un comité a été formé qui sera chargé de recueillir les souscriptions du public et ce comité semble avoir prévu la tâche qu'il lui faudra accomplir.

"Ce que nous ferons dira ce que nous sommes; mieux: ce que nous serons", a déclaré M. A. P. Frigon, le directeur général de la campagne. Il a raison.

L'Université qui sortira des ruines de l'Université Laval devra répondre aux besoins de l'avenir et aux aspirations de notre race.

Après Mgr. Gauthier, le digne et populaire recteur de l'Université, nous dirons que jamais une pareille oeuvre ne fut plus nécessaire que de nos jours. "Le monde entier est en fermentation, déclarait Mgr. Gauthier, il y a quelques jours à peine, à St-Sulpice; si nous voulons garder au peuple de cette province ce bon sens et cette modération qui font l'admiration d'autres provinces moins sûres de leurs doctrines il faut que nous continuions de nous prévaloir de cette méthode, et que dans tous les domaines du savoir, nos chaires d'enseignement proclament la pure et vraie doctrine."

## LA SEMAINE DE 43½ HEURES A LA MANUFACTURE D'ALLUMETTES D'EDDY

La E. B. Eddy Company, Limited a institué la semaine de 43½ heures dans sa manufacture d'allumettes.

Les salaires ont été augmentés en proportion de la réduction des heures et il en résultera que les employés, qui sont pour la plupart des jeunes filles, travailleront moins à présent à l'usine de Hull, et recevront de plus fortes rémunérations.

## DEFENSE DE CHANGER LE TABAC DE SON ENVELOPPE ORIGINALE

Deux convictions de violation de la Loi du Revenu de l'Intérieur pour avoir tenu du tabac en vente sans timbres d'accise, ont été enregistrées dernièrement contre deux épiciers qui furent condamnés chacun à 50 dollars d'amende et les frais.

Nombre de marchands se mettent en infraction avec la loi par ignorance de ses termes. Le fait demeure que la loi exige que le tabac en palettes ne soit pas changé de son enveloppe initiale tant qu'il n'est pas vendu. Au demeurant, il n'y a pas de raison pour qu'il en soit autrement, car l'enveloppe ou le récipient original est ce qui convient le mieux pour conserver les meilleures qualités de tabac.

## PROGRAMME DU NEUVIEME CONGRES DES CHAMBRES LE COMMERCE DE L'EMPIRE BRITANNIQUE

Le Conseil du Board of Trade a été avisé que le neuvième Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire Britannique, le premier depuis celui tenu à Londres en 1912, sera tenu à Toronto vers la fin du mois d'août ou au début de septembre de l'année prochaine (1920) et le Comité exécutif du Conseil de l'Empire Britannique a demandé que les résolutions importantes à soumettre au Congrès soient communiquées à ce comité au commencement de février 1920.

Le Conseil demande donc aux membres du Board of Trade d'étudier au plus tôt les sujets qu'ils croient de nature à être soumis au Congrès et de transmettre au Secrétaire leurs vues à ce sujet au plus tard pour le 7 janvier prochain.

On trouvera ci-après une liste des sujets traités au dernier congrès (1912) bien que, en raison de la guerre, tant d'années se sont déjà écoulées que beaucoup de ces questions puissent être périmées. On trouvera également une liste des sujets discutés à la conférence commerciale du Conseil de Commerce de l'Empire Britannique de 1916 et aux assemblées spéciales de ce Conseil tenues en 1918 et 1919.

### Résolutions étudiées par le 8e Congrès en 1912

La Route "All Red".

Assimilation des lois commerciales.

Association des employés de commerce britanniques.

Bilans des entreprises gouvernementales ou municipales.

Feuilles de voiture.

Marques de fabrique de l'Empire Britannique.

Arbitrage commercial.

Education commerciale.

Relations commerciales entre la mère-patrie, ses colonies et ses dépendances.

Loi des compagnies.

Coordination sur des sujets commerciaux.

Date de pâques et réforme du calendrier.

Economie de lumière (avance de l'heure).

Déclaration de Londres.

Emigration.

Droit d'accises sur les tissus de coton fabriqués par la main d'oeuvre indienne.

Commerce du charbon à Gibraltar.

Service consulaire impérial.

Importation du bétail canadien.

Tare sur le revenu.

Manufactures dans les prisons (Indes).

Marques des marchandises.

Transports maritimes de commerce.

Défense nationale.

Naturalisation des étrangers ottomans.

Redevances sanitaires ottomanes.

Canal de Panama.

Colis postaux.

Timbre à deux sous.

Reciprocité entre les Indes Occidentales et le Canada.

Remèdes aux conflits de la main d'oeuvre.

Transport de marchandises par mer.

Mesures-étalons.

Taxation des voyageurs de commerce.

Taxation des corporations.

Communications télégraphiques.

Fausse représentation et fausse description commerciale.

Validité des décrets et jugements d'arbitrage.

Droits d'importation du Yénézuela.

Poids, mesures et monnaie.

Communications télégraphiques des Indes orientales.

### La Conférence du Commerce de 1916.

Mise en vigueur des décrets d'arbitrage.

Augmentation des facilités de banque.

Nouvelles émissions de capital.

Assimilation des lois commerciales.

Système décimal des poids, mesures et monnaie.

Double impôt sur le revenu.

Questions fiscales.

Coopération inter-impériale.

Licences du commerce, etc.

Naturalisation.

Brevets, dessins et marques de fabrique.

Prohibition de contrats pour restreindre le commerce.

Enregistrement des étrangers.

Recherches scientifiques et développement industriel.

Transports.

Commissaires du Commerce.

Expositions commerciales.

### Assemblée spéciale tenue avec l'Assemblée annuelle du Conseil, 1918

Comité du développement des ressources de l'Empire.

Comité sur les méthodes industrielles et commerciales.

Changement de noms des étrangers.

Commerce ennemi après la guerre.

Naturalisation des étrangers.

Double impôt sur le revenu.

Transports ennemis.

Date de Pâques.

### Assemblée spéciale tenue avec l'assemblée annuelle du conseil, 1919

Restrictions à l'exportation et retards de câbles.

Matières premières de l'Empire: Conditions de paix.

Transports.

Préférence impériale.

Taux télégraphique et postal.

Service de télégraphie sans fil impérial.

Commerce des sujets d'origine ennemie.

Etrangers ennemis.

Double impôt sur le revenu.

Passeports.

Unification des lois dans l'Empire.

## Le vin et la vie des peuples.

On lit dans "The Anglo-French Review", sous la signature de M. André-L. Simon:

Quiconque recherche sincèrement la vérité est toujours obligé de revenir aux premiers principes, principes à la fois les plus simples et les plus vrais. Parmi les principes élémentaires qui gouvernent le monde, nul n'en est de plus universel ni de moins discutable que celui de la faim et de la soif. Tout ce qui vit, plantes, bêtes et humains doit être nourri et abreuvé. La terre pourvoit aux besoins de tous, besoins qui découlent d'un principe commun à tous, mais qui varient considérablement suivant la constitution des différentes espèces végétales et animales.

C'est de la glèbe et des eaux de la mer, distillées par le soleil, que tout ce qui vit sur la terre tire sa subsistance.

L'homme diffère des animaux et il a besoin d'une nourriture différente: les racines, les graines, les fruits et l'eau des ruisseaux et des étangs pourraient suffire au maintien de son existence, mais une nourriture et un breuvage aussi rudimentaires ne lui permettraient pas la pleine jouissance de toutes ses facultés, dont le développement normal nécessite une alimentation abondante, variée et, surtout, appropriée à l'âge et au tempérament de chaque individu, au travail qu'il est appelé à fournir, au climat sous lequel il vit et à une foule d'autres circonstances.

L'homme est à la fois matériel et spirituel: il a des instincts et des besoins physiques qui sont les mêmes que les instincts et les besoins des animaux, mais il a en outre une personnalité spirituelle qu'aucun animal n'a jamais possédée et grâce à laquelle il lui est possible de concevoir l'idée abstraite du devoir moral, capable de l'emporter sur l'instinct le plus naturel et les appétits les plus légitimes. Le vice et la vertu sont le propre des humains, qui ont seuls une notion subjective du bien et du mal éprouvent un besoin intuitif de vérité et de justice.

Aussi l'homme ne doit-il pas se nourrir comme les fauves du désert ni comme les bêtes de somme, mais doit-il, au contraire, demander à la Nature une subsistance appropriée aux besoins de son corps et de son esprit. Cette subsistance, la Nature providente la lui a offerte de tout temps, et elle n'a jamais cessé de la lui offrir sous la forme du pain et du vin, fruits du froment des plaines et des vignes des coteaux.

La configuration du sol n'est pas plus l'effet d'un hasard aveugle que ne l'est l'ordre majestueux des astres du firmament. Partout en ce monde, sauf parmi les hommes, règne une admirable harmonie due à la sévère discipline qui a régi dès le début des temps les forces de la Nature. Seul l'homme échappe à cette discipline. L'homme est libre, libre de choisir sa voie, de résister à ses instincts ou de les pervertir, libre de faire bon ou mauvais usage de sa force, de son intelligence et de ses moyens d'action. La liberté de l'homme est un privilège qui lui est justement cher, mais qui lui a toujours aussi coûté fort cher chaque fois qu'il s'en est prévalu pour défier la nature, en ignorer les lois et en troubler l'harmonie. C'est ce qui est arrivé maintes fois au cours des siècles, chaque fois que l'homme a voulu donner à la vigne et au vin une place plus grande que celle qu'une sage Providence leur avait assigné ou qu'au contraire, il leur a refusé cette place et s'est privé volontairement de leur bienfaisant concours.

Les Pythagoriciens et certaines sectes de l'antiquité défendirent à leurs adeptes l'usage du vin, mais ils ne réussirent à faire adopter leurs préceptes que par un fort petit nombre de disciples. Par contre, Strabon rapporte que Byrébistas parvint à faire arracher par les Gètes toutes les vignes que ceux-ci avaient plantées dans les riches terrains d'alluvion de l'embouchure de l'Ister ou delta du Danube.

Au premier siècle de notre ère, la culture des céréales avait été presque complètement abandonnée en Italie, par suite de l'abondance et du bon marché des blés africains; partout la vigne avait envahi la plaine; il s'ensuivit une crise de surproduction et, afin de remédier à la mévente des vins, Dioclétien décréta, en 92, l'arrachage des vignes des provinces romaines d'Asie Mineure, de Gaule et d'Espagne, dans l'espoir de créer à l'étranger des débouchés pour les vins italiens. Ce décret ne fut d'ailleurs suivi d'aucun effet, et il eût été beaucoup plus sage d'ordonner d'arrachage des vignes qui avaient envahi les plaines lombardes et usurpé la place du froment.

Deux cents ans plus tard. Aurélien, ignorant lui aussi les règles les plus élémentaires de l'économie politique, décida d'acheter toutes les terres non cultivées du fertile canton d'Aurélié pour les

planter en vignes, dont le vin devait être distribué à titre gracieux, "ut nil redditum fiscus acciperet". Déjà Aurélien avait fait dresser le devis du matériel, lorsqu'un préfet de prétoire plus avisé le détourna de cette entreprise: "Après cela, lui dit-il, nous n'aurons plus qu'à leur servir des poulets et des oies". L'empereur céda, mais il n'en fit pas moins vendre du vin à prix réduit, "vina fiscalla", par les soins de l'Administration de l'"Arca vinaria".

En 365, Valentinien fixa le prix de ce vin, sur les réclamations du peuple, à un quart au-dessous du prix du marché.

En France, l'autorité royale s'opposa à maintes reprises à l'envahissement des plaines par la vigne, accusée, non sans quelque apparence de raison, de causer la disette dans certaines provinces. En 1566, Charles IX ordonna l'arrachage de deux tiers des vignobles du royaume et l'ensemencement des terrains ainsi rendus à la culture des céréales. Ce décret ne fut probablement pas appliqué d'une façon très rigoureuse, mais il n'en demeura pas moins en vigueur pendant dix ans, jusqu'en 1576, quand Henri III le modifia et en adoucit sensiblement les termes.

L'histoire des peuples n'offre encore que deux exemples d'hérésie nationale en ce qui concerne l'usage du vin et le complet abandon de la culture de la vigne. Ce furent d'abord les Sarrazins, race des plus hardies et intelligentes, aussi célèbre par ses savants que par ses guerriers et qui après avoir conquis tout le littoral méditerranéen, franchi le détroit de Gibraltar, soumis et civilisé l'Espagne et passé les Pyrénées, se vit interdire l'usage du vin par un visionnaire, Mahommed, au septième siècle. Deux générations plus tard, cette race, jusque là si progressive et si vigoureuse, avait perdu son élan, puis elle se flétrit et se dessécha peu à peu pour ne jamais se relever.

Sept siècles plus tard, ce fut la Chine qui se rendit coupable de la même apostasie, arracha ses immenses vignobles et renonça à l'usage du vin. Les résultats ont été sensiblement les mêmes. L'apogée de la civilisation chinoise et tous les merveilleux trésors artistiques de la Chine datent du temps heureux, quand la vigne n'avait pas été remplacée par le pavot soporifique, que l'opium était encore inconnu et que l'usage et l'abus du vin étaient la règle.

Un troisième cycle de sept siècles sera bientôt révolu, si les Etats-Unis d'Amérique persistent dans leur projet de prohibition de toutes les boissons alcooliques, le monde assistera pour la troisième fois au suicide d'un grand peuple.

Arracher la vigne qui, de tout temps, fut symbole de la fertilité de la terre et de la richesse publique, et renoncer à l'usage du vin ami de la gaiété, de la franchise et du courage, est une des plus gra-

ves erreurs que l'homme puisse commettre au triple point de vue historique, Le fleuve n'est pas libre de remonter vers sa source; l'homme est libre d'opposer sa volonté déraisonnable aux lois de la Nature, mais il ne peut le faire avec impunité.

L'alcool est présent dans tout tissu vivant, soit végétal, soit animal. L'alcool est, comme le feu, un principe de vie, mais aussi comme le feu, un danger de mort. Nombreux ont été les méfaits du feu et de l'alcool depuis les temps les plus reculés jusqu'à nos jours, mais plus nombreux encore et plus grands sont les bienfaits dont l'homme leur est redevable.

Se priver de feu par peur de l'incendie et bannir l'alcool par crainte de l'ivresse sont des remèdes pires que le mal. La raison commande de prendre certaines précautions pour éviter tout désastre et, en cas d'accident, d'avoir recours à des mesures efficaces mais non pas excessives pour enrayer les progrès du mal. Quelles sont les précautions à prendre pour éviter l'ivrognerie et quelles sont les mesures qu'il importe d'appliquer en vue d'arrêter les progrès alarmants de l'alcoolisme? Tel est le problème qui se pose à l'heure actuelle devant toutes les nations civilisées. C'est un problème qui intéresse l'humanité tout entière et de sa solution dépendra dans une très large mesure, la valeur physique et morale des générations futures, c'est-à-dire l'avenir même de la race humaine.

La liberté absolue, en ce qui concerne la préparation, la vente et la consommation des boissons alcooliques, n'est pas compatible avec l'attrait que ces boissons ont toujours eues pour le genre humain et le danger que constitue cet attrait pour la majorité des hommes qui sont incapables de raison et de mesure quand il s'agit de satisfaire leurs appétits mêmes les plus légitimes.

La prohibition absolue de la consommation des boissons alcooliques n'est pas compatible avec les besoins physiologiques des humains; elle est contraire à l'enseignement que nous ont légué toutes les générations qui nous ont précédés, contraire aussi au verdict des hommes de science les plus autorisés et contraire au bon sens. Chez tous les peuples et dans tous les temps, l'homme a éprouvé le besoin de boire autrement et autre chose que l'eau que boivent tous les animaux. La science a confirmé le bien-fondé de ce besoin et la nécessité de le satisfaire rationnellement. De plus l'application qui a été faite récemment des méthodes de prohibition absolue en ont démontré abondamment les graves dangers et l'impraticabilité.

Ni les glaces polaires ni les chaleurs torrides de l'équateur ne sont favorables à la vie normale de l'homme, à son développement physique ni à son activité cérébrale. Les glaces de la prohibition et la fournaise de la liberté sont des extrêmes que la raison conseille d'éviter. C'est entre ces deux ex-

trêmes que se trouve la zone tempérée du bon sens et du bon vin, c'est-à-dire le régime de la réglementation raisonnée et des restrictions raisonnables.

Les boissons alcooliques sont une nécessité pour tous les peuples civilisés. Si la production, le commerce et la consommation en sont libres et ne sont soumis à aucun contrôle, l'abus, l'excès et la fraude en sont la conséquence. D'autre part, si l'usage en est prohibé, l'expérience nous a prouvé que nous avons à redouter la distillation clandestine, l'immoralité, les vices contre nature et l'usage de toutes sortes de drogues et de poisons.

## Le commis marchand.

D'aucuns s'imaginent qu'être commis est à la portée de tout le monde — nos commis, trop souvent, d'ailleurs en font foi — et qu'on le devient sans éducation préalable. comme ça, selon que le désir nous pousse. C'est une erreur qu'il convient de faire remarquer et non seulement de faire remarquer mais de corriger.

Présenter, vendre une marchandise quelle qu'elle soit est un art délicat entre tous (nos exclusions, humblement, les Beaux-Arts) qui demandent de grandes qualités de tact, de finesse et de pénétration. C'est le but de cette chronique d'appuyer sur ces remarques, non pour en instruire le public, c'est-à-dire les acheteurs mais les véritables intéressés, c'est-à-dire les commis et les vendeurs en général. Nous ne prétendons point pour cela nous poser en éducateurs, cette tâche nous serait pénible et nous conviendrait mal, mais simplement faire profiter les vendeurs et commis de quelques constatations que nous avons pu faire en les observant et leur prouver par ce fait le désir de leur être utile.

Nous nous proposons, dans ce premier entretien de tracer les lignes d'une formule générale, c'est-à-dire les qualités essentielles nécessaires à leur succès et la façon de les acquérir.

Tout d'abord et dès le principe nous écrivons :

### Connaître le client

Ce véritable commis est maître de son client comme l'araignée sur la toile est maître de la mouche, mais comme les clients pourraient nous lire nous nous empressons d'ajouter que ses intentions ne sont point hostiles puisqu'elles consistent, non seulement à suivre ses plus petits désirs, mais à les prévenir et il le pourra seulement, s'il a pu, discrètement et sans qu'il y paraisse pénétrer dans l'état d'esprit du client.

Nous entendons les récriminations s'élever de partout. "Eh quoi, vous exigeriez que chacun de nous fût un petit Maurice Donnaz, un Paul Hervieu de magasin?" Rassurez-vous; ces auteurs nous tiennent trop à coeur pour que nous voulions leur susciter des émules, nous ne vous demandons point de grand effort psychologique, mais simplement un peu d'attention et un peu de pénétration. Je m'explique :

Lorsqu'un client après avoir ouvert et refermé brusquement la porte vient vous absorber carrément au fond du magasin, il est presque évident que ce client est pressé et désire être servi de suite. Il sera donc convenable de ne lui montrer que peu de marchandises, mais la marchandise qu'il désire. Le moyen le plus simple, pour y parvenir, connu jusqu'à ce jour est encore de lui demander et de se renseigner auprès de lui ! Remarquez, toutefois, qu'il sera bon de ne pas multiplier les questions d'après ses propres informations de ce qu'il voudrait avoir.

S'il s'agit d'un article susceptible d'entrer sous la rubrique: vêtement, il vous sera assez facile de juger par la façon qu'il est vêtu, des couleurs (vives ou mortes) des formes (amples ou étroites) qui lui plaisent ou lui conviennent et cela rétrécira ainsi ce que j'appellerai votre champ d'investigation.

D'autre part, si la marchandise que vous lui offrez n'est pas de son goût il en fera sans doute un rapprochement avec ce qu'il désire et ce sera pour vous un nouveau renseignement. Le client pressé sait souvent ce qu'il veut. Si vous remarquez que vous ne pouvez le satisfaire entièrement, insistez fortement sur les mérites d'une marchandise semblable que vous jugez devoir remplacer ce qu'il demande et lui convenir.

Si cette tactique est souvent avantageuse dans le cas précédent elle serait souvent néfaste vis-à-vis du client à idée fixe (car il en a) et c'est alors qu'elle doit être changée du tout au tout.

Le client à idée fixe est facilement reconnaissable. Dès l'abord, il vous détaillera minutieusement "l'objet de son désir". Si vous ne pouvez le satisfaire entièrement vous ne pouvez le satisfaire. N'insistez donc pas, mais excusez-vous de ne pouvoir lui être utile tout en espérant qu'à l'avenir... etc... etc.

Et voici maintenant la terreur des commis, l'effroi des vendeurs: le client de loisir, celui qui a des instincts de curiosité à satisfaire, celui que l'on pourrait appeler enfin: Le client qui n'achète pas.

Pour lui, vous avez déplié maintes et maintes verges de soie, vous avez vidé pour lui maints et maints rayons. Il ressemble singulièrement au client de loisir et qui achète c'est pourquoi il est nécessaire de les distinguer de prime-abord.

Nous suggérons cette méthode:

Forcez adroitement le client en lui faisant une vague énumération des articles susceptibles de l'intéresser à vous dévoiler sa pensée. Le magasinier est souvent enclin à déprécier la marchandise: "Les prix sont trop élevés; les couleurs mortes; la qualité inférieure, l'autre au contraire saura généralement rendre à la marchandise les qualités qu'elle a, tout en avouant qu'elle ne peut l'intéresser. La belle marchandise le séduira souvent et c'est celle-là que vous devez surtout lui montrer.

Les clients de loisir vous obligent nécessairement à une grande dépense de temps et de grands embarras pour le déplacement des marchandises, mais vous ne devez pas oublier que votre métier est de vendre et que toutes vos peines seront largement compensées par le bénéfice que vous en retirerez et la satisfaction d'avoir réussi auprès d'un acheteur difficile.

Nous croyons avoir donné un aperçu suffisant des clients auxquels vous aurez affaire. Nous les avons catalogués d'une façon brève et un peu arbitraire ayant pour unique but de vous aider dans la tâche ardue qui vous incombe et qui consiste en ceci: **Connaître le client.** Nous ne prétendons pas vous avoir indiqué les seuls moyens pour arriver à cette fin, car ils sont innombrables et votre expérience de chaque jour vous y conduira insensiblement. Pour nous, nous serons largement récompensés si vous avez pu trouver la marche à suivre vers ce but. Une grande attention, l'amour de votre métier vous seront de précieux auxiliaires et votre succès sera d'autant plus grand que vous vous serez pénétrés de ce fait que la connaissance du client est la clef qui ouvre la porte de toutes difficultés.

Dans nos prochaines chroniques nous nous entretiendrons de faits plus courants et plus particuliers et nous recevrons toujours avec plaisir les communications que vous voudrez bien nous faire parvenir de part et d'autre puisque les expériences d'un chacun peuvent être utiles à tous.

(L'OBSERVATEUR).

### PRIX RECORDS POUR LE TABAC

Le prix record de \$108 a été payé pour du tabac au début de décembre sur le marché de Shelbyville, Ky; sept paniers dans une récolte de 3,665 livres qui se vendirent en moyenne à \$87.39 soit plus d'un dollar la livre. Ce tabac avait été cultivé par M. H. Hutchison sur la ferme George Goss. Deux autres récoltes se vendirent à une moyenne de plus de \$82. MM. V. Skinner, Bright & Hackett vendirent une récolte de 18,535 livres à \$67.66 et MM. C. Jones & Stivers, une récolte de 6,860 livres à \$69.03. Voici la moyenne: Burley No 1, 98,000 livres à \$48.97; Burley No 2, 60,650 livres à \$50.40, et Globe, 98,120 livres à \$47.69.

### POUR EMPECHER LA VENTE AU DETAIL PAR LES MARCHANDS DE GROS

Les marchands de nouveautés de l'Association des Marchands-Détaillants se sont réunis en assemblée spéciale, dernièrement à l'édifice Dandurand. Quarante membres assistaient. On a discuté la question de la vente en détail par les marchands de gros. On a alors adopté le projet de règlement suivant:

"Considérant que les intérêts du marchand de gros et du marchand détaillant sont identiques;

"Considérant que la vente au détail par les maisons de gros est devenue un abus;

"Considérant que cette pratique est préjudiciable aux détaillants, tout en étant un ennui pour le marchand de gros;

"Il est résolu par la Section des Nouveautés de l'Association des Marchands-Détaillants de Montréal, de demander aux maisons de gros de prendre en sérieuse considération et d'adopter comme règlement les suggestions suivantes:

"1°. — Prohiber la vente aux personnes suivantes: Religieuses et religieuses qui ne sont pas économes de communauté; curés, ministres du culte, officiers de douanes, barbiers, policiers, pompiers, facteurs; modistes, couturières et tailleurs qui ne tiennent pas magasin, et toutes autres personnes ne faisant pas le commerce de détail des nouveautés.

"2°. — Exiger que tout acheteur ait un ordre signé et daté par un marchand détaillant ou par son représentant attitré, et que la marchandise ainsi vendue soit débitée et livrée au dit marchand détaillant seulement.

"3°. — Abolir la vente au comptant à vos employés et reviser de temps à autre leurs achats, afin de vous assurer qu'ils n'achètent des marchandises que pour leur propre usage.

"4°. — Refuser de vendre aux employés des autres magasins de gros et manufactures ainsi qu'aux patrons et employés des maisons de gros autres que de nouveautés, à moins que ce soit pour les fins de commerce de ces dernières, ou pour l'exécution d'une commande d'un marchand de la campagne.

"5°. — Abolir les ordres annuels et permanents donnés par les marchands de la campagne, et de la ville".

Le secrétaire M. L.-J. Marchand a ensuite soumis un projet d'administration de la ville. Ce projet sera étudié à la prochaine assemblée. Les élections annuelles de la section des nouveautés auront lieu en janvier.



# LES TRIBUNAUX

## ABANDON JUDICIAIRE

Par Harry Zelenesky, Montréal—Fred. Dentlsen, gardien provisoire.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. Bourassa et al. vs W. D. Pierre Buntal, \$61.  
 P. M. Beaudoin vs W. D. A. McKeown, \$10.  
 P. M. Beaudoin vs M. J. Class, \$35.  
 P. M. Beaudoin vs Adolphe Garneau, \$53.  
 P. M. Beaudoin vs Théophile Gravel, \$14.  
 P. M. Beaudoin vs Morris O'Connor, \$24.  
 P. M. Beaudoin vs Geo. Geary, \$17.  
 P. M. Beaudoin vs Camille Huneault, \$19.  
 P. M. Beaudoin vs Laperle, \$16.  
 Cohen Ltd. vs Jos. Hewitt, \$53.  
 Cohen Ltd. vs Gédéon Brosseau, \$27.  
 Cohen Ltd. vs Camille Trempe, \$55.  
 Cosmopolitan House Furnishers vs Frank Steacy, Lachine, \$12.  
 J. Markusfield vs Vve Thos. McCormick, Lachine, \$31.  
 J. Markusfield vs Vve Ferd. Laplante, Lachine, \$27.  
 P. M. Beaudoin vs W. J. Murphy, Lachine, \$39.  
 W. E. Hayes vs A. Fournier, Daveluyville, \$34.  
 Renfrew Machinery Co. vs O. Poirier, Amegin, \$25.  
 W. Brophy vs N. Proulx, Verdun, \$26.  
 Waddel & Frère vs Xavier Gauthier, Caughnawaga, \$37.  
 A. Knight et al. vs H. Savard, \$16.  
 R. Lévesque vs Gino Mebelli, \$26.  
 Mme F. Vézina vs A. Verrier, \$65.  
 J. F. F. Bernard vs F. Martel, \$80.  
 J. A. Globensky vs C. E. Globensky, \$36.  
 J. D. Duncan Co., Ltd. vs Mme Guy A. Hart et vir., \$46.  
 E. Wright vs A. E. Pentecoste, \$48.  
 J. Bouchard vs Geo. Geary, \$39.  
 J. L. MacMillan vs M. E. Sénécal, \$20.  
 H. Lord vs Jos. Marcoux, \$20.  
 A. Bertrand vs Ls Vermette, \$66.  
 W. Bourassa et al. vs A. Lavigne, \$22.  
 P. Boyer vs Philippe Boivin, Nicolet, \$20.  
 J. E. Ranger vs Ls Gnilonel. Valleyfield, \$32.  
 Wm. Gray & Sons vs Art. Meunier, Eastman, \$25.  
 Wm. Gray & Sons vs Samuel Bélec, Ferme-Neuve, \$65.  
 Wm. Gray & Sons vs Jos. Brown, Ferme-Neuve, \$38.  
 Wm. Gray & Sons vs J. B. Dubé, Caucapcal, \$34.  
 A. Allard vs Henry Codkes, Verdun, \$46.  
 J. U. Legault vs F. Marion, \$25.  
 I. Moscovitch vs D. Sabastianovitch, \$11.  
 G. Cantin vs O. Deschamps, \$66.  
 J. E. Lefebvre vs W. Pagé, \$15.  
 N. Lubin vs V. Bachura, \$33.  
 F. S. Potvin vs R. A. Paquette, \$22.  
 Parisian Wardrobe, Ltd. vs E. McFar-nold, \$21.  
 Parisian Wardrobe, Ltd. vs C. B. Davis, \$52.  
 F. M. Morgan vs R. A. Brossard, \$90.  
 M. L., H. & P. Co. vs J. A. Audy, \$18.  
 M. L., H. & P. Co. vs P. Allard, \$39.

W. Drouin & Cie vs Alb. Brodeur, \$64.  
 J. M. Boyer vs E. H. Maillé, \$53.  
 The H. Fortier Co., Ltd. vs S. J. Buryman, \$22.  
 M. Laporte vs J. B. Bertrand, \$24.  
 J. Gareau vs Jos. Cardinal, \$51.  
 C. Rolland vs Jos. Cardinal, \$19.  
 Hon. E. L. Patenaude vs Plerre alias Ben Lefebvre, \$81.  
 V. Brosseau vs Elz. Ouellette, \$18.  
 V. Brosseau vs Jos. Poirier, \$10.  
 J. U. Legault vs Alb. Magnan, \$64.

## JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Irène Moffat vs Albert Brunet, Montréal, 1ère classe.  
 Boulter Waugh, Ltd. vs H. L. Burt, Montréal, \$235.  
 Geo. S. Pagnagnan vs C. P. R., Upper Melbourne, \$281.  
 Guillbault & Cartier vs M. Bronstein, Montréal, \$108.  
 Pelletier & Co. vs Ovilla Vanier, Montréal, \$423.  
 Crédit Canadien Inc. vs J. W. Lepailleur, J. A. Lepailleur, Lachine, \$20,841.  
 Jos. Lamarche vs Succ. J. Alf. Beauchamp, Montréal, \$6,531.  
 G. Valliquette vs B. Druck, Montréal, \$146.  
 A. J. Monat vs J. H. Lajole, Montréal, \$611.  
 M.-Lse Demers vs Arthur Gauthier, Montréal, 1ère classe.  
 Victorine Goulet vs Geo. V. G. Hanna, Montréal, \$135.  
 Hyman Katzman vs Hyman Chormonorsky, Montréal, \$125.  
 Corp. Ville St-Lambert vs J. M. A. L. Rousseau, St-Lambert, \$120.  
 J. R. Archambault vs J. A. Legault, Montréal, Ferd. Legault, Ste-Rose, \$533.  
 Walter Paul vs H. P. Davies, Montréal, \$100.  
 Trust & Loan Co. of Can. vs Euclide Legault dit Deslauriers, Montréal, \$2,699.  
 Succ. Mme Jos. Leman vs Hervé Beauchemin, Montréal, \$760.  
 G. DeSerres vs J. N. Pouliot, Paul Emile Lanctôt, Montréal, \$47.  
 N. Tremblay vs Southern Canada Power Co., Montréal, \$25.  
 B. Goldenberg vs H. Gold, Montréal, \$514.  
 Westminster Meat Market vs C. W. Aspin, St-Pierre, \$265.  
 Cie Arbitrage de Montréal vs Elias Sara, European Lace Novelty Co., Montréal, \$138.  
 H. Gariépy vs L. Robitaille, Montréal, \$1,400.  
 C. Lamarre vs Can. Steel Foundries, Ltd., Montréal, \$865.  
 Patenaude, Carigna, Ltée vs C. Laplante, Montréal, \$152.  
 W. D. C. Shirt Co. vs Morris Rubin, Montréal, \$166.

## VENTES PAR HUISSIER

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

O. Trottier vs J. B. Mandeville, 5 janvier, 10 a.m., 2374 St-Denis, Bouchard.

J. V. Lapierre vs Félix Lamarche, 3 janvier, 10 a.m., 2775 St-Dominique, Bouchard.  
 Mlle M. L. Léonard vs I. Clermont, 4 janvier, 11 a.m., 512 Gilford, Bouchard.  
 J. A. Pichet vs Antoine de LaGeur, 5 janvier, 11 a.m., 255 Fullum, Normandin.  
 W. Isaacson vs O. Alarie, effets de Azilda Bettez et vir. T.S., 3 janvier, 10., 218 Lasalle, Lauzon.  
 Walter C. Godin vs Phil. Fafard, 8 janvier, 10 a.m., 25 de Lanaudière, Desmarais.  
 Hébert & Guertin vs Etienne Migneault, 8 janvier, 11 a.m., 1263 de Lorimier, Desmarais.  
 Guttman & Rockstein vs Ed. Lamarche, 8 janvier, 10 a.m., 521a St-Germain, Desmarais.  
 Mécéo Burelle vs Michel Lefebvre, 5 janvier, 2 p.m., 495 Martel, Lalonde.  
 Corinne Perras et vir. vs Vve E. Brunet, 5 janvier, 11 a.m., 410 Harbour, Lalonde.  
 Beaudoin Ltée vs Venance Dutrisac, 5 janvier, 10 a.m., 257 Ste-Elisabeth, Lalonde.  
 Léon Lapierre vs Johnny Aubry St-Michel, 7 janvier, 2 p.m., 55 Blvd St-Michel, Paupé.  
 Gunns Ltd. vs P. H. Leduc, 5 janvier, 1 p.m., 2189 St-Dominique, Desroches.  
 A. Brault vs Henri Bergeron, 5 janvier, 11 a.m., 73 Palmer, Lalonde.  
 A. Parent vs Xiste Dubois, 5 janvier, 10 a.m., 52 Poupard, Lalonde.  
 W. Gervais vs I. Poirier, 5 janvier, 10 a.m., 587 Désiré, Desroches.  
 Cohen Ltd. vs A. J. Dufresne, 5 janvier, 11 a.m., 1713 Ontario Est, Lalonde.  
 J. Archambault vs J. E. Desjardins, 5 janvier, 11 a.m., 2797 Notre-Dame Oust, Lalonde.  
 G. Bourassa vs H. Beauchamp, 5 janvier, 10 a.m., 261 St-Christophe, Desroches.  
 Z. Berthiaume vs Ed. Caron, 5 janvier, 11 a.m., 2702 Mance, Desroches.  
 C. W. Lindsay, Ltd. vs R. Lapensée, 7 janvier, 10 a.m., 4 Dubuc, Lapierre.  
 C. W. Lindsay, Ltd. vs J. J. Evans, 9 janvier, 10 a.m., 582a de Gaspé, Lapierre.

## LA LOI LACOMBE

Déposants Employeurs

Napoléon Boivin . . . Alex. Gagnon  
 F. Clermont . . . S. Martineau & Fils  
 Georges Côté . . . W. Chatillon & Cie  
 Georges Francoeur . . . Canadian Rubber Co.  
 Jean Charles Gagnon . . . Montreal Preserving Co.  
 Emmanuel Houle . . . James Strahan, Limited  
 C. Labossière . . . D. Comtols  
 Louis Langellier . . . La Cie Commerciale, Ltée  
 Isola Lavoie . . . Hudon & Orsall  
 Joseph L. Loïselle . . . La Cie Dame J. L. Loïselle  
 J. Marcotte . . . P. Fraser Brace Co.  
 Fortunat Martel . . . Martel Garage Co.  
 Henri Miro . . . Berliner Co.  
 Petit Richmond . . . Charles Pettit  
 Camille Pinsonnault . . . Montreal Tramway Co.  
 Arthur Prud'homme . . . R. St-André  
 N. Wollow . . . St. Lawrence Upholstering Co.

## Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

### BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 23 au 30 Décembre.

Priviège—H. Fréchette et R. Payotte vs Moïse Javana.  
 Transport—Louis Gauthier à Joseph Collet.  
 Vente—Georges Durand à Victor Gagnon.  
 Vente—F. X. Lambert à Hector Fréchette.  
 Vente—Dame Gédéon Désilets à Frs et Henri Paul Boisvert.  
 Vente—Chs. Ed. Hamelin à Charles Hamelin.  
 Vente—The Shaw. W. & P. Co. à Dame Mary Malarkey.  
 Vente—Georges Vézina à Edmond Samson.  
 Vente—Napoléon Ricard à J. R. Hébert.  
 Vente—Cie des Terrains Shaw, Falls à Arthur Pronovost.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Adélar Gauthier.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Jos. Malboeuf  
 Quittance—Octave Guay à Alias Rodgers.  
 Quittance—Maurice Pothier à Arthur Blais.  
 Quittance—Sévère Landry à Herman Béliveau.  
 Quittance—Ephrem Yneau à Emile Pelletier.  
 Obligation—J. E. Thibaudeau à Arthur Thibaudeau.  
 Obligation—Alfred Blais à Louis Amyot.  
 Quittance—Thomas Désaulniers à Philippe Despins.  
 Obligation—Alfred Yelle à Joseph Lafaje.  
 Obligation—Joseph Lesage à Linlaire Maheu  
 Déclaration sociale—W. St-Onge et Cie.  
 Déclaration sociale—Shawinigan Fish Market.  
 Priviège—J. H. Giroux vs Jos. Lessard.  
 Promesse de vente—Dme Timothée Bernard à Richard et Lafond.  
 Quittance—Milton Nadeau à Dame Zotique Fillion.  
 Quittance—P. J. Héroux à Elidas Gerbeau.  
 Quittance—Flore Ferron à Chs. Ed. Hamelin.  
 Quittance—Daniel Cream à Henri Bisson.  
 Quittance—Lachance Ltée à Three Rivers Shipyards.  
 Obligation—Philius Héroux à Ludger Gélinas.  
 Obligation—Améda Roy à Phl. Laguerre et al.  
 Vente—Geo. Lafrenière à Philius Héroux.  
 Vente—Albert Collin à Dame Omer Hardy  
 Vente—J. L. Sanschagrin à Dame Timothée Bernard.  
 Vente—F. X. Lambert à Wilfrid Bellemare.  
 Vente—J. P. E. Gagnon à Quebec Preserving Ltd.

### RENSEIGNEMENTS DU DISTRICT DE TROIS-RIVIERES.

#### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Emile Matteau, Bale Shawinigan vs Donat Beaulieu, St-Rosaire, \$42.00.  
 J. Emile Matteau, vs Geo. Sauvageau, même lieu, \$83.05.  
 J. Emile Matteau, vs Nazaire Normandin, même lieu \$36.23.  
 J. Emile Matteau, vs Philippe Paquette, même lieu, \$13.47.  
 Lucien Bourassa et al, Shawinigan, vs Ephrem Matton, même lieu, \$46.63.  
 Néré Perron, Trois-Rivières vs Louis Bourassa, Montréal, \$14.72.  
 Borromé Marineau, Trois-Rivières vs Louis Bourassa, Montréal, \$12.88.

### ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA DU 15 AU 20 DECEMBRE 1919

Mariage—Joseph Polsson et Mme Céline Forest, Comm. de biens.  
 Obligation—Ludger Guillemette à Louis Garneau, 392 et 323 et al. Ste-Hélène, etc., \$1,000.  
 Vente—Mme M. R. de L. Morin à Ludger Guillemette, 392 Ste-Hélène et al. \$7,500 dont \$1,000 acc.  
 Obligation—Ernest Bergeron à Gédéon Fréchette, 527 Bulstrode, \$800.  
 Obligation—Henri Levasseur à Alfred Paradis, p. 229 et p. 279 St-Norbert. \$500.  
 Vente—Arthur Ouellette à Arthur Ouellette, 704 et 705 Tingwick. \$1,400, \$400 acc.  
 Vente—Norbert Ouette à Arthur Ouellet, 704 et 705 Tingwick. \$7,000, \$2,000 acc.  
 Vente—Ulric Malo à Norbert Ouellette, p. 362 et p. 504 Tingwick, \$2,400, dont \$2,100 acc.  
 Vente—Jos. Lacourcière à Arthur Gilbert, 12b VII Rang et al. Stanfold. \$1,600. \$200 acc.  
 Vente—Alf. Drapeau à Alcide Richer, p. 26a 1er Rang Stanfold. \$100, payé.  
 Testament.—Mme Elmina Carrier à Joseph Lafontaine, ½ indivise p. o. 29, etc., St-Paul.

Vente—Joseph Guévin à Grégoire Béliveau, p. 278 Bulstrode. \$500 payés.

Vente—Mme Emma Richard à Edmond Roux, 305 Ste-Victoire. \$6,200. \$2,000 acc.

Vente—Pierre Tourigny à Arthur Patolne, 11 Ste-Victoire. \$5,000, \$1,000 acc.

du 22 au 27 décembre 1919.

Vente—Georges Cantin fils, à Joseph Morin. 793 et 794, Tingwick; \$5,300, \$2,000 acc.

Obligation—Mme Marie-Anne Proulx à Henri St-Arnaud, 1033 et p. s. o. 1034, Tingwick; \$1,000.

Vente—Léonidas Dion à Philippe Beauchesne, p. 990, Tingwick; \$1,200, \$700 acc.

Vente—Philius Goupil à Léonidas Dion, 2 p. 991, Tingwick; \$1,000, \$500 acc.

Vente—Edmond Champoux à Octave Petit, p. 454, Ste-Victoire; \$100 payés.

Résiliation—Mme Alice Falardeau et Armand Maheu, 80, Arthabaskaville.

Promesse de vente—La même à Joseph Lemieux, 80, Arthabaskaville; \$2,600.

Vente de coupe de bois—Joseph Angers à Joseph Deshaies, sur 344, St-Norbert; \$450 payé.

Vente—Uldoric Houle à Ludovic Houle, 147 et autres, St-Christophe; \$8,000, \$5,000 acc.

Obligation—Wilfrid Girouard à Mme Victoria Pepin, p. 100, Ste-Victoire; \$400.

Vente—Isale Boisvert à Cléophas Labbé, p. 414, Ste-Victoire; \$1,500, \$1,000 acc.

Vente—Paul Tourigny à Mme Alvina Labbé, p. 400, Ste-Victoire; \$400 payés.

Vente—Adélar Joyal à Joseph Théroix, fils de Louis, 6a, 6b et 6c, 11e rg. Blandford; \$8,500, \$4,200 acc.

Obligation—Joseph McLean à Uldoric Houle, 660 et 661, Tingwick; \$1,500.

Vente—Norbert Letendre à Omer Fréchette, 2 p. 232 et 227, Princeville; \$700, \$300 acc.

Vente—Pierre Thibaudeau à Aurèle Thibodeau, p. 7a, 11e rg, Stanfold; \$3,000 dues.

Vente—James & Richard Smith à Edward H. Wilson, p. 402 et p. 404, Tingwick, \$2,250 payés.

Obligation—Mme Céline Genest à Henri Pepin, 110 et p. 109, St-Paul; \$140.

Si vous éprouvez  
quelque embarras  
dans vos achats

**CONSULTEZ**

les Annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux  
annonceurs

## DISTRICT DE SHERBROOKE

## POURSUITES

## DEFENDEUR

## PLAIGNANT

A. Johnston, Sherbrooke, vs Dame M. Thompson, \$35.30.  
 H. Lavole, Sherbrooke, vs J. S. Broderick, \$41.30.  
 Dame I. Smith, Sherbrooke, vs M. Black, \$56.00.  
 Charles Charron, Lennoxville, vs C. J. Lane & Son, \$17.81.  
 Fortunat Dubé, Stanbridge, vs Jos. Guay, 46.00.  
 A. Lemire et al, Stoke, vs Dame M. Chapin, \$34.40.  
 Rév. J. O. Oakley, East Angus, vs McCaw-Bissell, \$63.00.  
 Ed. Boutin, Ditton, vs Marie-Anne Roux, \$71.00.  
 A. Laprise, Cookshire, vs Corp. Town Cookshire, \$55.70.  
 La Corp. de Windsor, Windsor, vs Jos. A. Dion, \$38.80.  
 Jos. E. Bernier, Dudswell, vs Nap. Poliquin, \$51.00.  
 O. Veilleux, Sheerbrooke, vs A. Demers, \$6.70.  
 Can. Peerless Jewelry Co., Sherbrooke, vs A. Dubé, \$11.88.  
 R. Fox, Sherbrooke, vs W. R. Webster, \$46.75.  
 A. Laplante, Montréal, vs La Banque Nationale, \$15.00.  
 Thomas Dodier, Sherbrooke, vs Geo. Povey, \$22.47.  
 Eug. St-Pierre, St-Gérard, vs O. Lambert, \$35.00.  
 Echenberg Bros., Sherbrooke, A. Demers, 30.00.  
 W. Beaulac, Sherbrooke, vs Ed. Hébert, \$14.31.  
 C. J. Wright, Sherbrooke, vs Miss. Ann Hepburn, \$48.20.  
 A. F. McLachlan, Sherbrooke, vs J. W. Schofield, \$66.12.  
 F. Carrière, Stoke, vs Dame I. Smith, \$8.33.  
 W. Buck, Lennoxville, vs Geo. Povey, \$10.38.  
 Alf. Gravel, Stornoway, vs A. Dionne, \$32.00.  
 Omer et Nap. Laventure, Stoke, vs Banque Nationale, \$40.00.  
 E. Boucher, Orford, vs F. Thompson & Son, \$72.03.  
 W. McNaughton, East Angus, vs Jos. B. Morin, \$33.62.  
 W. McNaughton, East Angus, vs A. Champoux, \$64.30.  
 Félix Gendron, Stoke, vs Chas. Guimond, \$36.00.  
 A. B. Craig Dooley, North Hatley, vs A. Scott, \$57.65.  
 A. Cheney, Montréal, vs Mary Woodard, \$11.76.  
 Jos. Nap. Beaudry, Martinville, G. H. Vaillancourt, \$26.65.  
 A. C. Webster, Sherbrooke, vs Windsor Hotel Ltd., \$56.16.  
 J. E. Jutras, Sherbrooke, vs J. M. Nault Ltée, \$35.15.  
 R. Laventure, Stoke, vs J. M. Nault Ltée, \$32.20.  
 D. Gendron, Orford, vs J. M. Nault Ltée, \$29.80.  
 E. Laventure, Stoke, vs J. M. Nault Ltée, \$13.48.  
 F. Lambert, Aylmer, vs Silver Spring Brew., \$69.72.  
 Geo. E. Berwick, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$78.37.  
 H. E. Frye, Lennoxville, vs Jos. Lacombe & Fils, \$92.50.  
 Oscar Darche, Sheerbrooke, vs l'Abbé Bellehumeur, \$82.25.  
 A. Provencher, Windsor Mills, vs L. N. Bélisle, \$95.56.  
 T. Boisvert, St-Adrien, vs L. N. Bélisle, \$74.20.  
 G. T. Ry., Montréal, vs Alf. Lanctot & Fils, \$44.24.  
 A. Rodrigue, Sherbrooke, vs R. A. DeValtere, \$5.00.  
 A. Schuith, Sherbrooke, Nicol, Lazure & Couture, \$25.45.  
 L. Ménard, Eastman, vs DeLaval Co., \$88.35.  
 A. Beaudry, East Angus, vs Jos. Neveu, \$10.00.  
 A. Gaudreau, Sherbrooke, vs V. Morin, \$5.00.  
 Ludger Demers, Sherbrooke, vs E. Hébert, \$18.21.  
 Z. Croteau, Ste-Marie, vs Wm. Gray-Sons-Campbell, \$12.25.  
 E. Woodrow, North Hatley, vs Blue Bros & Co., \$36.99.  
 H. C. Cabana, Sherbrooke, vs Can. Hospitals Supply Co., \$83.95.  
 Wm. McSwiggan, Sherbrooke, vs Elec. Repair & S. Co., \$90.85.  
 D. Grand, Bromptonville, vs Jos. Denault, \$16.07.  
 G. Lacourse, Bromptonville, vs Jos. Denault, \$3.00.  
 P. St-Martin, Bromptonville, vs Jos. Denault, \$9.53.  
 H. L. Olivier, Ascot, vs D. Duffy, \$92.50.  
 S. L. Clough et al, Sherbrooke, vs Bray Bros., \$82.08.  
 A. Trudeau, Ste-Scholastique, vs Silver Spring Brew., \$22.00.  
 F. Senecal, Buckingham, vs Silver Spring Brew., \$24.00.  
 J. St-Jean, Eastman, vs Silver Spring Brew., \$24.00.  
 A. E. Desprès, Weedon, vs Silver Spring Brew., \$24.00.  
 P. Lefebvre, Rigault, Silver Spring Brew., \$20.00.  
 X. Charron, Lennoxville, vs South. Can. Power Co., \$27.26.  
 A. E. Berwick, Bury, vs S. Gobell, \$50.00.  
 A. Vallée, Sherbrooke, vs Jos. A. Roy, \$25.00.  
 W. H. Higgins, Verdun, vs G. & G. Ltd., \$7.07.  
 A. Chupin, Ascot Corner, vs Codère & Fils, \$2.74.  
 E. Verreault, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$8.00.  
 A. McLachlan, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$2.60.  
 N. Laventure, Stoke, vs Codère & Fils, \$10.20.  
 A. Lavole, Ascot, vs Codère & Fils, \$7.25.  
 R. J. Buckle, Sutton, vs Codère & Fils, \$59.55.  
 A. Leclair, Lennoxville, vs Codère & Fils, \$16.22.  
 A. Levington, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$7.16.  
 S. Roy, St-Elie Orford, vs Codère & Fils, \$13.18.  
 Geo. Montmigny, North Hatley, vs Codère & Fils, \$4.00.  
 E. Bérubé, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$85.69.  
 H. Goupil, Sherbrooke, vs Gaudreau & Fils, \$57.00.  
 C. W. Lundeborg, North Hatley, vs Codère & Fils, \$46.23.

## DEFENDEUR

## PLAIGNANT

L. T. Beaudoin, St-Henri, vs Dame A. Martel, \$6,000.  
 John D. Kennedy, Sherbrooke vs Imp. Gua. & Acc. Ins. Co., \$370.79.  
 J. A. Malenfant, Stoke, vs DeLaval Co., \$126.  
 F. X. Picard, Granby, vs N. Fortier, \$725.  
 Auer Inc. Light Co., Montréal, vs Codère & Fils, \$602.83.  
 Thos. Turgeon, Magog, vs L. Lavigne, \$205.40.  
 E. W. Poultin, Drummondville, vs DeLaval Co., \$236.70.  
 E. Laforest, Sherbrooke, vs T. Beaudoin, \$695.  
 Wm. M. Bernard, Waterville, vs A. Benoit, \$831.50.  
 Paul Abran, Windsor Mills, Northern Elec. Light, \$230.04.  
 Corp. de la paroisse St-Frs. X., Brompton, vs Dame E. Pelletier, \$1,080.  
 Corp. de la Paroisse St-Frs. X., vs Brompton, P. Bourgeault, \$750.  
 Wm. St-Jean, Sherbrooke, vs Dame Eug. Roy, \$120.  
 Corp. United Townships, Ditchfield, vs Can. Inc. Iron Co., \$3,436.  
 O. Couture, Wolfestown, vs R. Gardner, \$700.  
 O. S. Coates, Bury, vs Dame E. Laflamme, \$5,000.  
 A. de Lafontaine, Dudswell, vs P. Fortier, \$511.28.  
 A. Ashby et al, East Angus, vs Chs. Laramée, \$900.  
 Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, vs Dame O. Boudreau, \$365.13.  
 Soc. Coopérative Agricole, St-Flavien, vs Jos. E. Bergeron, \$230.  
 Com. d'Ecole d'Ascot, Ascot, vs Les Syndics d'Ecoles, \$1,361.90.  
 G. Palardy, Weedon, vs L. Daigle, \$138.77.  
 A. E. Johnston, Sherbrooke, vs Walter Scott, \$108.  
 A. Kennedy, Montréal, vs Wm. O. Tracy, \$367.85.  
 J. D. Kennedy, Sherbrooke, vs Wm. C. Tracy, \$675.33.  
 P. Fortin, Bishop's Crossing, vs Dame M. A. Gilbert, \$100.  
 Qué. Central Ry, Sherbrooke, vs A. Schnapp, \$189.50.  
 La Corp. de Windsor, Windsor, vs R. Desrosiers, \$300.  
 M. Fontaine, Montmagny, vs A. Gagnon, \$130.  
 South. Can. Power Co., Montréal, vs N. N. Walley & Son, \$778.18.  
 O. Gird, Barnston, vs O. A. Bégin, \$2,465.  
 A. Côté, Linwick, vs Robertsonville Foundry, \$235.  
 E. Guillemette, Lime-Ridge, vs A. Tellier, \$325.  
 Louis Schlein, Sherbrooke, vs N. Mariasine, \$160.  
 F. A. Landry, River Louison, vs J. B. Godhue Co., \$266.85.  
 P. E. Paschle, Stanstead, vs C. R. Jenkins, \$455.44.  
 James Kees, Sherbrooke, vs A. F. Simpson, \$1,602.81.  
 Brompton P. & P. Co., East Angus, vs J. O. Côté, \$2,500.  
 P. Bouchard, Disraeli, vs P. Lecompte, \$158.06.  
 H. Robinson, Sherbrooke, vs W. Refining & Chem. Co., \$109.20.  
 D. W. Ross, Bury, vs A. L. McIver, \$1,200.  
 Jobin Imp. Co., Montréal, vs Denault & Frère, \$501.83.  
 Black Lake Asbestos Co., Black Lake, vs Banque Nationale, \$150.  
 Can. Pacific Ry., Montréal, vs A. Sévigny, \$135.  
 H. C. Blais et al, Sherbrooke, J. H. Poupart, \$300.  
 L. Therriault, Sherbrooke, J. H. Poupart, \$300.  
 L. Therriault, Sherbrooke, vs Codère & Fils, \$336.50.  
 A. St-Jean, Sherbrooke, vs E. Bourbonnet, \$322.88.  
 A. Charron, St-Edwidge, vs H. Tremblay, \$500.  
 D. Cloutier, Barford, vs L. Baron, \$1,625.  
 N. A. Beach, Georgeville, vs H. Brown Stewart, \$3,859.42.  
 Jos. Delâge, St-Narcisse, vs P. Dubois, \$106.39.  
 Jean Delâge, St-Narcisse, vs Jos. Dubois, \$107.55.  
 S. Roy, St-Narcisse, vs P. Dubois, \$549.87.  
 N. Lablé, St-Narcisse, vs P. Dubois, \$167.87.  
 Jos. Dupuis, St-Narcisse, vs P. Dubois, \$100.39.

## AVIS AUX PLANTEURS DE TABAC

## Distribution de graines de tabac

Le Service des Tabacs de la Ferme Expérimentale Centrale, à Ottawa, répondra aux demandes de graines des variétés suivantes qui pourraient lui être adressées:

Comstock Spanish,  
 Connecticut Bread Leaf,  
 General Grant,  
 Cannelle,  
 Petit Havane.

Les graines de Cannelle et de Petit Havane sont emballées en paquets de 1/2 d'onze seulement. Celles des autres variétés en paquets de 1/4 d'onze, quantité suffisante pour planter environ deux arpents de tabac.

Les demandes doivent être adressées au Service des Tabacs, Ferme Expérimentale, Ottawa, avant le 15 février prochain.

F. CHARLAN,  
 Chef du Service des Tabacs,  
 Ottawa.

LE  
TABAC à CHIQUER  
**Black**  
**watch**

est pour tous les marchands une source  
de profits.

Des milliers de clients ont été satisfaits  
par sa qualité exceptionnelle.

Conservez ces clients en ayant toujours  
en mains le fameux tabac à chiquer  
**BLACK WATCH.**

Vendu par tous les marchands en gros.



# Cigares, Cigarettes et Tabacs

## DEVELOPPEMENT PHENOMENAL DE L'INDUSTRIE DU TABAC

Au travers du voile d'incertitude qui entoure l'avenir, les potentats du tabac des Etats-Unis voient les jours futurs avec confiance et projettent de formidables expansions de leur commerce. Ils ont la ferme conviction que les perspectives sont des plus prometteuses. L'évidence la plus frappante de leur confiance est l'expansion de production qui a été accomplie et qui est projetée.

L'année qui vient de prendre fin a été témoin d'une augmentation phénoménale de l'industrie du tabac aux Etats-Unis. Dans un interview publié par Dow, Jones & Co., M. James B. Duke dit que le commerce du tabac est florissant et que les conditions contraires qui ont pu affecter les autres branches de commerce n'ont pas eu d'effet sur celui du tabac.

Partout on demeure convaincu que les personnes intéressées dans le commerce du tabac sont unanimes à être de l'avis exprimé par M. Duke. Des capitaux nouveaux considérables ont été investis l'an dernier dans les compagnies de tabac.

La R. J. Reynolds Tobacco Co à émis \$10,000,000 d'actions préférentielles supplémentaires le 1er janvier 1920, c'est-à-dire hier. Selon un avis officiel de la compagnie, cette émission n'a pour but que de faire face à l'augmentation des affaires. La finance des achats de la compagnie en fait de matières premières s'est faite par la vente de \$15,000,000 de billets en août dernier.

La Liggett & Myers Tobacco Co., émettra prochainement \$10,748,200 d'actions de la classe "B". Il n'y a pas d'avis officiel concernant le but de cette émission, mais on se rappellera que lorsque le stock fut autorisé par les actionnaires en juin 1918, il fut entendu que c'était pour procurer du capital actif quand le besoin s'en faisait sentir. Cette émission est considérée comme l'évidence de l'augmentation des affaires quoiqu'elle ait été occasionnée jusqu'à un certain point par des prix plus élevés pour la matière première, comme ce fut le cas pour la R. J. Reynolds Company.

La General Cigar Co., a émis \$5,000,000 d'actions ordinaires et \$5,000,000 d'actions préférentielles cumulatives 7 pour 100, en juillet dernier, avec un programme d'expansion qui se réalise rapidement. Avec l'acquisition de l'usine de Grill Brothers à Evansville, Ind., et celle de la Quality Cigar Co., à Cincinnati, la capacité de la compagnie a été portée à plus de 600,000,000 de cigares par an. Des négociations sont en train pour l'acquisition d'usines additionnelles.

La consommation arrive bien au-dessus de la production. Les derniers chiffres officiels

pour l'année terminée en juin 1919, montraient que la consommation domestique de cigarettes s'élevait à 38,075,946,158 cigarettes, sont une augmentation de 1,444,406,780 cigarettes sur l'année précédente. Ces chiffres ont été compilés sur la base des recettes de la taxe du revenu de l'intérieur et ne comprennent pas les cigarettes consommées par les hommes des Forces Expéditionnaires Américaines qui étaient en France à ce temps-là. Quelque idée des besoins de tabac pour les soldats peut être glanée du fait que l'American Tobacco Co seule a expédiée en 1918 en France, pour approximativement \$20,000,000 de ses produits, principalement en cigarettes. Les ventes de la United Cigar Stores Co., en novembre ont établi un nouveau record de \$5,854,000, soit un taux de \$70,248,000 par an, contre un peu plus de \$52,000,000, en 1918.

Bien que l'American Tobacco Co. produise à présent dans le voisinage de 77,000,000 de cigarettes par jour, l'American Tobacco Co., s'attend à augmenter cette production de 15 et 20 pour 100 quand sa nouvelle manufacture de Kansas City sera en opération, vers le 1er mars.

Le président de cette compagnie, M. P. S. Hill, est en France, à présent pour considérer l'établissement d'une fabrique pour la manufacture des papiers à cigarettes. L'American Tobacco sera probablement en mesure de faire face à l'augmentation de ses affaires et de supporter de gros inventaires en dépit des prix élevés des matières premières, sans faire d'émission de capital. La compagnie a payé \$5,000,000 de ses billets de série dont l'échéance tombait le 1er novembre, et a encore en mains un important capital de roulement. A la fin de l'an dernier son capital roulant s'élevait à \$87,795,991, le plus fort depuis son existence.

La P. Lorillard Co., construit à La Crosse, Wis., une nouvelle manufacture au coût de \$100,000 qui sera en opération au début de la présente année.

A la fin de 1919 la United Cigar Co. of America a ouvert 108 nouveaux magasins, ce qui porte son total à plus de 1,350. Un autre développement de l'an passé a été la rapide expansion des compagnies américaines sur les marchés étrangers. La Tobacco Products, Export Corp. a été formée et, partant avec les manufactures établies par la Tobacco Products Corp., en Angleterre, au Canada et au Caire, étend ses affaires en Chine et en Australie. Elle couvrira aussi probablement le marché de l'Inde. Cette compagnie fait des affaires formidables et est incapable de remplir toutes ses commandes.

Les armées américaines en France ont contribué beaucoup à y populariser les cigarettes

américaines et un autre développement a été apporté par la demande croissante de cigarettes parmi les femmes, aussi bien en Europe qu'aux Etats-Unis.

### LES VENTES DE REMEDIOS SONT PRESQUE FINIES A LA HAVANE

Les affaires ont été très fortes sur le marché de la Havane pour la feuille de tabac. Les stocks de Remedios, particulièrement les premiers et seconds capaduras ont tellement changé de mains qu'il ne demeure plus à vendre, sur marché ouvert que 5,000 balles. Cette quantité est manifestement insuffisante pour répondre aux besoins des manufacturiers américains qui n'ont pas encore acheté ce dont ils ont besoin jusqu'à ce que la récolte prochaine atteigne le marché. Au demeurant, les manufacturiers qui ont été protégés par les maisons d'exportations américaines établies à la Havane, n'ont pas à avoir de crainte. Mais les prix ont haussé et sont destinés à monter encore.

La Cuban Land and Leaf Tobacco Co., dit-on, avait cessé depuis un certain temps d'acheter à La Havane. Mais après que les prix eurent monté d'environ 10 dollars par qq., la compagnie commença à opérer. Autrefois, cette compagnie venait en tête dans les opérations d'ouverture d'achat sur une grande échelle. D'autres maisons suivaient sa direction, mais cette année la grosse compagnie a été plus réservée. Probablement que la C. L. & L. T. Co. croyait que les prix déclinaient un peu plus tard et pensait bon de différer ses achats. Il est certain que la récolte de cette année n'a pas bénéficiée de la qualité très lourde comme celle de l'an dernier, mais comme il n'y a rien d'autre à acheter les manufacturiers sont bien forcés d'en passer par là.

Le Vuelta Abajo et le Semi Vuelta de la qualité épaisse sont presque tout vendus et il n'en reste que quelques sortes légères pour manufacturiers de cigares Clear Havana. Il n'y a pas manque de feuille de cette sorte.

La prochaine récolte est en bonne voie. En autant qu'on peut en juger à date, elle promet d'être belle en quantité et en qualité, encore que tout dépende de la température. On s'attend à des difficultés pendant la récolte, du fait de la grande rareté de main-d'oeuvre et les gages seront plus élevés que l'an dernier. Les ventes pendant la seconde quinzaine de novembre se sont élevées à 42,029 balles, qui, divisées, représentaient: Vuelta Abajo et Semi Vuelta 9,323; Partido, 3,161; Remedios, 29,545 balles. Les acheteurs furent: les Américains 26,066; les exportateurs pour l'Europe, 4,149; les expéditeurs en Amérique du Sud, 398; et les manufacturiers de cigares et cigarettes, 11,416 balles.

Les exportations de tabac, en feuilles, de la Havane, pour la semaine finissant le 28 novembre,

se totalisèrent à 10,598 balles qui furent distribuées parmi les pays suivants: aux Etats-Unis 6,706; à l'Espagne, 2,500; au Canada, 1,249, à la Grande Bretagne 100; aux Pays Bas, 25; et aux Iles Canaries 18 balles.

Les importateurs américains de cigares par steamer Morro Castle furent:

	Caisses	Cigares
G. W. Faber, Inc. . . . .	80	397,450
Park & Tilford . . . . .	73	225,200
Grosvenor Nicholas & Co. . . . .	58	176,250
B. Wasserman Co. . . . .	12	85,000
Order, Diamond . . . . .	26	81,050
Acker, Merrall & Condit Co. . . . .	16	74,000
United Cigar Stores Co. . . . .	18	59,000
Charles B. Perkins & Co. . . . .	9	41,000
Duncas & Moorhead . . . . .	6	36,000
Calixto Lopez & Co. . . . .	10	30,000
M. J. Dalton & Co. . . . .	9	28,900
Alpers & Mott . . . . .	1	7,000
Order, S. & S. . . . .	4	22,500
S. S. Pierce Co. . . . .	6	18,000
Estabrook & Eaton . . . . .	3	17,250
Yahn & McDonald . . . . .	5	15,000
Robert E. Lane . . . . .	4	14,000
National Club . . . . .	4	14,000
Benson & Hedges . . . . .	3	14,000
Order, J. E. & S. . . . .	2	11,500
G. S. Nicholas & Son . . . . .	4	12,000
Order, J. E. & S. . . . .	2	11,500
G. W. Sheldon & Co. . . . .	2	11,250
Henry Straus . . . . .	1	9,000
Order, J. W. & S. Co. . . . .	3	9,000
Moss & Lowenkaupt Cigar Co. . . . .	2	8,250
Paul Stuppel . . . . .	1	5,000
Stickney, Hoelsher Cigar Co. . . . .	1	4,000
Porto Rican Express Co. . . . .	1	3,000
<b>Total . . . . .</b>	<b>366</b>	<b>1,441,600</b>

### GROSSE RECOLTE DE TABAC DE PORTO RICO

La prochaine récolte de tabac de Porto Rico promet d'être bonne. La récolte totale suivant des estimations raisonnables dépassera 40,000,000 de livres, soit plus du double de la quantité de la dernière récolte qui était d'à peu près 20,000,000 de livres. La forte augmentation de production de tabac à laquelle on s'attend à Porto Rico n'est pas due entièrement aux conditions très favorables pour une grosse récolte par acre. L'acréage est beaucoup plus important. De fait tout lot de terre dans l'île qui est propice à la culture du tabac est utilisé.

Quoique la précédente récolte fut retardée et diminuée par la sécheresse, les mauvais effets de ce temps sec prolongé n'ont pas découragé les cultivateurs de Porto Rico.

Les prix élevés payés pour la bonne feuille

ont poussé tout fermier ayant une terre à tabac, à "prendre un nouveau risque".

Le sucre était en demande, les planteurs de sucre vinrent et accumulent à présent des fortunes. Mais toute l'île de Porto Rico n'est pas propice à la culture profitable de la canne à sucre. Et même s'il en était ainsi, la perspective de gros revenus des récoltes de tabac, quand les prix sont élevés, entraînerait la plantation de beaucoup de l'herbe à Nicot.

Dans les différents districts à tabac presque tous les cultivateurs ont pris avantage de l'opportunité qui s'offrait à eux. Il fut planté du tabac dans plus d'espace que jamais. Du travail supplémentaire fut accompli, de plus grands efforts furent faits, les petits fermiers furent moins enclins à négliger la croissance de leurs plantes. De plus grandes superficies, l'abondance de plants, la main-d'oeuvre suffisante et la culture intensive favorisées et aidées par une distribution providentielle de la quantité voulue de pluie d'automne, contribueront à assurer la plus forte récolte jamais produite à Porto Rico.

En dépit de la double récolte, les cultivateurs de tabac de Porto Rico ne s'attendent pas à voir les prix beaucoup plus bas l'été prochain qu'ils ne

ne sont actuellement, parce qu'il ne reste que très peu de la dernière récolte. Bien qu'après la récolte il y aura abondance de tabac de Porto Rico, les prix demeureront probablement élevés à cause de la rareté et du coût des autres variétés de feuilles à cigares.

En estimant la récolte prochaine de Porto Rico à 40,000,000 de livres, on pense qu'approximativement 12,500,000 livres seront acquises par la Porto Rican American Tobacco Co., et compagnies affiliées.

Sur la dernière récolte de 20,000,000 de livres, on dit que la Porto Rican-American Tobacco Co., s'assura environ 4,500,000 livres, laissant 15,500,000 livres détenues par d'autres dans le commerce. Mais la grève prolongée des cigariers à Porto Rico diminua les besoins de la forte compagnie qui auraient été considérablement plus grands si les manufactures à cigares de l'île avaient travaillé sans arrêt. L'augmentation de la demande pour les bons cigares de Porto Rico, la pauvreté actuelle des stocks de tabac désirable ainsi que l'assurance que la récolte prochaine de Porto Rico promet d'être de qualité exceptionnelle, favoriseront naturellement l'achat, même à des prix élevés.



## Augmentez votre Compte de Banque

Un dollar de dépôt en vaut deux dans votre poche. Les cigares

# “ 7 - 20 - 4 ”

ont la saveur qui satisfait celui qui veut fumer. Ils augmentent votre liste de clients réguliers et fait sonner votre caisse enregistreuse continuellement.

**The Sherbrooke Cigar Co., Limited**  
**Sherbrooke, Qué.**



**Augmentez vos profits en vendant le**

**Le Tabac à Chiquer**  
**C O P E N H A G E N**

**Introduisez la nouvelle boîte à vos clients.**

**Il possède la même qualité, le même arôme et la même satisfaction.**





# TABACS—CIGARES—CIGARETTES

## NOS PRIX COURANTS

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

### IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

#### CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par 1,000	Prix par boîte
Gloria en boîtes de 6	600	\$7.20	\$12.00
Bouquet, en boîtes de 6	600	7.20	12.00
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	600	.....	.....
Derby, en boîtes de 6	600	7.20	12.00
Old Gold, en boîtes de 6	600	.....	.....
Guinea Gold, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
en boîtes de 20	500	.....	.....
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.70	14.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.40	14.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.70	14.00
Old Chum, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Gold Crest, en boîtes de 20	500	6.25	12.50
The Greys, en paquets de 20	200	3.30	16.00
en paquets de 20	200	8.00	16.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	200	3.30	16.50
en boîtes en carton de 20	200	3.30	16.50
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.83	16.50
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.13	16.50
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	250	5.00	20.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00

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

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

Prix sujets à changements sans avis.

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

Marque de fabrique



enregistrée

## LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs. cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

### TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

#### A fumer

BRIER,  
INDEX,  
BRITISH CONSOLS.

#### A chiquer

PRINCE OF WALES,  
CROWN,  
BLACK ROD, (Torquettes),  
NAPOLEON.

#### Agents des ventes:

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

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

W. C. MACDONALD REG'D.  
INCORPORATED  
MONTREAL



**PETITS CIGARES**

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

**TABACS A FUMER COUPES**

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

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

**TABACS A CIGARETTES**

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

**TABAC COUPE**

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

**TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS**

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

**TABAC A CIGARETTES DE WILLS**

Three Castles	La livre
	\$2.90

**TABAC A FUMER PLAYER**

Navy Cut	La livre
	\$2.90

**TABACS IMPORTES**

	La livre
Navy Mixture	\$2.90
TABACS A CIGARETTES PLAYER Navy Cut	\$2.90
TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH Pioneer	\$2.75

**TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER**

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

**TABAC DE MACDONALD**

Cnt Golden Bar	\$2.65
TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH Glasgow Mixture	\$2.70
TABAC A FUMER DE J. & F. BELL Three Nuns	\$3.60

**TABAC D'OGDEN**

St. Bruno	\$2.55
St. Julien	2.60

**TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER**

(en cartons de 1 livre)	
Westminster Sliced Plug	\$2.55

**TABACS A FUMER AMERICAINS**

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

**TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER**

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

**TABAC A PRISER**

National Tobacco Co., Limited	La livre
Copenhagen, par 8 de boîtes	\$1.95
Horseshoe, par 8 de boîtes	1.95

**TABAC COUPE**

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

**TABAC A CHIQUER NOIR**

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

**TRESSES**

Favorite	\$1.15
MicMac	1.15

**TABAC A CHIQUER CLAIR**

	La livre
Bobs	\$1.00
Empire Navy (Bars)	1.25
Old Kentucky (Bars)	1.25
Pay Roll	1.25
Pay Roll (Bars)	1.25
Stag (Bars)	1.08
Walnut	1.25

**TABAC A FUMER CLAIR**

Derby	\$1.08
Fire Chief	1.00
Master Workman (Bars)	1.20
Old Virginia	1.50
Pedro (2 cuts to the plug)	1.20
Rosebud (Bars)	1.15
Rosebud	.97

**TABAC A FUMER NOIR**

B.L.	\$1.18
Shamrock	1.08

**AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE**

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

JAMES GODDARD.

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

**M. le Marchand,**

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



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

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

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

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

*Faites votre cette publicité*

ECRIVEZ A LA

***Canadian Poster Company***

**Edifice Lewis, Montréal**

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

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 31 décembre 1919.

Il n'y a pas de changement à enregistrer sur le marché local des porcs vivants. Les offres ont été peu considérables et il y a eu une demande continue de la part des acheteurs locaux et des ventes de lots de choix ont été faites de \$16.50 à \$16.75 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, la plus grande partie de ces ventes étant faites au dernier chiffre ci-dessus mentionné. Le ton du marché pour les porcs abattus était plus ferme avec une demande améliorée par suite de la température plus froide que nous avons actuellement, et des ventes de porcs légers abattus à la campagne ont été faites de \$22.50 à \$23, et lourds de \$20 à \$21, tandis que le stock frais tué à l'abattoir de la ville s'est vendu à \$24.50.

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Le marché des viandes fumées et préparées n'offre aucun changement digne de mention, les prix sur toutes les lignes restent stables avec un commerce raisonnable passant pour le marché local et celui de la campagne et des ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites à 35c la livre; de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et lourds à 32c. Le bacon à déjeuner ordinaire s'est vendu 40c; le Windsor de choix de 42c à 45c, et le bacon désossé Windsor à 45c.

Un bon commerce est rapporté pour le lard, et le marché a été actif avec des ventes de saindoux canadien pur de 29c à 30c la lb. en seaux de bois de 20 lbs et à 28c en tierces.

## LE MARCHÉ DES PORCS MONTE; LE BOEUF PLUS CHER AUSSI

Viandes fraîches — Bien que le marché des porcs ait été plus facile au cours de la semaine, il s'est affermi et des lots choisis se sont vendus de \$16.50 à \$17.75. Les porcs abattus de choix se sont vendus jusqu'à date \$25 le quintal, tandis que le porc abattu à la campagne se vend de \$1 à \$2 de moins.

Les prix ont considérablement monté pour les divers morceaux du boeuf, les bouvillons et les vaches se vendant plus chers. Les veaux de choix, aussi, se vendent plus chers. La demande sur le marché est très active.

Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	16.50	17.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 . . . . .	24.50	25.00
Abattus à la campagne . . . . .	23.00	24.00

### Porc frais—

Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.31	1/2
Longes (trimmées) . . . . .	0.36	
Longes (non trimmées) . . . . .	0.32	
Epaules (trimmées) . . . . .	0.25	
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.24	
Saucisse de ferme . . . . .	0.18	

### Boeuf frais—

(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière . . . . .	0.25	0.26
Quartiers devant . . . . .	0.15	0.16
Longes . . . . .	0.36	
Côtes . . . . .	0.25	
Chucks . . . . .	0.14	
Hanches . . . . .	0.19	
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . . . .	0.19	0.22
Quartiers devant . . . . .	0.12	0.14
Longes . . . . .	0.27	
Côtes . . . . .	0.22	
Chucks . . . . .	0.12	
Hanches . . . . .	0.18	
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22	0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . .	0.28	
Mouton, 45-50 lbs No 1 . . . . .	0.18	

## LES JAMBONS ET LE BACON MONTENT; LE PORC EN BARIL AUSSI

Viandes préparées — Les prix ont enregistré une hausse sur les jambons et le bacon, les changements se produisant graduellement, et le résultat logique de la baisse des prix des porcs vivants et abattus. La demande pour les deux lignes est de saison, bien qu'elle ne soit pas excessive. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Jambons—		
8-10 livres . . . . .	0.35	
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres . . . . .	0.36	
14-20 livres . . . . .	0.35	
20-25 livres . . . . .	0.30	
25-35 livres . . . . .	0.30	
Plus de 35 livres . . . . .	0.28	1/2
Bacon—		
Déjeuner . . . . .	0.39	
Windsor . . . . .	0.50	
Cottage roulé . . . . .	0.32	
Jambons Picnic . . . . .	0.27	
Porc en baril—		
Canadian short cut (brl)		
morceaux de 26-35 . . . . .	54.50	56.50
Dos clear fat (brl) mor-		
ceaux de 40-50 . . . . .	64.00	
Porc heavy mess (brl) . . . . .	52.00	
Boeuf plate . . . . .	30.00	
Boeuf mess . . . . .	23.00	
Porc engraisé aux pois . . . . .	53.00	

## LE COMMERCE SE FAIT A DES PRIX STABLES; LES VIANDES EN GELEE

Viandes en gelée — Les prix restent fermes sans changement pour les viandes cuites et en gelée, et bien qu'il n'y ait pas une demande considérable pour les diverses lignes, les

ventes sont assez bonnes pour la saison. La mince meat continue d'être stable et se vend très bien, et les prix sont fermement maintenus, surtout pour les meilleures qualités.

Nous cotons:

Tête en fromage . . . . .	0.14	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.55	
Langue de porc en gelée . . . . .	0.40	
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.32	
Veau et langue . . . . .	0.23	
Jambons, cuits . . . . .	0.46	0.49
Epaules, rôties . . . . .	0.44	
Epaules, bouillies . . . . .	0.44	
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.12	
Boudin, la lb. . . . .	0.12	
Mince meat, la lb. . . . .	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.24	
Bologne, la lb. . . . .	0.13	

## LE MEILLEUR BEURRE DE CRE- MERIE S'EST VENDU A L'ENCAN A 67c

Les arrivages de beurre hier ont consisté en 1326 paquets comparés à 2,174 pour le même jour de la semaine dernière et 233 pour la même date de l'an dernier. A la vente à l'encan faite au Board of Trade, 800 paquets furent offerts en vente, dont 515 paquets étaient du beurre de crèmerie frais de la meilleure qualité qui s'est vendu à 67c la lb., soit un déclin de 6<sup>7</sup>/<sub>8</sub>c la lb. comparé au prix obtenu le 1er décembre pour la même qualité de beurre. Il y avait également 285 paquets qui furent mis en vente, mais comme le prix n'était pas satisfaisant, aucune vente ne fut faite. A part ces offres, le marché a été tranquille et aucun commerce important n'est rapporté, la demande de toutes les sources étant plutôt limitée.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie . . . . .	0.67	0.67
Le meilleur courant . . . . .	0.62	0.64
Bon crèmerie . . . . .	0.65	0.66
Le meilleur de ferme . . . . .	0.62	0.63

## LE TON DU MARCHÉ DU FROMAGE EST STABLE

Les arrivages de fromage, hier, ont consisté en 170 boîtes, contre 808 boîtes pour le même jour de la semaine dernière, et 164 boîtes pour la date correspondante de l'an dernier. Le ton du marché reste stable, mais il n'y a pas d'amélioration dans la demande pour les approvisionnements de toutes les sources, et les affaires en général sont très tranquilles avec des cotations difficiles à donner dans le moment.

**PEU DE CHANGEMENT SUR LE MARCHÉ DU SAINDOUX**

Saindoux — Le marché n'offre pas de changement important à signaler et il se résume à une diminution du choix, le prix des tierces restant à 29c la lb. La demande est très active, vu que nous sommes à une époque où il se fait beaucoup de cuisine pour les fêtes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb. . . . .	0.29	
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.29½	
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.28½	
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.31	0.32

**LE CHOIX DES PRIX DE LA GRAISSE VÉGÉTALE DIMINUE**

Graisse végétale — Bien qu'il y ait peu de changement à enregistrer cette semaine sur le marché de la graisse végétale, le choix s'est rétréci un peu, par suite de la base plus facile qui régit le marché du saindoux. Les ventes sont satisfaisantes pour la saison.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb. . . . .	0.28	
Tinettes, 50 lbs . . . . .	0.28½	
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.28½	
Morceaux de 1 lb., la lb. . . . .	0.30	0.30½

**LA MARGARINE SANS CHANGEMENT; LES VENTES PEU CONSIDÉRABLES**

Margarine — Le marché de la margarine n'offre pas de changement notable. Les producteurs, en général, ne sont pas satisfaits de leurs ventes. Il semblerait que, quoique le prix du beurre monte continuellement, la margarine ne se vend pas autant que l'on s'y attendait. Les prix sont sans changement, les meilleures qualités, en morceaux, se vendant 38c et 39c la livre.

Nous cotons:

Margarine—		
En morceaux, suivant la		
en qualité, la lb. . . . .	0.37	0.39
En tinettes, suivant la		
qualité, la lb. . . . .	0.31	0.34

**LE MARCHÉ DES OEUFS EST FERME**

Il n'y a pas de changement important à signaler sur le marché des oeufs. La demande de la part des épiciers et des autres commerçants pour de petits lots pour répondre aux besoins immédiats est bonne, et un commerce actif a été passé dans le gros pour les meilleures qualités.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais . . . . .	0.80	0.90
Choisis . . . . .	0.65	0.65
No 1 . . . . .	0.57	0.58
No 2 . . . . .	0.53	0.55

**LE MARCHÉ DES VOLAILLES EST ACTIF**

Le seul changement d'importance à signaler sur le marché des volailles préparées a été une autre avance de 1c la lb. dans les prix des dindes, par suite de la demande croissante continuellement pour ces oiseaux, et des ventes de lots de choix ont été faites de 52c à 53c la lb., et pour ceux de qualité inférieure à 51c. Les stocks des autres lignes ont été suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix restent fermes. En somme, le marché est actif et il se fait un gros volume d'affaires, par suite de l'approche de la saison des fêtes.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix . . . . .	0.52	0.53
Bonnes . . . . .	0.51	0.51½
Ordinaires . . . . .	0.50	
Poulets:		
Choix . . . . .	0.33	0.35
Bons . . . . .	0.30	0.32
Ordinaires . . . . .	0.25	0.29
Oies . . . . .	0.30	0.32
Canards . . . . .	0.38	0.42

**LE COMMERCE DU POISSON EST AIDE PAR LES JOURS DE JEUNE**

Poisson — L'approche des jours de jeûne, dans cette partie de la province de Québec a contribué à améliorer la demande pour les diverses variétés de poisson et l'on fait rapport que le commerce est actif. Les prix de quelques-unes des variétés de poisson frais et gelé, tel que le haddock, la morue, etc., ont été un peu plus faciles. Les huîtres et les crevettes, le poisson fumé et préparé sont en demande active et les prix restent stables.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock . . . . .	0.07	0.07½
Morue, tranchée . . . . .	0.11	0.12
Morue pour le marché . . . . .	0.07½	0.08
Carrelets . . . . .	0.08	0.10
Crevettes . . . . .	0.45	
Homards vivants . . . . .	0.40	
Saumon (B.C.), la lb,		
rouge . . . . .	0.30	
Maquereau . . . . .	0.17	
Poisson blanc . . . . .	0.16	

Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.11	0.12
Filets . . . . .	0.17	0.18
Bloaters, la boîte . . . . .	2.50	
Kippers . . . . .	2.35	2.50

Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	
Flétan, de l'Ouest . . . . .	0.20	0.21
Flétan, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock . . . . .	0.07	0.07½
Maquereau . . . . .	0.15	0.16
Doré . . . . .	0.15	0.18
Morue en tranches . . . . .	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.24	0.25

**Poisson salé**

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs . . . . .	21.00	
Morue, No 1, médium, bri		
de 200 lbs . . . . .	20.00	
Morue No 2, bri de 30 lbs . . . . .	18.00	
Pollock No 1, bri de 200		
lbs . . . . .	15.00	
Morue, sans arêtes (bo-		
ttes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20	
Morue, sans arêtes, (car-		
tons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.20	
Morue (Ivory), morceaux		
de 2 lbs, boîtes de 20		
lbs . . . . .	0.18	
Morue, sans arêtes (2		
lbs) . . . . .	0.23	
Morue, en filaments (bo-		
ttes de 12 lbs) . . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, baril de		
100 lbs . . . . .	16.00	

**L'ÉPICERIE**

Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de \$12 les 100 livres. Le sirop anglais de Lyle a été réduit d'un dollar la caisse. La choucroute et la rhubarbe se vendent moins cher aussi. Les poudres aux oeufs et à flan se vendent plus chères. Le prix des pêches, gallon, a monté également. Une marque de flocons de blé se vend plus chère et il y aura bientôt une hausse d'enregistrée sur l'avoine en paquets. Le jus de raisin de Welch se vend 50c la caisse plus cher pour les grandes et les petites dimensions. Le Castoria a monté, de même la poudre d'ammoniaque. Le chocolat de Baker se vend 40c la livre pour les ¼s. La corde et la ficelle de coton ont subi une hausse. Les cafés de Rio ont baissé de deux centins et les meilleures variétés ont monté d'un centin. Le prix d'une ligne de soupe a été réduit, — celle de Snider. Le ton des peanuts est plus facile, mais en général, la ligne des noix est ferme. Les fruits secs sont actifs et fermes et des stocks arrivent chaque jour sur ce marché. Les pois pour bouillir sont très fermes et leur prix va probablement monter. Le tapoca est un peu plus facile. L'orge perlé et mondé, est plus ferme. Les ventes de fraises s'améliorent. En général, les marchés sont très actifs sur toutes les lignes.

**LA SOUPE SE VEND MOINS CHERE ET LA MELASSE EN BOITE MONTE**

Soupe, mélasse — Les prix de la mélasse en boîtes a monté. Voici les nouveaux prix pour la marque Domolco: Boîtes de 2 lbs, \$6 la caisse; 3 lbs, \$8.25; 5 lbs, \$6.80 et 10 lbs, \$8.65. La mélasse "Gingerbread", en boîtes, se vend aussi plus chère. Le No 2 se vend \$3.85 la caisse et le No 3, \$5.

Le prix de la soupe aux tomates Snider a baissé, les boîtes de 16 onces se vendant \$1.45 au lieu de \$1.85, son prix antérieur.

# Abbey's EFFERVESCENT SALT

*adresse à tous ses bons amis dans le commerce, les remerciements les plus chaleureux pour leur excellente coopération et leur envoi leurs meilleurs voeux de santé et de prospérité pour 1920.*



**The Abbey Effervescent Salt Co., Montréal**

**LA POUDRE A FLAN PLUS CHERE;  
LES FICELLES DE COTON  
A LA HAUSSE**

Poudre à flan, ficelle et corde — Une avance de prix est annoncée pour la poudre à flan et aux oeufs de la Marque Club, dont les boîtes de 6 onces sont cotées par un marchand de gros à \$1.25 la douzaine, et celles de 1 livre à \$3.

La corde de coton a monté de même que les ficelles de coton. Le nouveau prix pour la corde de coton de 3/16 pouce est de 78c la lb. et 77c pour les plus gros diamètres. Le prix des ficelles de coton a été considérablement augmenté aussi, 4c ayant été ajoutés aux pelotes de ficelles à 4 brins, mettant leur prix à 78c; les ficelles à 3 brins se vendent 74c et les cônes à 3 brins, 71c et à 4 brins, 75c.

**TOUS LES SUCRES SE VENDENT  
A PRESENT AU MEME PRIX**

Sucre — Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de \$12. La Canada Sugar Refineries a été la dernière à monter le prix de son sucre raffiné. Il n'y a pas grand chose d'important à signaler sur ce marché, à part que le ton est encore ferme. Les stocks ne sont

pas considérables, mais les marchands de gros reçoivent de fréquentes consignation, ce qui leur permet de faire des affaires satisfaisantes, si l'on compare la situation locale à celle de certains autres endroits du continent. Toutes les tendances portent vers la hausse.

Nous cotons:

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé . . . . .	12.00
Acadia, extra granulé . . . . .	12.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	12.00
Canada, extra granulé . . . . .	12.00
Dominion Cristal granulé . . . . .	12.00
Glacé, barils . . . . .	12.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	12.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	12.40
Glacé, 1 livre . . . . .	13.70
Jaune No 1 . . . . .	11.60
Jaune No 2 or . . . . .	11.50
Jaune No 3 . . . . .	11.40
Jaune No 4 . . . . .	10.55
En poudre, barils . . . . .	12.10
En poudre, 50s . . . . .	12.30
En poudre, 25s . . . . .	12.50
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .	14.00
En morceaux Paris, barils . . . . .	11.85
En morceaux 100 lbs . . . . .	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs . . . . .	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs . . . . .	12.25
En morceaux cartons 5 lbs . . . . .	13.00
En morceaux cartons 2 lbs . . . . .	13.25
Crystal Diamond, barils . . . . .	12.60
" " boîtes 100 lbs . . . . .	12.70
" " boîtes 50 lbs . . . . .	12.80
" " boîtes 25 lbs . . . . .	13.00

**LES PECHEES AU GALLON MONTENT; LA RHUBARBE BAISSE**

Conserves — Les caractéristiques du marché cette semaine sont une hausse du prix des pêches en boîtes et une baisse sur celui de la rhubarbe. Les pêches sont cotées actuellement à \$1.50 la douzaine. Il y a un bon mouvement des diverses lignes, si l'on considère la saison.

Nous cotons:

**CONSERVES DE LEGUMES—**

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s . . . . .	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s. . . . .	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes . . . . .	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax . . . . .	1.75	2.85
Fèves, Refugee . . . . .	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs . . . . .	1.00	1.25
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. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 2½s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s . . . . .	1.90	2.15
Tomates, gallons . . . . .	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.) . . . . .	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	4.00	4.00
Pois, standards . . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	2.00	2.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.87½	1.87½

Pommes de terre, Can. su-crées, boîtes 2 liv. . . . .	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .	1.35
Pois importés—	
Fins, caisse de 100, la caisse . . . . .	27.50
Extra fins . . . . .	30.00
No 1 . . . . .	23.00
No 2 . . . . .	20.00

**CONSERVES DE FRUITS**

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s. . . . .	2.40	2.45
Grosselles, noires, 2s. doz. . . . .	4.00	4.05
" gallon, doz. . . . .	16.00	
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. . . . .		
	4.75	4.80
Cerises blanches, sans noyau . . . . .		
	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz. . . . .	4.65	
Gooseberries, 2s (seaux) . . . . .	2.75	
Pêches, 20 onces, doz. . . . .	3.65	4.00
Pêches, No 2 . . . . .	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair) . . . . .	4.80	5.15
Poires, 2s . . . . .	4.25	4.50
Poires, 2½s . . . . .	5.25	
Poires, 2s (sirop clair) . . . . .	1.90	
Ananas (gratté et tranché) 2s. . . . .	3.60	
Boîtes plates, 1 lb., douz. . . . .	1.90	
Boîtes rondes, 2 lbs, douz. . . . .	2.30	
Boîtes, 2½s . . . . .	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie . . . . .	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s. . . . .	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s . . . . .	2.00	
Framboises, 2s . . . . .	4.50	4.60
Framboises, 2½s . . . . .		
Fraises, 2s . . . . .	4.65	

**POISSON**

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

Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse . . . . .	6.25	17.50
Sardines françaises . . . . .	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, douz. . . . .		
	6.50	
Clams (rivière), 1 lb., la douz. . . . .		
	1.90	

**LES PEANUTS PEUVENT BAISER; LE MARCHÉ EST ACTIF**

Noix — Les conditions actuelles du marché sont plus faciles pour les peanuts de la Virginie. Les fermiers semblent avoir plus de temps et être mieux disposés pour faire leurs livraisons, et les stocks sur le marché sont plus considérables.

La plupart des autres lignes sont fermes, et il y a une grande demande de toutes les sources pour des stocks. De récentes consignations de l'Orient et de New-York ont été considérables, et la distribution se fait sur une grande échelle.

**Nous cotons:**

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.30	0.35
Amandes (écalées) . . . . .	0.60	
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75	
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.26	
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.27	
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.23	0.30
Avelines Barcelone . . . . .	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) a lb. . . . .	0.35	
Peanuts (rôties) —		
Jumbo . . . . .	0.20	0.24
Fancy . . . . .	0.15	0.17
Extras . . . . .	0.12	0.14
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. . . . .	0.33	
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, poilles . . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60	
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples) . . . . .	0.23	0.25
Noix (écalées) . . . . .	0.80	0.82
Noix (espagnoles) . . . . .	0.33	

**LES MARCHES DES FEVES TRANQUILLES; LES POIS POUR BOUILLIR SONT RARES**

Pois et fèves — Le marché des fèves n'est pas très actif, et bien que les stocks soient suffisants pour les besoins immédiats, les approvisionnements en mains sont suffisants pour maintenir la base stable avec un ton ferme comme caractéristique. Les meilleures fèves blanches canadiennes se vendent de \$5.10 à \$5.40 le boisseau.

Le stock actuel des pois pour bouillir est, dit-on, insuffisant pour répondre aux besoins et, par suite, les prix sont sujets à monter considérablement. De fait, ils ont déjà commencé à s'affermir.

**Nous cotons—**

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main . . . . .		
	5.10	5.40
Japonaises . . . . .		
		5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité . . . . .		
	0.10	0.12
Lima, Californie . . . . .		
	0.17	0.20

**Pois—**

Blancs à soupe, le bois. . . . .	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs) . . . . .	
	7.25 8.00
Pour bouillir, le boisseau . . . . .	8.00 8.50
Japonais, verts, la lb. . . . .	0.10½ 0.11

**LES FRUITS SECS STABLES ET LE MARCHÉ EXCELLENT**

Fruits secs — Le commerce de l'importation est très satisfait, dans certains quartiers du moins, des grosses consignations récentes de pruneaux, abricots, pêches, raisins, etc., qui sont arrivées. Ces fruits nous arrivent meilleurs même que l'on s'y attendait. Les prix sont fermes et stables, et il n'y a rien dans le moment pour indiquer des déclinés dans les prix.

**Nous cotons:**

Abricots, fancy . . . . .	0.36
" de choix . . . . .	0.34
" slabs . . . . .	0.30
Pommes (évacuées) . . . . .	0.23½ 0.24
Pêches (fancy) . . . . .	0.28
Poires, de choix . . . . .	0.25 0.26
Pelures séchées:	
De choix . . . . .	0.26
Ex. fancy . . . . .	0.30
Limon . . . . .	0.45
Citron . . . . .	0.68
Raisin:	
En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb. . . . .	0.18 0.23
Muscateles, 2 couronnes . . . . .	0.16
" 1 couronne . . . . .	0.17½ 0.18
" 3 couronnes . . . . .	0.18 0.18½
" 4 couronnes . . . . .	0.19½ 0.20
Sans pepins de Calif., car-	
tons, 16 onces . . . . .	0.23
Corinthies, (loose) . . . . .	0.22 0.23
" grecs, 15 onces . . . . .	0.25
Epepiné, fancy . . . . .	0.17
15 onces . . . . .	0.21 0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet . . . . .	0.15½
Farcies, boîtes de 12 lbs . . . . .	3.25
En paquets seulement . . . . .	0.19 0.20
" Dromadaire (36-10 onces) . . . . .	0.19
En paquets seulement, Excelsior . . . . .	0.20
Figues (par couches) bo-	
îtes de 10 lbs, 2s, la lb. . . . .	0.40
" 2½s, la lb. . . . .	0.45
" 2½s, la lb. . . . .	0.48
" 3½s, la lb. . . . .	0.50
Figues blanches (70 bo-	
îtes 4 onces) . . . . .	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune . . . . .	
	0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces . . . . .	
	3.50
Figues espagnoles (12 bo-	
îtes de 10 onces) . . . . .	2.20
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s . . . . .	0.33
30-40 . . . . .	0.30
40-50s . . . . .	0.25 0.26
50-60s . . . . .	0.22 0.23
60-79s . . . . .	0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .	0.20
80-90 . . . . .	0.18½
90-100s . . . . .	0.17½
100-120s . . . . .	0.16 0.17





Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

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

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited



*"Argonne"*

UN

FAUX-COL

ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

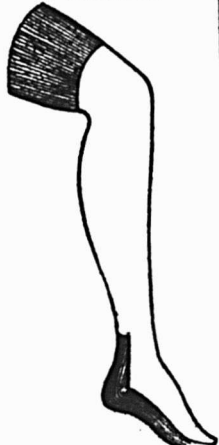
CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

## LES BAS CIRCLE-BAR POUR L'AUTOMNE 1920

FEMMES



ENFANTS



Nos représentants sont actuellement sur la route pour aller vous voir avec des échantillons de bas Circle-Bar pour l'automne 1920.

Par suite des heures de travail plus courtes et de la trouée faite en Australie par l'abattage d'un grand nombre de beaux moutons, des bas de cachemire bien faits et donnant satisfaction comme les Circle-Bar peuvent être rares --- par suite nous vous suggérons d'examiner avec soin ce qu'il vous faut, et de vous préparer à donner votre commande sur une base libérale lorsque notre représentant ira chez vous.

HOMMES



The Circle-Bar Knitting Co., Limited  
KINCARDINE, ONT.

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

Mercredi soir, le 31 décembre 1919.

Une liste entière de prix augmentés a été en vigueur au cours de la semaine dernière et par suite le marché a été fort. L'item important de la semaine a été les clous de broche ordinaire qui se vendent à présent \$5.25 le baril; les clous découpés se sont vendus \$5.35. Toutes les variétés de broche, y compris le fil barbelé, le fil à ressort en bobines et le fil ordinaire se vendent aussi plus chers. Les manches de hache, de pique et de traîneaux se vendent également plus chers. Le prix des vis à tête brillante et plate pour le bois a également monté. Le prix des bouteilles vacuum va probablement monter. Les outils pour hommes de chantier se vendent plus chers. Les tournes à gauche ont monté de 10 pour cent. Les divers coupelets des diverses variétés ordinaires, les coupelets plaqués de fantaisie, les vis à pentures sont à la hausse. Les serrures: pour cabinet, pupitre, tirolr, coffre, valise, etc., se vendent plus chères. Le prix de la broche à réparer les pneus, celui des fers à repasser, des cloches de porte, de la cire, des produits du plomb, de la soudure, du plomb en feuilles, du plomb wool et du plomb en saumon ont également augmenté. L'huile de charbon est ferme et une hausse ne serait pas surprenante. Les tôles galvanisées se vendent plus chères et les feuilles de zinc sont aussi cotées à un demi-centin de moins la livre. Les poêles monteront probablement bientôt. Les nouveaux escomptes ont été publiés pour les divers accessoires. Le fer et l'acier sont très fermes, mais sans changement. Les ficelles de coton et de jute ainsi que les câbles sont à la hausse. Le fer-blanc, le spelter, l'antimoine et le plomb en saumon ont tous monté et le ton général des métaux en lingots est ferme. Il y a peu de promesse de soulagement sous le rapport de prix plus modérés pour les commodités de quincaillerie.

## LES DIVERS MANCHES A LA HAUSSE; LES FEUILLES DE ZINC PLUS FORTES

Manches, zinc en feuilles — Des avances sont en vigueur pour les manches divers: pour haches, piques et manchons de traîneaux. Ces trois derniers modèles ont monté d'environ 12½ pour cent.

Le zinc en feuilles, sous l'influence de la fermeté du spelter, a monté d'un demi-centin la livre.

## LES OUTILS DE CHANTIER A LA HAUSSE; LES BROCHES D'ACIER A PNEUS, 10%

Outils pour hommes de chantier, broches — L'escompte, sur les outils de chantier de la marque Pink, a été changé. Leur prix ayant été augmenté.

Les broches d'acier de la marque Lufkin ont monté d'environ 10 pour cent.

## LES VIS BRILLANTES PLUS CHERS; LES MANCHES; LES BOUTEILLES "VAC"

Vis, bouteilles vacuum — Les vis brillantes à tête plate se vendent plus chères par suite d'un changement de l'escompte de 75 pour cent et de 72½ pour cent pour les têtes rondes brillantes. Celles en cuivre se vendent au même prix.

Une hausse est éminente pour les bouteilles Vacuum, dit-on, et elle sera probablement en vigueur au premier de l'an.

## LES COUPELETS ORDINAIRES AINSI QUE LES PENTURES PLUS CHERS

Coupelets, pentures — Les modèles ordinaires de coupelets se vendent plus chers par suite d'une révision des escomptes. Il s'agit ici de la série "800", et la moyenne de l'augmentation est de 10 à 15 pour cent.

— Les pentures se vendent aussi plus chères: l'escompte actuel étant de 12½ pour cent. Les pentures à vis ont également monté: l'escompte dans le moment étant de 15 pour cent.

## LES CADENAS ET LES FERS A REPASSER PLUS CHERS

Cadenas et fers à repasser — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les cadenas de la marque Eagle ainsi que pour les serrures pour coffres, boîtes à argent, placards, tiroirs, malles et valises de la même marque.

Les fers à repasser de Mme Potts ont monté à \$2.25 pour le No 50 et à \$2.05 pour le No 55.

## LES CLOCHES DE PORTE; LES PENTURES; LES COUPELETS SPECIAUX A LA HAUSSE

Quincaillerie de tablettes — Les prix sont plus élevés pour la quincaillerie de tablette, les cloches de porte, les coupelets plaqués de fantaisie ainsi que la quincaillerie à cabinet, y compris les boulons, les agrafes, les

ressorts de porte, les poignées, etc. Le changement comporte une avance d'environ 10 pour cent. Dans plusieurs cas, dès que les marchands de gros font des changements, leur exemple est suivi par d'autres avec le résultat que le ton est fortement à la hausse.

## LES CLOUS ET LA BROCHE A LA HAUSSE; LES LIGNES ORDINAIRES; LE FIL BARBELE

Clous et broche — Une avance de 25c le baril pour les clous de broche est actuellement en vigueur, et cette hausse met la base du prix à \$5.25, soit une augmentation de 35c le baril.

Bien que cette avance semble répondre au besoin du commerce pour quelque temps, il y a des indications que des prix plus élevés seront en vigueur après le premier de l'an. Le marché continue d'être fort.

La broche galvanisée ordinaire, le fil barbelé ainsi que le fil à ressort, en spirales se vendent plus chers dans certains quartiers. Les prix actuels du fil barbelé sont: pour les "Catch weights", les 100 lbs, \$5.90; les rouleaux de 80 tiges, 2 x 5 pieds, le rouleau, \$4.71; 4 x 6, \$5.10 et 4 x 4, \$5.53.

## LA BASE EST STABLE POUR LE CABLE; LE COTON EST FERME

Câble et cordage — Les ventes du câble sont limitées pour la saison et la base reste sans changement. Les prix pour les diverses variétés sont les suivants: pur manille, la lb., base 31c; Beaver et manille anglais, 23c; et le sisal, 22½c.

Le ton pour tous les produits de la jute et du coton est encore ferme, les avances n'ayant pas cessé et tout indique que les marchés seront bientôt plus élevés.

## L'HUILE ET LA GAZOLINE FERMES; UNE HAUSSE POUR LA CIRE

Huiles, gazoline, cire — Il n'y a pas de changement notable pour l'huile de charbon ni pour la gazoline, mais le ton est ferme. Avec le marché des "Etats-Unis" plus élevé, des prix plus élevés pourraient être en vigueur ici. La gazoline à moteur se vend 33c, tandis que l'huile de charbon, suivant sa qualité, est cotée à 22-25c le gallon. LES PRIX DES PRODUITS DU PLOMB ONT AUGMENTE

Produits du plomb — Une autre avance sur certains produits du plomb, en plus des augmentations en vigueur depuis la semaine dernière, viennent d'être publiées. Le plomb

"wool" est coté à la hausse à 15c la lb., et les diverses variétés de soudure sont beaucoup plus fermes, avec des prix à la hausse pour la plupart, la qualité garantie étant cotée à 40c la livre. Le mouvement est très satisfaisant pour la saison.

Nous cotons:

Tuyau de plomb . . . . .	0.13½
Rebuts de plomb . . . . .	0.14½
Courbes et trappes en plomb.	
5%	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.15
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb.,	
pied carré, la lb. . . . .	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs,	
pied carré . . . . .	0.11½
Feuilles coupées, ¼c extra et	
feuilles coupées à la dimen-	
sion, ¾c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.40
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.38
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.35½
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.32½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60 . . . . .	0.37
45-55 . . . . .	0.31½
50-60 . . . . .	0.42½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.10½
Zinc en lots brisés . . . . .	0.17

**LA RARETE DES TOLES EST MANIFESTE; DES AUGMENTATIONS**

Plaques et feuilles— Aucun seulement ne s'est produit sur le marché en ce qui concerne les stocks de feuilles d'acier et le commerce est de nouveau plus cher cette semaine. On attend des feuilles anglaises ici en quelques semaines et plusieurs centaines de tonnes ont été ordonnées. Des qu'elles seront arrivées, des stocks seront disponibles. Cela veut dire que les taux de l'hiver seront très élevés et que par suite les prix suivront leur exemple. Les feuilles anglaises cotées ici se vendent 25c plus chères que la semaine dernière.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10 . . . . .	5.90	6.20
Calibre 12 . . . . .	5.95	6.25
Calibre 14 . . . . .	6.00	6.30
Calibre 16 . . . . .	6.10	6.40
Calibre 18-20 . . . . .	6.55	6.70
Calibre 22-24 . . . . .	6.70	6.75
Calibre 26 . . . . .	6.70	6.80
Calibre 28 . . . . .	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

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

Tôle anglaise:

Calibre 28 . . . . .	10.25
Calibre 26 . . . . .	10.00
Calibre 24 . . . . .	9.40
Calibre 22 . . . . .	9.05
Calibre 18 et 20 . . . . .	8.85

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

**LES POELES A LA HAUSSE; NOUVEAUX ESCOMPTES POUR LES ACCESSOIRES**

Poêles et accessoires — Des prix plus élevés deviendront probablement en vigueur, disent les manufacturiers. Le marché est très fort, et avec la difficulté que l'on a à se procurer la matière première, le coût de la main-d'oeuvre plus chère, des hausses ne peuvent être longtemps différées.

De nouveaux escomptes sont annoncés pour les diverses variétés, les changements étant faits au moment même où les rapports sont envoyés à l'imprimeur. Les augmentations sont variées. Elles varient de 5 pour cent à environ 15 pour cent, pour les articles émaillés, en cuivre, en tôle de fer, retamés, bidons à lait, à crème, etc. Ceci est le résultat direct des récentes avances faites pour les plaques, la rareté et le prix élevé continué de ces articles, sans compter le coût plus élevé de la fabrication. Tout cela rend le ton très fort aux avances.

**LE MARCHE DU FER ET DE L'ACIER EST TRES FERME**

Fer et acier — Conformément à plusieurs commodités basiques, les prix du fer et de l'acier sont fermes. Le mouvement des stocks au commerce continue d'être bon pour la saison, et il y a un approvisionnement suffisant pour répondre aux besoins du commerce.

Nous cotons:

Acier doux . . . . .	4.05
Acier à machinerie, fini fer . . . . .	4.10
Fer de Norvège . . . . .	12.00
Acier à ressort . . . . .	5.00
Acier à pneus . . . . .	4.25
Acier à bandes . . . . .	4.05
Acier à outils Black Diamond,	
la lb. . . . .	0.22
Acier fondu Black Diamond,	
la lb. . . . .	0.22
Fer ordinaire en barre, les	
100 lbs . . . . .	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .	4.90

**LA PLUPART DES METAUX EN LINGOTS SE VENDENT PLUS CHERS**

Métaux en lingots — Un ton fort a été manifeste sur toutes les lignes durant la semaine, surtout pour le plomb, le fer-blanc et autres produits similaires.

Cuivre — Ce métal est plus fort, bien qu'il n'y ait pas de changement notable à enregistrer, les prix restant à 24c pour la fonte et à 24½c pour l'électrolytique.

Fer-blanc — Les avances de Londres pour le fer-blanc ont été constantes et nombreuses. Le prix sur ce marché serait plus élevé n'eût été les taux favorables du change. Une avance a été faite à 62½c sur ce marché.

Plomb — Le prix du plomb est continuellement à la hausse, et les cotations ont été augmentées sur la plupart des marchés. Par suite d'une bonne demande le prix local est de 87½ à 9c la lb.

Spelter — On fait rapport que la demande est active et que les prix ont monté à 10¾ la lb.

Antimoine — Ce métal est un peu plus ferme avec la base chinoise à 11c la lb. et la variété anglaise à 11½c.

Aluminium — Il y a, dit-on, un peu de rareté sur ce marché. Prix: 32-33c la lb.

**LA PEINTURE**

Une légère hausse de prix a été faite sur l'huile de graine de lin, et il n'y a pas d'amélioration dans les stocks. Il est impossible de dire, dans le moment, quand la graine de l'Argentine arrivera. De l'huile anglaise a été reçue, et elle a été prise immédiatement par les manufacturiers qui ont dans le moment besoin de plus gros stocks d'huile pour la fabrication de peinture de l'hiver. La térébenthine est encore très ferme, et l'on a éprouvé de la difficulté à se procurer ce dont l'on avait besoin pour fins manufacturières. Le mastick et le blanc de plomb dans l'huile sont fermes, et il y a eu de grosses ventes sur place du premier et beaucoup de commandes ont été prises pour la dernière.

La vitre a monté au cours de la semaine, l'escompte sur la vitre en boîtes ayant baissé de 15 pour cent. La liste de prix pour les glaces est nette. Les vernis sont fermes par suite du coût élevé des gommes et de l'huile de bois chinoise. Les peintures préparées sont également très fermes. On parle d'une avance dans un avenir très rapproché pour les peintures murales. Les shellacs sont fermes.

**L'ON A REÇU UN PEU D'HUILE ANGLAISE; DE LEGERES AVANCES**

Huile de graine de lin — N'eût été le fait que de l'huile anglaise — en certaine quantité — est disponible dans le moment, les prix seraient plus élevés pour l'huile broyée ici, dit-on. Actuellement, \$2.50 le gallon est la base pour l'huile brute en baril simple, et les besoins des manufacturiers sont très lourds par suite d'une affluence de commandes de la part du commerce pour la peinture mélangée que l'on doit expédier à des dates futures. On dit que la graine de l'Argentine s'en vient, mais personne ne peut dire quand elle arrivera. Le ton est par suite, aussi ferme qu'il l'a été et aucune réduction de prix n'est probable sur le marché de Montréal,

Nous cotons:

Brute—		Gal. Imp.	
1 à 4 barils . . . . .	2.50	2.55	
1 à 9 barils . . . . .	....	....	
10 à 25 barils . . . . .	....	....	
Bouille—			
1 à 4 barils . . . . .	2.52½	2.57½	
5 à 9 barils . . . . .	....	....	

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

#### LA TERE BENTHINE BAISSÉ UN PEU DANS LE SUD

Térébenthine — Dans les centres producteurs du Sud un déclin d'environ trois cents a été fait au cours de la semaine, mais il n'y a pas d'amélioration dans l'approvisionnement et les stocks locaux sont petits. Les prix restent stables aux prix de la semaine dernière. La même difficulté que l'on a éprouvée à obtenir des stocks depuis plusieurs semaines est encore manifeste. Les besoins du commerce sont légers, mais ceux des manufacturiers sont considérables pour la saison. Les approvisionnements de résine ne sont pas faciles à obtenir, et les marchés sont très fermes. Certaines des variétés qui se vendent sont surtout difficiles à obtenir.

Nous cotons:

Térébenthine—		Gal. Imp.	
De 1 à 4 barils . . . . .	2.35	2.45	
Par petits lots . . . . .	....	2.65	
(Emballage extra)			

#### LA BASE DU MASTIC EST STABLE; LES DEMANDES TRÈS FORTES

Mastic — Des ventes plus considérables que jamais dans les annales du commerce sont rapportées par les cercles commerciaux. Ceci a grandement mis à contribution les stocks de matière première, le blanc et l'huile étant rares. Toutefois, la rareté n'a pas été grande et le commerce se procure des assortiments suffisants. La base continue d'être ferme sans changement.

Mastic Standard:

	5 tonnes	1 de 1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils . . . . .	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils . . . . .	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres . . . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres . . . . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

#### ON REMARQUE DE LA FORCE SUR LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile. — Bien qu'il n'y ait pas eu de hausse sur le prix du blanc de plomb dans l'huile, les avances continuelles du prix du plomb en saumon indiquent qu'il n'y aura pas de baisse de la hausse. Les commandes prises continuent d'être considérables, mais le commerce actuel est peu considérable. Les prix des 100 livres pour les variétés ordinaires sont les suivants: Par lots de cinq tonnes, \$16.50; lots d'une tonne, \$17.00 et en plus petite quantité qu'une tonne, \$17.35.

#### LES PRIX DES VITRES AUGMENTENT; LE STOCK TRÈS RARE

Vitre. — Des avances sont en vigueur sur les vitres et les glaces, minces et épaisses. Le marché a été très fort depuis quelque temps, et des augmentations, bien qu'elles ne soient pas actuellement prévues par suite de la probabilité de l'arrivée en plus grande quantité des vitres de Belgique, ont été faites, en partie parce que ces consignations n'ont pas apporté assez de vitres pour remédier à la rareté. Comme question de fait, certains marchands n'ont pas de vitre de 20 onces dans les grandes dimensions; d'autres n'en ont pas de plus de 22 pouces.

## Ils résistent à "l'usure"

Essayés une fois — L'on en veut pas d'autres.

En 1920 il y aura une plus grande demande que jamais pour les produits canadiens. Les gants "Tapatco" sont canadiens. Inutile de vendre des marchandises importées, lorsque vous pouvez vous procurer un article canadien tout aussi bon.

Les gants "TAPATCO" sont faits pour résister à l'usage le plus dur. Les cultivateurs, ingénieurs, mécaniciens, hommes de chantiers et employés de chemin de fer, tous apprécient les gants TAPATCO.

Placez votre commande immédiatement chez votre marchand de gros.

GANTS ET MITAINES

# TAPATCO

REGISTERED TRADE MARK  
BRAND

MODELES—Gantelet, poignet en tricot et haut à bande.

EPAISSEURS—Épais, moyennement épais et légers.

MATERIEL—Bout en cuir, paume en cuir, mitaines et gants en Jersey tan, ardoise ou Oxford.



Il s'agit ici d'une ligne qui ne connaît pas de morte-saison — elle se vend tous les jours de l'année et donne des amis et un profit à tous les marchands qui les prennent en stock. Nous fabriquons des gants pour n'importe quel travail à l'extérieur ou à l'intérieur. — Ce sont des gants qui sont reconnus partout comme étant d'une extrême qualité — des gants qui assurent satisfaction à celui qui les porte et des "commandes répétées" au marchand.

FAITS PAR LA  
**American Pad & Textile Company**  
CHATHAM, ONTARIO

## FIL A LACETS (COLLETS) EN LAITON

Un fil de laiton mou, calibres Nos 21, 22, 23 et 24, en rouleaux d'une once et de deux onces, le paquet pesant cinq livres.

L'automne apportera une forte demande pour le fil à lacets (collets). Commandez-en un approvisionnement assez à l'avance. Prix sur demande.

### AUTRES PRODUITS FOURNIS AUX QUINCAILLIERS

Clous	Broquettes	Vis	Boulons
Fil de fer à clôture	Poignées de portes	Crochets à chapeaux et à Paletots	Plombs
Blanc de Plomb	Fers à cheval	Mastic	Clavettes
	Ecrous		

## *The Steel Company of Canada Limited*

HAMILTON

MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton

Montréal

Toronto

Winnipeg

St-Jean (N.B.)

Vancouver

### LES MEILLEURES FOREUSES A TORSION

## MORROW

Canada.  
Ingersoll,

Faites d'acier Sheffield (Ang.) par la John Morrow Screw & Nut Co., Limited — une compagnie essentiellement canadienne.



Les foreuses Morrow sont garanties *tops a work* et elles perceront plus de trous avec moins d'affûtage.

Achetez de votre marchand de gros le plus proche, mais EXIGEZ LES MORROWS. Les marchands de gros recommandables ne vous donneront pas de contrefaçons.

Usine à Ingersoll, Canada.

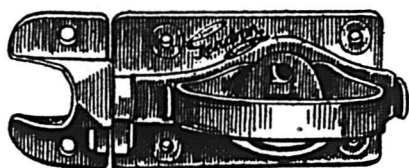
En gros seulement de  
F. BACON & CO., Agents,  
Montréal, Qué.



## Répond à la demande actuelle pour un Loquet de porte de Grange et de Garage

faisant l'affaire du détaillant et du consommateur

Un article de vente rapide et profitable. Fort, résistant, joli et commode, facile à poser sur n'importe quelle porte. Muni de deux poignées pour ouvrir ou fermer la porte des deux côtés. Les fermetures tiendront la porte ou la barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulon fait au tour. Garanti.  
Nous fabriquons aussi: Vélocipèdes, voitures "Express", autos pour enfants, charrettes et brouettes-jouets, quincaillerie et garnitures de salle de bain. Ecrivez pour avoir nos prix et des renseignements sur n'importe laquelle de nos lignes.



## The Gendron Manufacturing Company, Limited

rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

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

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

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.  
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

## UNE HEUREUSE ANNEE

à tous nos clients, tel est le voeu  
sincère de

JOHN LYSAGHT, Limited,  
Manufacturiers

NEW PORT, Wales et MONTREAL.

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue Saint-Paul Ouest  
MONTREAL.

## OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

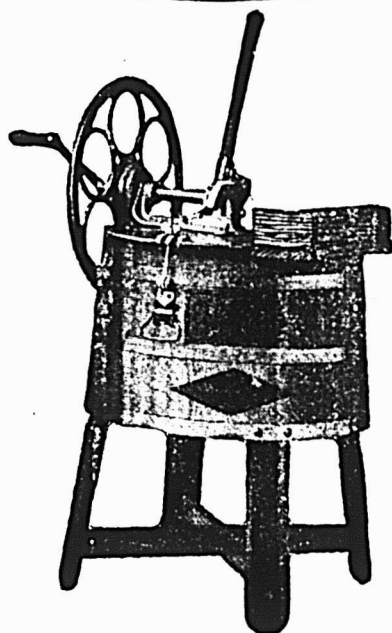
CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

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.

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

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

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

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

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

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

*La  
Maison  
de quincaillerie  
en gros la plus  
ancienne du  
Canada.*



“ OÙ  
vous avez du  
service ”

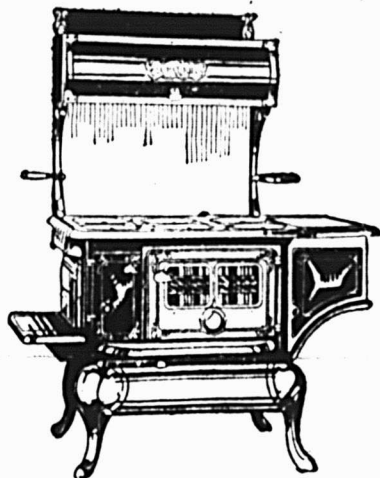
## POUR L'ANNÉE 1920

*Puisse l'année nouvelle apporter à tous les  
marchands de quincaillerie ainsi qu'à tous  
leurs employés tout le Bonheur qu'ils dési-  
rent et tout ce qui peut contribuer à accroi-  
tre leur bien-être et leur prospérité.*

**FROTHINGHAM & WORKMAN, LIMITED**

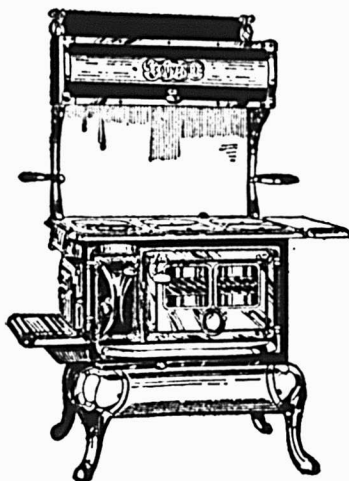
**199-203 rue St-Paul . . . . . MONTREAL.**

# RANGES SOUVENIR ET FOURNAISES NEW IDEA



AVEC RESERVOIR

Le Range Souvenir ci-dessus est d'un modèle nouveau et joli. C'est un poêle parfait pour cuire—Il est muni d'une porte de fourneau en verre permettant à la personne qui s'en sert de voir la marche de la cuisson. Le thermomètre indique le degré de la chaleur continuellement. Il est fini avec un tuyau émaillé blanc dans le haut. Il est muni d'un réservoir à eau. On peut acheter ce Range avec ou sans réchaud.



SANS RESERVOIR

Ce Range Souvenir donnera un service satisfaisant continu à la personne qui s'en sert. C'est un Range sur lequel on peut compter continuellement pour un chauffage uniforme et une cuisson constante. Ce Range est de vente populaire et il est vendu à un prix si modique qu'il est à la portée de toutes les bourses.

Les favoris depuis 75 ans chez le marchand et le client. Les marchands qui vendent des poêles et des fournaises choisissent leur stock avec certains faits en vue. Ils tiennent à plaire à leurs clients, à vendre un article garanti et à s'assurer d'un profit dans la transaction.

Nos poêles et nos ranges sont faciles à vendre. Ils sont le résultat d'années consacrées à les perfectionner d'une façon scientifique. Vous pouvez honnêtement proclamer à vos clients leurs qualités supérieures.

Les poêles Souvenir et les Fournaises New Idea sont économiques pour le combustible et le chauffage qu'ils donnent répond à toutes les demandes. Le cendrier profond et les grilles Duplex de la fournaise la rendent facile à conduire et à tenir propre. Les poêles sont compactes et jolis, avec des garnitures nickelées, des fourneaux munis de thermomètre. Ils sont parfois pour cuire et faire rôtir.

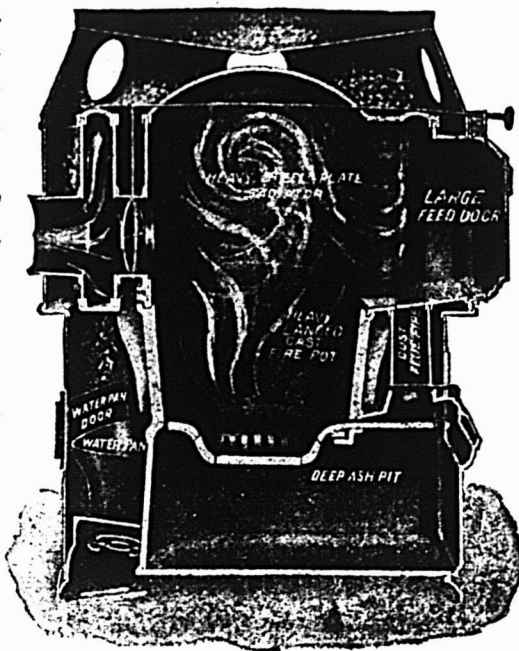
Les marchands d'un jugement sain et sagace apprécient les mérites des marchandises que nous fabriquons. L'on ne peut faire contre nos produits aucune réclamation justifiée. Ils vous laissent une belle marge de profit et chaque vente que vous faites vous amène une plus grande clientèle et une plus grande confiance à votre magasin.

Nos prix ainsi que notre catalogue vous seront envoyés sur demande, ou, si vous le préférez, un de nos voyageurs passera chez vous.

## FOURNAISE A AIR CHAUD NEW IDEA

Cette fournaise est parfaite pour le chauffage. La boîte à feu faite d'une seule pièce avec large rebords, ajoute une surface de chauffe trois fois plus grande. L'économie de la combustion du combustible fournie par les grilles Duplex New Idea (brevetées) qui gardent le machefer quelle que soit la dimension des morceaux. Un cendrier très grand empêche l'accumulation des cendres et le brûlement des grilles. Les fournaises New Idea sont garanties pour cinq ans.

Faites en 7 dimensions pour convenir à toutes les fins ou à n'importe quel édifice.



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 années de succès dans la fabrication.



# LE BALAI

## "THE BEAUTY"

# de SIMMS



est celui que  
tient à savoir toutes les  
ménagères.

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

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

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

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

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

Brosses à plancher.	Balais
Brosses à poêles.	Petits balais.
Brosses à chaussures.	Pinceaux à peinture.
	Blaireaux

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

## T. S. SIMMS & Co.

### LIMITED

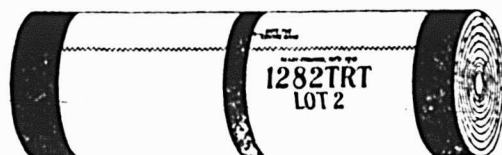
Fabricants depuis 54 ans des meilleurs balais et brosses  
Siège social: ST-JOHN, N. B.  
MONTREAL LONDON TORONTO

## PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX  
COULEURS NOUVELLES  
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX  
FINIS NOUVEAUX

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

## Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



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

## STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

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

## Entrons en Relations !

Plus vous la connaissez, plus vous serez convaincu que la

# PEINTURE RAMSAY'S

est la ligne logique qu'il faut tenir.

Les relations commerciales nous sont profitables à tous deux sous ce rapport: nous vous vendons la PEINTURE RAMSAY, et vous vendez la PEINTURE RAMSAY à vos clients, parce que c'est—

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

Ecrivez pour notre proposition mutuelle.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

# LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1856]

Capital et Fonds de Réserve \$9,000,000

Si le progrès légitime de vos affaires est entravé par le manque des capitaux nécessaires pourquoi ne pas consulter le gérant local de la Banque Molsons. Il pourrait vous conseiller quant aux meilleurs moyens d'obtenir l'argent requis et toute entrevue resterait absolument confidentielle.

**Edward C. Pratt,**  
Gérant Général.

# BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

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

## CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

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

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

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

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

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

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

## BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

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

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

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

## BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,  
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,  
Secrétaire.

M. M. LAROSE,  
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,  
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

# LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

Tél. Est 8865

# NANTEL & REMILLARD

Bois de sciage, brut et préparé, moulures de toutes sortes.

941 DeMontigny Est, coin Papineau, Montréal

Office: Tél. Bell St-Louis 6184.

Rés. Tél. St-Louis 6185

# MILLEN & FRERE

Marchands de bois de sciage de toutes dimensions, Beaver Board, Grains, Charbon, Bois de Corde, Etc.

1038 Boulevard Gouin, Montréal-Ahuntsic

# BANQUE D'HOCHELAGA

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.

291 Succursales et sous-agences en Canada.

41 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.*

# FINANCES

## LA DEPRECIATION DU DOLLAR CANADIEN

“Nous avons acheté comme des fous et avons payé n'importe quel prix: la dépréciation du dollar canadien devait venir un jour ou l'autre.” Ainsi s'est exprimé M. B. H. Cronyn au cours d'une discussion au sujet du taux du change avec les Etats-Unis.

“En temps normal, a-t-il ajouté, les achats aux Etats-Unis sont compensés par les exportations d'or. La dernière expédition de \$20,000,000, faite par le gouvernement devrait avoir pour effet d'améliorer quelque peu la situation, mais les Etats-Unis n'ont pas besoin d'or, ils ont tout ce qui leur faut sous ce rapport, tandis que le Canada et la Grande-Bretagne, qui ont envoyé ce métal précieux aux Etats-Unis en fortes quantités pendant la guerre, veulent maintenant en conserver le plus possible. Chaque pays doit avoir une réserve d'or comme garantie et il n'en existe pas encore assez en Canada pour pouvoir en expédier en quantité suffisante. Il faut absolument que notre or nous revienne.”

M. Cronyn est d'avis que le change sera toujours adverse aux petits pays voisins de nations plus fortes qu'eux. La raison en est que ces petits pays achètent des marchandises en grande quantité dans les pays voisins et qu'ils deviennent leurs débiteurs. Comparé aux pays d'Europe, le Canada est cependant en assez bonne position; le mark allemand par exemple est aujourd'hui lettre morte et il n'y a guère que la Suisse qui se maintient à la hauteur de la situation.

“L'argent, continue M. Cronyn est un article dont le prix est basé sur les règles ordinaires de l'offre et de la demande. L'intérêt sur l'argent n'est pas une partie de l'argent lui-même mais bien du paiement. New-York possède son marché pour les prêts à demande.”

M. Cronyn est d'avis que la seule conséquence du taux du change actuel sera de faire déboursier davantage aux consommateurs pour les marchandises qu'ils achèteront. La prime de 10 ou 11 pour cent sera simplement ajoutée aux prix de vente des articles importés des Etats-Unis et c'est le consommateur qui paiera cette prime. D'un autre côté il est probable que si ces taux sont maintenus, certains articles cesseront d'être importés. “Je me demande, dit M. Cronyn, pourquoi le gouvernement ne met pas l'embargo sur certains articles de luxe. La prime supplémentaire exigée actuellement tient lieu d'un tarif de protection, avec cette différence toutefois que le gouvernement n'en retire pas un sou.”

## POUR DEVELOPPER LE COMMERCE CANADIEN

Le gouvernement du Dominion a établi des crédits pour le commerce d'exportation, d'une valeur de \$156,000,000. La somme de \$50,000,000, avec l'Angleterre pour le bois du Canada; avec la France, la Belgique, la Roumanie et la Grèce, chacune \$25,000,000; et \$6,000,000, avec l'Italie.

Plusieurs groupes d'industries canadiennes se sont organisés pour le commerce l'exportation et l'association des manufacturiers canadiens en est venue à un accommodement avec la fédération des industries britanniques, afin d'augmenter le commerce entre la Mère Patrie et le Canada. Quelques centaines de canadiens représentant des maisons commerciales d'Angleterre et d'Ecosse ont formé une association canadienne des manufacturiers britanniques et ont établi des succursales à Toronto et Montréal. Bien que le but de cette association soit d'augmenter les importations britanniques au Canada, elle influencera le développement du commerce d'exportation. Déjà un grand nombre d'ordres des pays étrangers ont été reçus par l'association des manufacturiers de laine. Les manufacturiers canadiens de vêtements pour dames représentant 95 p.c. du commerce ont organisé une association d'exportation de vêtements pour dames et ont des représentants en Europe.

Depuis le 1er avril, la Cie canadienne d'exportation de biscuits, et confiseries a vendu à la Grande-Bretagne, seulement, des produits pour une valeur de \$1,000,000, tandis que la somme des exportations dans tous les pays pour les années fiscales 1913, 1914, 1915, 1916 et 1917 furent de \$27,112, \$43,996, \$82,752, \$75,206 et \$113,187, respectivement.

## LE COMMERCE DES ETATS-UNIS EN NOVEMBRE

Le total des exportations et des importations a atteint pour le mois de novembre des chiffres qui n'ont été dépassés qu'une seule fois dans le passé. Le département du commerce a, en effet, annoncé que la valeur des exportations est de \$741,000,000, comparativement à \$632,000,000 au mois d'octobre et \$532,000,000 au mois de novembre 1918, tandis que la valeur des importations se présente à \$429,000,000, contre \$402,000,000 en octobre et \$251,000,000 en novembre 1918. Pour les onze premiers mois de cette année les exportations se totalisent à \$7,242,000,000 et les importations à \$3,528,000,000, laissant une balance favorable du commerce qui se présente à \$3,714,000,000, soit \$1,000,000,000 de plus que pour la période correspondante de l'année précédente.

## Assurances et Cartes d'Affaires

**Assurance Patronale**

Manufacturiers,

**Entrepreneurs, Commerçants**

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

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1637.

J. C. GAGNE,  
Directeur-Gérant.

**LA PRÉVOYANCE**

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

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs  
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL  
Téléphone MAIN 3701-9  
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

**ASSURANCE  
COMMERCIALE**

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

S'adresser pour tous  
renseignements à la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance  
**Mutuelle du Commerce**

Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57  
DEPOT AU GOUVERNEMENT . . . . . \$89,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Solide Progrès**

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

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

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

**WESTERN**

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

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

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,  
gérants conjoints.**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**Bureau Principal**

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

DIRECTEURS:

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

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.  
Spécialité: — Peiles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

Main 7089

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

129 St-Jacques, MONTREAL.

**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

# ASSURANCES

## ASSURANCE GRATUITE POUR LES EMPLOYÉS

Une maison de confiserie bien connue bat la marche au Canada

Les studios Laura Secord de Toronto et Montréal ont été les premiers à profiter du nouveau système d'Assurance par Groupes en faveur des Employés, système qui vient d'être introduit au Canada. Cette assurance-vie, confiée à la Metropolitan Life Insurance Co., couvre tout le personnel engagé dans la fabrication des bonbons Laura Secord.

L'assurance commence à \$500 et augmente de \$100 par année jusqu'à concurrence de \$1000.

Cette assurance pourvoit aussi à un service gratuit de garde-malade, ce qui est une caractéristique remarquablement avantageuse de ce système.

Toutes les dépenses relatives à cette assurance sont payées par la Compagnie.

Bien que les studios Laura Secord aient la distinction d'avoir été les premiers à saisir les avantages de cette nouvelle forme d'assurance, il est tout probable que beaucoup d'autres compagnies ne tarderont pas à profiter de cette nouvelle forme de protection pour leurs employés.

## LA PREVENTION DES INCENDIES

Les moyens ordinairement conseillés pour prévenir les incendies sont au nombre de quatre. à savoir, mesures préventives, limites fixées, constructions à l'épreuve du feu et services d'incendie. Aucun de ces moyens, cependant, ne saurait à lui seul prévenir une conflagration, et les statistiques démontrent qu'ils ont manqué leur but dans presque tous les cas.

La prévention des incendies a pour but d'en réduire la possibilité. Cependant, les trop nombreux désastres, provenant de causes inconnues et triviales, paraissent devoir enlever tout espoir de parvenir à contrôler les conflagrations par de simples méthodes préventives. On a déjà démontré, qu'en moyenne, un seul incendie sur 20,000 se développe au point de devenir une conflagration. Ce seul incendie est le problème qui exige une solution. Si, par des mesures préventives, on a réussi au Canada à réduire les incendies à 100 par année, rien ne nous assure qu'une conflagration ne résultera pas de ce nombre. Tout dépend de la localité où le feu se déclare et du caractère des environs. Lorsque, il y a quelques années passées, une petite

maison de bois de Hull, Qué., prit feu, elle n'en causa pas moins la terrible conflagration dont Ottawa et Hull eurent à souffrir. Un feu du même genre qui se serait déclaré sur une ferme isolée, dans un district rural, aurait été aussi sérieux au point de vue de l'habitation où il aurait pris naissance, mais il n'aurait pas causé la destruction partielle de deux cités. Pour empêcher les conflagrations, par conséquent, les mesures préventives ne doivent pas seulement tendre à diminuer la possibilité des incendies, mais encore tenter de fixer des limites aux feux isolés qui pourraient se déclarer.

## COMBATTRE OU PREVENIR L'INCENDIE

A l'exception de Londres, Paris et Berlin, les villes européennes ne sont guère pourvues d'appareils perfectionnés pour combattre les feux. On a préféré dépenser de l'argent à surveiller la construction et l'entretien des édifices. Le Canada, par contre, s'est muni de ce qu'il y a de plus perfectionné et de plus effectif sous ce rapport. Les équipes de pompiers, les pompiers et les accessoires des Etats-Unis sont incomparablement supérieurs à ceux des autres pays. La mentalité canadienne diffère essentiellement de celle des peuples d'Europe. Le public canadien ne conçoit pas que prévenir vaut mieux qu'éteindre. Il s'ensuit que le maintien annuel du service des pompiers coûte, en moyenne, \$1.43 per capita, les pertes causées par le feu atteignent le chiffre de \$2.96 per capita et les primes d'assurance \$1.18, dépenses qui ne sont respectivement que de 21 cents, 71 cents et 26 cents, dans les pays d'Europe.

## LANTERNES ET FEUX

En septembre, on rapporte que trente-cinq cultivateurs ont vu leurs granges détruites par le feu avec tout le contenu. Leur travail de la saison est perdu ainsi qu'une grande quantité de produits alimentaires.

Voici bientôt la saison des jours plus courts où les cultivateurs sont obligés de se servir de lumière pour leur travail du matin et du soir aux alentours des bâtiments. Il est beaucoup plus prudent d'avoir des tablettes permanentes ou des consoles pour y déposer la lanterne. Une lanterne est sujette à tomber et lorsqu'un commencement d'incendie se déclare dans une grange il est presque impossible de l'éteindre. Un peu de soin peut prévenir la perte des économies de toute une vie.

Tél. Est 8663

**HECTOR PIQUETTE**Marchand de peinture, ferronneries, etc.  
Entrepreneur-Peintre.

292 rue Wolfe, MONTREAL.

Tél. Bell Est 1927

**O. HOGUE & CIE**PLOMBIERS ET COUVREURS  
En Tôle, Gravois, Métal, Ardoise, Etc.  
Couvrages Garantis et à prix modérés.526 rue Maisonneuve, MONTREAL.  
Près de la rue Ontario.

Tél. Est 7963

AIR GRATIS

**J. ART. MAILHOT**Réparation de Pneus d'automobiles et accessoires.  
Ouvrage exécuté par des experts.902 DeMontigny Est, MONTREAL.  
Coin Champlain

Tél. Est 4410. Rés. 1373 rue St-Hubert, Tél. St-Louis 9905

**P. A. ASSELIN**

Manufacturier et marchand de fourrures.

632 rue Dorchester Est, MONTREAL.

Tél. Lasalle 1606

**H. PEPIN**Marchand de chaussures et valises, etc.  
Réparages faits avec soin.

569 rue Ontario, près Lasalle, Maisonneuve.

Tél. Main 2709

**P. E. BROWN**

IMMEUBLE

P. Deslauriers, gérant.

97 rue St-Jacques, MONTREAL.

Tél. Est 4880

**J. A. JANELLE**

Pâtisserie de choix, gâteaux de noces, une spécialité

442, rue Ontario Est, MONTREAL.

Tél. St-Louis 4378

**NORBERT LEVEILLE**Patins-Automobiles et Hockey. Réparation de traînes  
sauvages. Patins posés et aiguisés.

441 Duluth Est, MONTREAL.

**Z. HOTTE**

RESTAURANT ET EPICERIE

Dépôt de lait, crème et beurre. Légumes de choix.  
Tabac, Cigares, Cigarettes, Etc. Etc.  
Liqueurs douces. Articles d'école.  
Bonbons et chocolats de toutes sortes.

622 rue Panet, MONTREAL.

Tél. Lasalle 1192

**O. DAOUST**

BOUCHER-EPICIER

Viandes et Légumes de choix.

177 Lafontaine, coin 4ième Avenue,  
MONTREAL.

Tél. Est 3476

**J. H. DURAND**

BOUCHER

Viandes de premier choix, Boeuf, Lard, Agneau, Volailles.  
Beurre, Fruits, Légumes, Epiceries, une spécialité.850 Lafontaine, coin Maisonneuve,  
MONTREAL.

Tél. Est 799—4928

**KERHULU & ODAU**

LA PATISSERIE FRANCAISE

Restaurant — Tea Room

Glaces, Sorbets, Petits Fours, Chocolats et Bonbons.  
Spécialités pour Banquets, Mariages, Réceptions, Cuisines  
pour la Ville, Charcuterie Fine, Patés de  
Volaille et Gibier.

172-176 rue St-Denis, MONTREAL.

Casier Postal 2097

Fondée 1858

Tél. Victoria 395

**T. PREFONTAINE & CIE**

Bois de Sciage. Spécialité: Plancher de bois franc.

831 rue Charlevoix, MONTREAL.

Tél. Lasalle 2028

**J. A. BARITEAU**

EPICIER

Epicerie de choix. Granit, Aluminium, Etc.

59 rue St-Germain, MONTREAL.

Tél. Victoria 1414

**R. SENECAI**

EPICIER

Fruits et Légumes de choix.

280 rue Galt, VERDUN

Tél. St-Louis 1153

**DENIS FRERES**Ferronneries, Peintures, Vitres, Granit, Ferblanteries, Etc.  
Posage de vitre avec soin.

1284 rue St-Denis, MONTREAL.

Tél. Bell St-Louis 5644

**O. FOURNIER**

EPICERIE DE FAMILLE

Provisions de toutes sortes. Spécialités: Beurre, Oeufs,  
Fleur, Bonbons et Liqueurs.

92 Bienville, MONTREAL

# Northern Electric

## LA LAVEUSE ELECTRIQUE

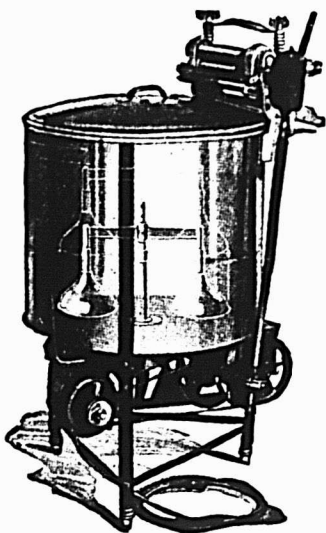
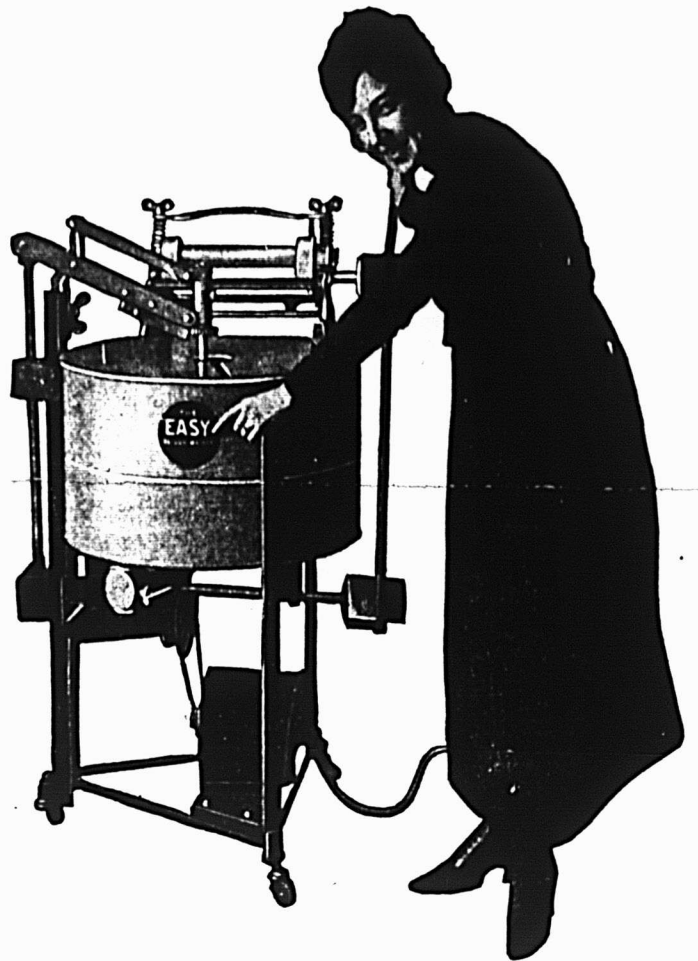
### "EASY"

*Tout ce que son nom implique !*

**FACILE A CONDUIRE:** Vous n'avez qu'à la raccorder à la douille ou au réceptacle, à placer le linge dans la cuve avec du savon et de l'eau; ensuite tirez le levier et votre lavage est commencé. Dix minutes après, ramenez le levier, enlevez le couvercle et votre linge est prêt à être essoré.

Placez le linge dans l'essoreuse et à l'aide du levier, l'essoreuse peut immédiatement être mise en mouvement, arrêtée ou faire le mouvement, arrêtée ou faire le mouvement contraire.

**FACILE A NETTOYER:** Il n'y a pas de coins où la saleté puisse se ramasser et la surface intérieure est aussi polie que du verre. Une soupape de retenue est placée dans le bas de la cuve pour que l'eau puisse être vidée ou rincée facilement.



LAVEUSE EASY  
MODELE "C"  
Montrant les pompes par le  
vide.

### LAVEUSE EASY MODELE "F"

**FACILE A COMPRENDRE:** Les deux leviers à l'intérieur de la cuve sont munis de pompes à faire le vide qui refoulent l'eau savonneuse à travers le linge faisant de cette manière sortir la saleté, sans l'usure et le travail dur de la planche à laver à l'ancienne mode.

La laveuse EASY est actionnée par un moteur de  $\frac{1}{8}$  H.P., protégé contre une surcharge par une courroie raccordée à la laveuse.

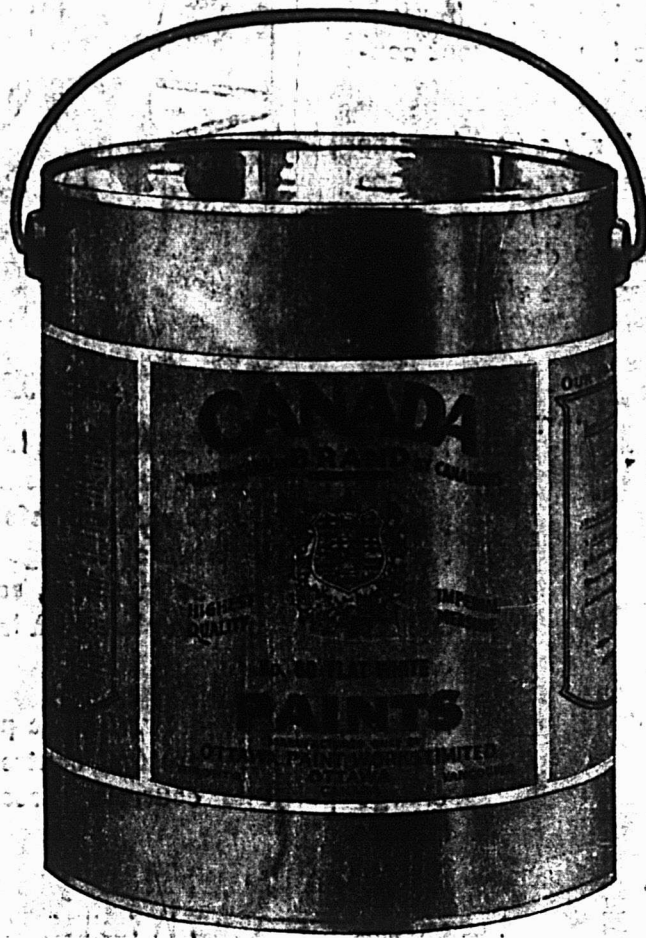
**FACILE A VENDRE:** Sa jolie apparence, sa construction pratique, la facilité, et le succès de sa mise en opération se voient immédiatement. La laveuse EASY est l'une des meilleures propositions de vente offertes au marchand aujourd'hui. Faites-les connaître à votre clientèle. Ecrivez à notre maison la plus rapprochée pour avoir notre attrayante proposition ainsi que notre brochure descriptive.

**Northern Electric Company**  
LIMITED

Montréal    Ottawa    London    Régina    Québec    Toronto    Winnipeg  
                  Calgary    Halifax    Vancouver    Edmonton

**PLUS HAUTE QUALITÉ**

**FAITE EN CANADA**



**OTTAWA PAINT WORKS Limited**

**OTTAWA**

SUCCURSALES

**MONTREAL**

**TORONTO**

**VANCOUVER**