

PRIX COURANT

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi, 16 avril 1920

Vol. XXXIII—No 16



La Qualité B-H

La Meilleure qui Soit Jamais Venue à la Ville

Le vieux dicton que "l'épreuve du pudding c'est de le manger" ne fut jamais mieux appliqué qu'à la qualité des Produits B-H.

Les marchands, grands ou petits, jeunes ou vieux, dans tout le Canada, se reportent avec satisfaction au jour où pour la première fois leur magasin devint les quartiers généraux B-H.

Les quincailliers, en général, vendent beaucoup de lignes leur rapportant une échelle variée de profits — mais ceux qui sont les mieux placés pour en juger, admettent que la proposition d'agence B-H est la meilleure chose qui soit jamais venue à la ville.

PARCE QUE

Sous ne manufacturons que la meilleure qualité — nous faisons de votre magasin le principal centre d'approvisionnement de peinture de votre ville. — Nous vendons la peinture pour vous — par notre publicité étendue — et nous ajoutons ainsi considérablement aux profits de votre commerce.

CELA VOUS SEMBLE-T-IL BON ?

ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS

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

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

SOYEZ DANS L'ORCHESTRE

Vous contentez-vous d'être parmi la foule ou voulez-vous être un de ceux qui "font la musique"?

Il y a place pour vous dans l'orchestre—mais pas si vous vous contentez simplement d'y ETRE.

Soufflez dans votre trompe—ne vous occupez pas du voisin qui joue sa partie, soufflez dans votre trompe qui lance le son de: "Valeur, Service et Satisfaction".

Employez tous les moyens à votre disposition pour retenir l'attention et produire des résultats. Faites du bruit—si ce n'est pas de la musique, cela fera au moins connaître au public que vous êtes là pour le servir. Beaucoup de marchands "font du bruit" avec succès en se servant des cartons et pancartes attrayantes du Poli O-Cedar. Quelques détaillants progressifs consacrent tout leur étalage aux produits O-Cedar, car ils ont trouvé que cela payait d'exposer une seule ligne et que c'était "une bonne affaire" de s'en tenir à une ligne bien annoncée qui s'est implantée comme l'a fait O-Cedar.

Avec cette méthode quelques marchands de O-Cedar ont augmenté leurs ventes de cent pour cent. Faites-en l'essai et vous constaterez un changement étonnant dans votre écoulement — vous vous trouverez juste sur la voiture de l'orchestre avec le public applaudissant et répondant au son de votre trompe O-Cedar.

Channell Chemical Company Limited

TORONTO

L'O-CEDAR POLISH nettoye en même temps qu'il polit.

CLEANS AS IT POLISHES

O-Cedar
Polish

PAR PLATE



SERVICE — QUALITÉ

Le nom Par Plate a été choisi pour désigner un produit destiné à donner le maximum de service pour l'argent déboursé. Cette argenterie est scientifiquement dessinée pour offrir tous les avantages d'une bonne coutellerie de table à un prix modéré — elle fera l'affaire des gens qui ne peuvent acheter l'Argenterie Community, mais qui tiennent quand même à avoir un joli service de table. Vous n'avez pas à hésiter à recommander la Par Plate à votre clientèle.

Faite au Canada par la

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

NIAGARA FALLS, ONT.

Manufacturiers aussi de la fameuse Argenterie Community Plate.



Le Peintre Luxeberry dit :

"PREVENIR VAUT MIEUX QUE GUERIR. Il en coûte beaucoup moins d'éviter des erreurs de vernis plutôt que de les faire. Je ne prends jamais de chances. J'emploie toujours les vernis, émaux et teintures de Berry Brothers parce qu'ils me permettent de garantir de beaux effets d'un fini durable."

C'est cette efficacité de haute qualité qui rend les produits "BERRY" si bons à recommander et si faciles à vendre.

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

Les plus grands fabricants du monde de vernis et spécialités de peinture.

DETROIT, MICHIGAN. — WALKERVILLE, ONTARIO.

29 RUE LATOUR, MONTREAL, QUE.

Georgia Turpentine Company, distributeurs à Montréal.

Chaque cuillerée de Gazoline a une somme donnée de pouvoir! Ce pouvoir ou cette force est mieux développé par un

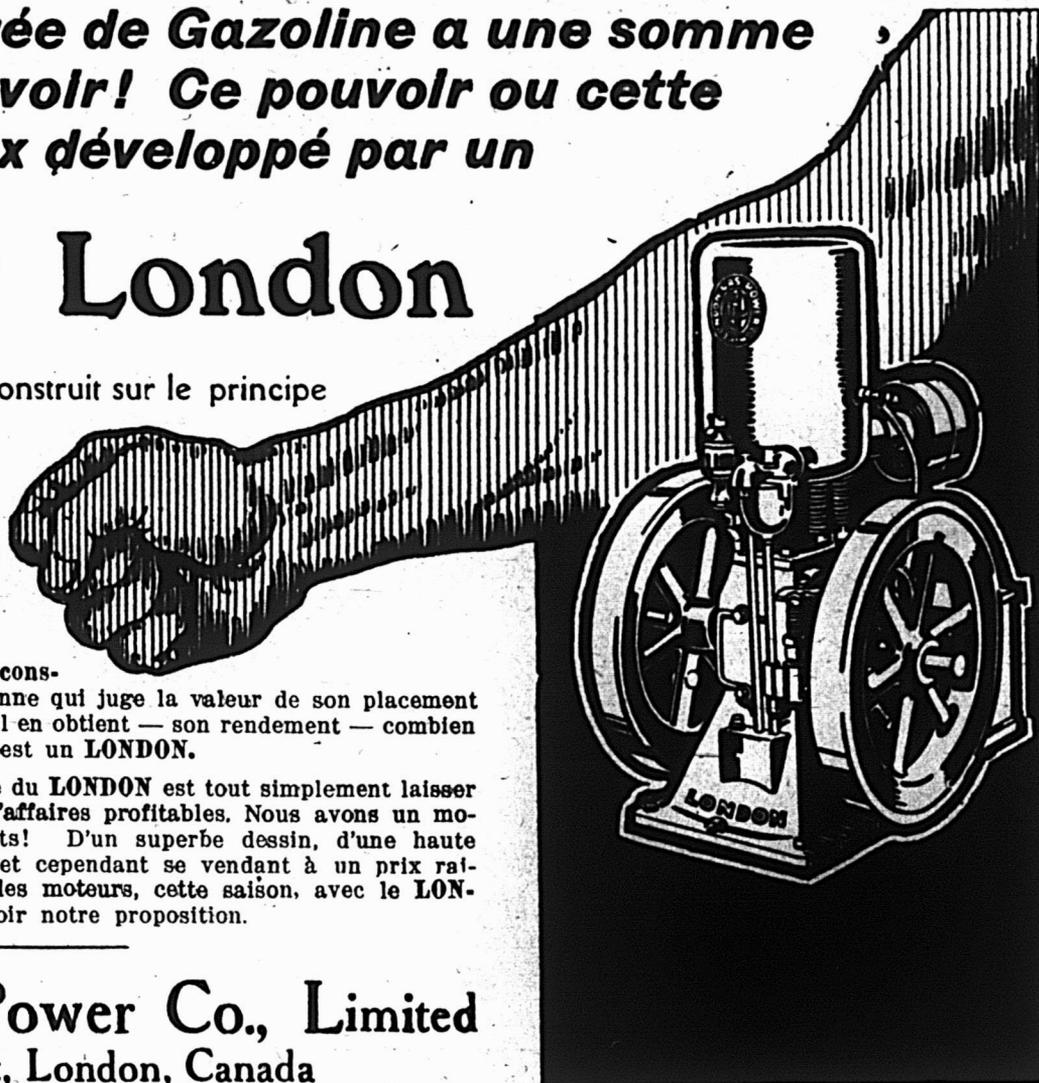
Moteur London

Le Moteur London est construit sur le principe que le moteur qui

fait le plus de travail avec le moins de combustible pendant le temps le plus long

doit être dessiné correctement et construit correctement. Pour la personne qui juge la valeur de son placement d'argent dans un moteur par ce qu'il en obtient — son rendement — combien de temps il dure, le choix logique est un LONDON.

Différer de s'assurer l'agence du LONDON est tout simplement laisser aller chez son voisin un bon lot d'affaires profitables. Nous avons un moteur qui conquiert tous les clients! D'un superbe dessin, d'une haute qualité, d'une marche impeccable et cependant se vendant à un prix raisonnable. Contrôlez la clientèle des moteurs, cette saison, avec le LONDON. Ecrivez à présent pour avoir notre proposition.



London Gas Power Co., Limited
31 York Street, London, Canada

RELIABLE

TRADE MARK

Avez-vous des répétitions d'ordres pour les batteries ?

Vous en aurez si vous avez toujours en stock des batteries RELIABLE. Vos clients demandent aujourd'hui ce qu'il y a de meilleur. Des batteries "RELIABLE" possèdent cette qualité nécessaire pour créer la satisfaction du client et assurer la répétition des ordres.

Les batteries "Reliable" ne peuvent manquer de plaire. Et quand vous plaisez à vos clients vous établissez fermement votre commerce. Chaque batterie "RELIABLE" est faite avec des matériaux choisis avec le plus grand soin et éprouvée trois fois avant d'atteindre vos clients.

Un autre avantage des batteries "RELIABLE" qui ne manque jamais de vous procurer la répétition d'ordres est le **GRAND CHAPEAU EN LAITON**. Le **GRAND CHAPEAU EN LAITON** ne laisse perdre aucune parcelle d'énergie. Assurez à vos clients une batterie qui leur donnera toujours pleine valeur et qui remplira toute demande d'éclairage.

Vous pouvez avoir aussi un stock complet de lampes de poche RELIABLE et de batteries RELIABLE pour ces lampes. Les plus grandes lampes de poche "RELIABLE" donneront à vos clients 12 heures de service permanent et 16 heures de service intermittent.

Complétez votre stock de "RELIABLE" en y ajoutant les Eléments d'Allumage RELIABLE. Vous pouvez les recommander pour tout usage d'allumage. Ils ne moisiront pas sur vos tablettes et sont aussi de la classe des ordres répétés.

Vous voulez plaire à vos clients? Vous voulez des répétitions d'ordres? Vous voulez une grande marge de profit? Eh bien, mettez en stock maintenant les produits RELIABLE.

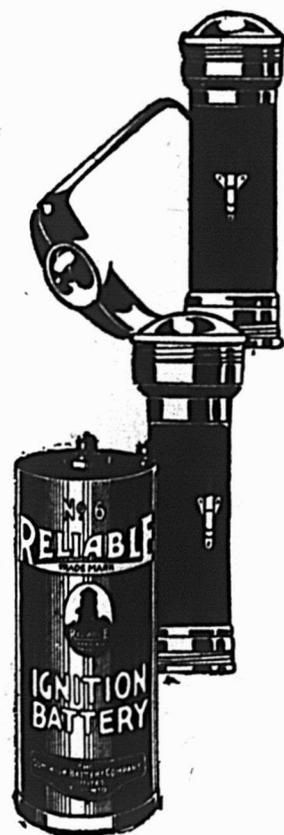
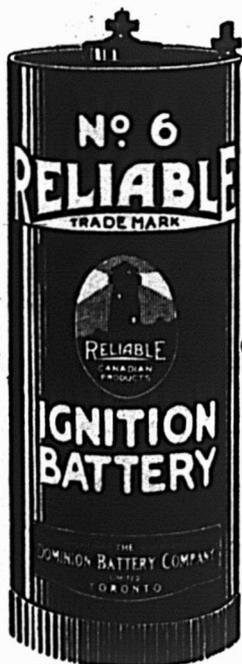
THE DOMINION BATTERY CO. LIMITED

736 rue Dundas Est

TORONTO

CANADA

"ÉCLAT ET DURÉE"



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

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

Somebody Blundered!

Save the surface and you save all!

Post-Mortem

Used Surface Home

POUR FAIRE NAITRE DE NOUVEAUX CLIENTS ET RENDRE LES ANCIENS MEILLEURS

Le message "Sauvez la surface" paraît devant deux millions de Canadiens chaque semaine et place devant eux sous un nouveau jour la proposition de peinture et de vernis.

Plus de clients et de meilleurs clients sont ainsi faits.

En obtenez-vous votre part?

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

Quelque chose que vous devez faire

VOUS avez probablement fait bien des fois l'examen de votre ville et vous vous êtes dit que si seulement les gens peignaient et vernissaient aussi souvent qu'ils le devaient, votre commerce doublerait.

C'est là précisément qu'existe votre grande opportunité de faire comprendre aux gens de votre ville combien c'est folie de leur part de négliger leurs propriétés. Soutenez la campagne "Sauvez la surface" de toute votre force. Identifiez votre magasin avec elle. Annoncez-là. Parlez-en. Employez les vignettes du mot d'ordre.

Une chose importante, faites que cette force vous soutienne.

Écrivez aujourd'hui à vos fournisseurs et demandez-leur des vignettes du mot d'ordre ainsi que d'autres aides publicitaires et susciteurs de ventes, pour vous permettre de tirer le meilleur parti de cette campagne.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout."

Quartiers généraux de la campagne "Sauvez la Surface"

609 Bâtisse de la Banque de Toronto,

RUE SAINT-JACQUES,

MONTREAL.

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

LES CARACTERISTIQUES QUI FONT UN BON ARTICLE FONT UN ARTICLE QUI EST FACILE A VENDRE

CHAQUE produit Maxwell a des caractéristiques exclusives qui le mettent bien au-dessus de toute concurrence, qui le font vendre rapidement et aisément en première place avec un bon profit, et qui créent un client qui demeure satisfait.

C'est la raison pour laquelle les marchands de Maxwell sont enthousiastes de la ligne Maxwell. Ils trouvent qu'elle signifie: diminution des frais de vente, augmentation de l'écoulement et accroissement du prestige.

**Produits
Populaires**

Maxwell

en demande continue



LA LAVEUSE "CHAMPION"

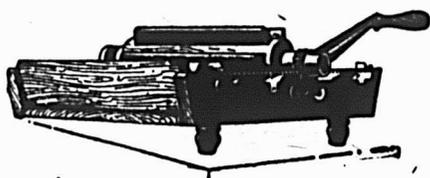
Une laveuse à haute vitesse sur coussinet à billes légère, silencieuse et d'un fonctionnement facile. Ses engrenages renfermés rendent sa manoeuvre sans danger.

Le plus simple et le plus facile à faire fonctionner de tous les types de machines à haute vitesse. Peut être actionnée par un levier à main (montré dans la vignette) ou par une manivelle placée au bout de l'arbre de la roue.

Elle est faite au Canada avec du cyprès de la meilleure qualité et elle est supérieure à toutes les laveuses importées aux points de vue du modèle, de la construction et du fini.

LA BARATTE "FAVORITE"

Plus de "Favorites" sont vendues annuellement au Canada que celles de toutes les autres marques ensemble. Le baril est en chêne importé de la meilleure qualité avec des supports fini aluminium, des coussinets à rouleaux exceptionnellement gros. Elle marche facilement et dure longtemps. Remarquez la poignée du levier en forme d'arc, fixée pour être tournée à droite ou à gauche, à volonté.



LE MALAXEUR A BEURRE PHILADELPHIA DE MAXWELL

Le malaxeur Philadelphia donne du meilleur beurre et de plus gros profits. Il est adopté par les meilleures fabriques de beurre de partout. Il fait un beurre ferme, uniforme et consistant. Trois dimensions au choix: 14 pouces, 17 pouces et 20 pouces de large.



Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre catalogue et nos prix.

Maxwells Limited,

St-Mary's, Ont.



Aussi bon que si c'était vendu

Porter l'étiquette de Glidden est aussi bon que si c'était vendu.

Sur le vernis cela signifie "Le vernis à l'étiquette verte" un fini qui est connu et employé par les peintres d'un océan à l'autre.

Sur le Jap-a-lac ce nom signifie un résultat certain pour votre client et un bénéfice assuré pour vous.

Sur la peinture ce nom est en train de conquérir rapidement la même réputation

de haute qualité. Dès la première annonce que "Glidden faisait maintenant de la peinture", la réputation de Glidden pour la qualité fut immédiatement attachée à ce nouveau produit. C'est cette réputation de Glidden qui provoquera la demande. Votre commande de peinture sera aussi bonne que si elle était vendue lorsque vous ouvrirez la caisse. La qualité Glidden vous amènera les ordres.

Ecrivez pour prix et prospectus intéressant

The Glidden Company, Limited

Toronto, Ontario

Succursale et entrepôt à Montréal, Qué.

GLIDDEN

EVERYWHERE ON EVERYTHING

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

La *bonne* marchandise consacre la confiance
que l'on a en vous comme marchand

• • •

Fournitures Electriques de Qualité de la Northern Electric

Constructeurs de réputations :

BATTERIES	WIREMOLD
ACCESSOIRES DE FILAGE	CONDUITE DE FER
BRYANT	CONDUITE FLEXIBLE
CONDULETS	FERRONNERIE POUR LIGNE SUR POTEAUX
MECHES	MATERIEL DE CONSTRUCTION
LAMPES	BANDE ET LIAISON
COMMUTATEURS CARRES "D"	USTENSILES DE MENAGE ET PLUSIEURS AUTRES
MATERIEL THOMAS & BETTS	
PORCELAINES R. THOMAS & SONS	

Cela paie d'avoir en magasin les Fournitures électriques de qualité Northern Electric — la ligne complète — distribuée par la plus grande maison de fournitures électriques du Canada — "Constructeurs des Téléphones nationaux". Ecrivez dès maintenant à notre succursale la plus rapprochée.

Northern Electric Company
LIMITED

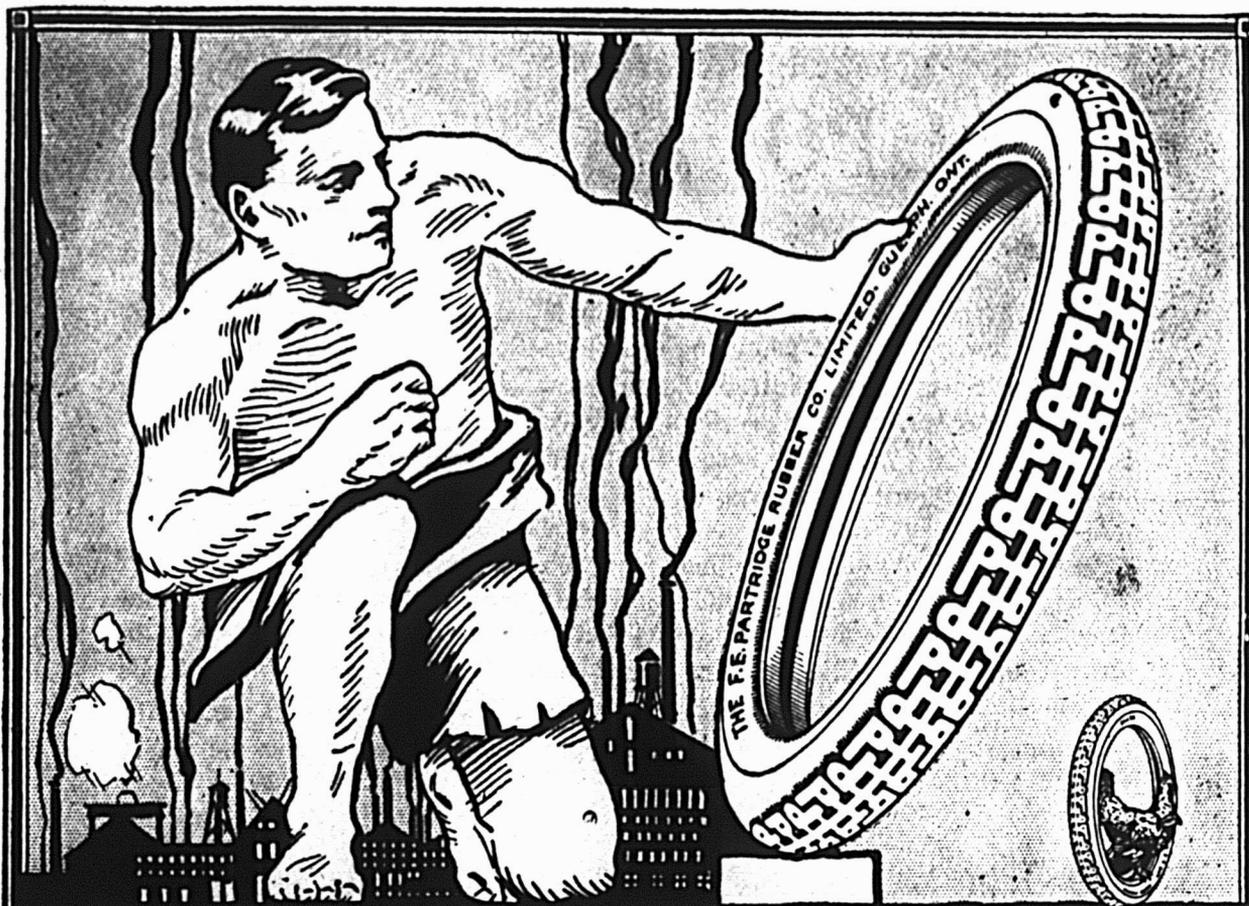
MONTREAL
HALIFAX
QUEBEC

OTTAWA
TORONTO

LONDON

WINNIPEG
REGINA

CALGARY
EDMONTON
VANCOUVER



Le Chef-d'oeuvre de l'Ouvrier
Pneus "Partridge"
 Faits à la Main

Manufacturés par The F.E. Partridge Rubber Company, Limited, Guelph, Ont.

Représentants pour la Province de Québec,
LAMONTAGNE LIMITÉE, - MONTRÉAL.

147

L'annonce ci-dessus fait partie d'une série qui paraît dans les journaux et magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent tirer parti de cette publicité en plaçant un ordre immédiatement chez

LAMONTAGNE LIMITEE - MONTREAL

Aero Cord

L'AERO CORD est la seule corde sur le marché qui soit à l'épreuve de l'eau, ne pourrit pas et ne s'étire pas. Ces caractéristiques exceptionnelles en font sans contredit le meilleur article à se procurer comme corde à linge, corde à voile, corde à tente, corde à touage et corde à trolley. Elle répond aussi à tous les besoins de l'intérieur et peut, par exemple, fort bien servir de corde à châssis, etc.

PLUS forte et coûtant meilleur marché que n'importe quel autre article servant à un usage semblable, il n'est pas surprenant que cette corde se soit créée, dans le monde commercial et industriel, une réputation à nulle autre comparable. Elle est sans aucun doute la plus profitable pour le marchand, qui donne infailliblement satisfaction à sa clientèle et augmente constamment ses ventes, et à tous ceux qui s'en servent, puisqu'elle est la meilleure et la moins chère.

DEMANDEZ A VOTRE MARCHAND DE GROS LA CORDE
A LINGE "AERO", ELLE COÛTE MOINS ET DURE PLUS
LONGTEMPS.

L"AERO CORD" est composée d'une corde spéciale à fibre tordue, couverte par de nombreux plis de coton, tissés sous haute tension, l'enroulant étroitement, pour qu'elle ne se déroule pas, ni ne s'affaiblisse, ou ne s'étire; quant à son état d'être à l'épreuve de l'eau, elle est soumise à une solution qui maintient d'une façon permanente les fibres de la corde entière, éliminant toute espèce de rouille ainsi que l'étirage, et la rendant presque indestructible. Cette solution est neutre et ne tachera ni ne décolorera les tissus, comme corde à linge.

LA construction de l'"AERO CORD" est basée sur le principe suivant: plus vous donnez de torsion à une corde, plus grande est la force pour un certain diamètre donné; mais quand une tension est exercée sur cette corde, elle tend à se dérouler, le déroulement étant en proportion directe au degré de tension exercée. Ceci non seulement affaiblit le tissu, mais permet un degré considérable d'étirage. Tous ces défauts des cordes ordinaires sont éliminés dans l'"AERO CORD", la meilleure et la moins chère.

Aero Mfg. Co. Limited
Sherbrooke, Qué.



Email pour automobile

DA-COTE

Le Meilleur de Tous

Les couleurs DA-COTE

Rouge, Vert, Crème, Jaune, Brun, Bleu,
Gris, Noir, Blanc, Khaki.

Le DA-COTE de Dougall est un article qui se vend tout le long de l'année, mais c'est une ligne particulièrement bonne à mettre en évidence dans vos étalages de printemps.

Tout propriétaire d'automobile aime à avoir son auto en belle apparence au commencement de la saison. Le meilleur des autos paraît laid en son temps. Et nul homme aime à conduire un auto qui a perdu sa belle apparence.

“Un auto comme neuf
pour un dollar ou deux”

C'est la devise de DA-COTE et c'est l'ouvrage qu'il accomplit.

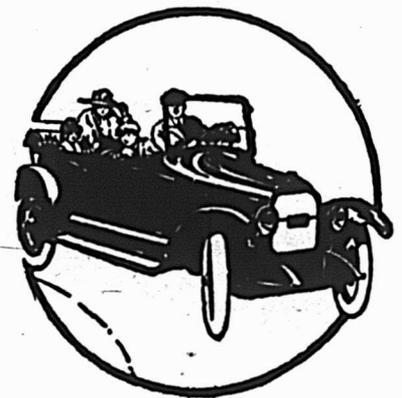
Egalement bon pour émailler les Bugles, les Voitures d'enfant, les Bicyclettes, les Voitures de livraisons, etc. Il est facile à appliquer et sèche et durcit en 24 heures.



Vous appliquez sur l'auto
DA-COTE aujourd'hui—

Vous aimeriez sans doute en savoir plus long sur le DA-COTE. Voulez-vous que nous vous adressions tous les détails de cette proposition qui vous fera gagner de l'argent?

“Sauvez la surface et vous
sauvez tout” *Business et Varnish*



L'auto est prêt pour le
service le lendemain.

The Dougall Varnish Co., Limited

MONTREAL

ASSOCIEE A MURPHY VARNISH, Co., E.U.A.

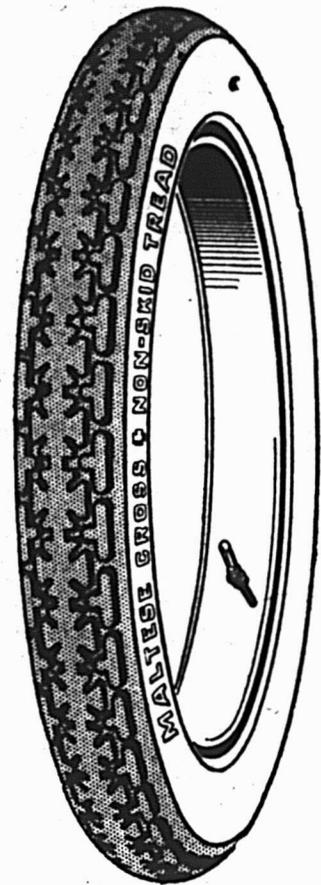
Bons pour le Marchand et le Client

LES MARCHANDS TROUVENT QU'IL EST FACILE DE VENDRE DES PNEUMATIQUES GUTTA PERCHA. UN BON ETALAGE, UNE OFFRE ET LA VENTE EST FAITE.

CE SONT LES MEILLEURS PNEUMATIQUES QUE VOUS PUISSIEZ TENIR

Les Pneumatiques Gutta Percha

DONNENT UNE GRANDE SATISFACTION AUX CLIENTS. LE SERVICE PARFAIT QU'ILS DONNENT DE SEMAINE EN SEMAINE, PROCURE UN CONTENTEMENT VERITABLE A L'AUTOMOBILISTE ET ASSURE DE BONNES VENTES POUR L'AVENIR. DANS VOTRE PROPRE INTERET, AUSSI BIEN QUE DANS CELUI DE VOS CLIENTS, VENDEZ DES "PNEUMATIQUES QUI DONNENT SATISFACTION". LA FIEVRE PRINTANIERE DE L'AUTOMOBILISME SE FAIT SENTIR JUSTE A PRESENT. PRENEZ UN APROVISIONNEMENT DES ARTICLES GUTTA PERCHA ET OBTENEZ VOTRE PART DE CE COMMERCE PROFITABLE DE PNEUMATIQUES ET ACCESSOIRES.



Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL et USINE : TORONTO, Ont.

SUCCURSALES:

HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,
SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.



Une huile de lin de confiance est essentielle

Vous pouvez avoir confiance

en la

Marque Livingston

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

LA QUALITÉ

LA QUALITÉ EST LE MOT D'ORDRE DE CHAQUE DÉPARTEMENT DES USINES LIVINGSTON. VOS INTÉRÊTS SONT MIEUX DESSERVIS SI VOUS INSISTEZ POUR OBTENIR LA MARQUE DE QUALITÉ.

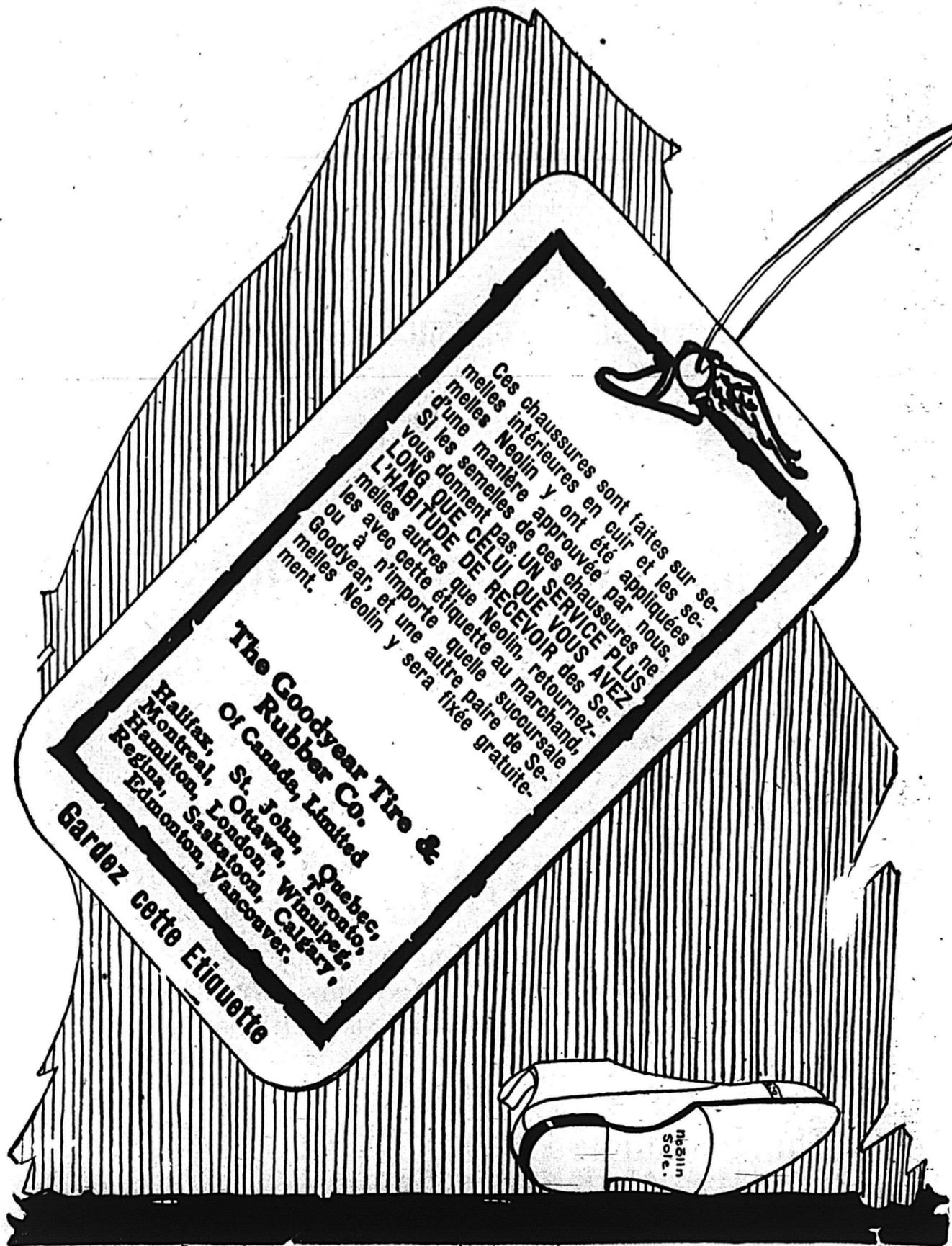
**The Dominion Linseed Oil Company,
Limited**

BADEN

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG



Une Garantie Ecrite

de Durée

Avec Chaque Paire de Chaussures

Vous pouvez, à présent, prendre en stock des chaussures d'une DUREE GARANTIE par une institution géante—

—et bien mieux que cela, des chaussures de n'importe quels marque, style ou forme.

Chacun de vos clients peut avoir une garantie, imprimée avec la date, d'un service plus long pour les chaussures que vous vendez.

Tout ce que vous avez à faire est de spécifier les Semelles Neolin sur votre stock et d'insister pour que chaque paire de chaussures porte l'étiquette de garantie de la Semelle Neolin.

Lisez l'étiquette figurant à la page ci-contre. C'est une garantie aussi forte que vous puissiez en écrire une. Elle ne nous coûte pas beaucoup, sauf le coût d'impression, car les Semelles Neolin ne sont pas

retournées.

—Mais elle signifie que les manufacturiers fabriquent des chaussures avec Semelles Neolin de la bonne manière—avec semelles intérieures en cuir solide.

Et elle vous fournit un véritable argument à donner à vos clients à propos des Semelles Neolin.

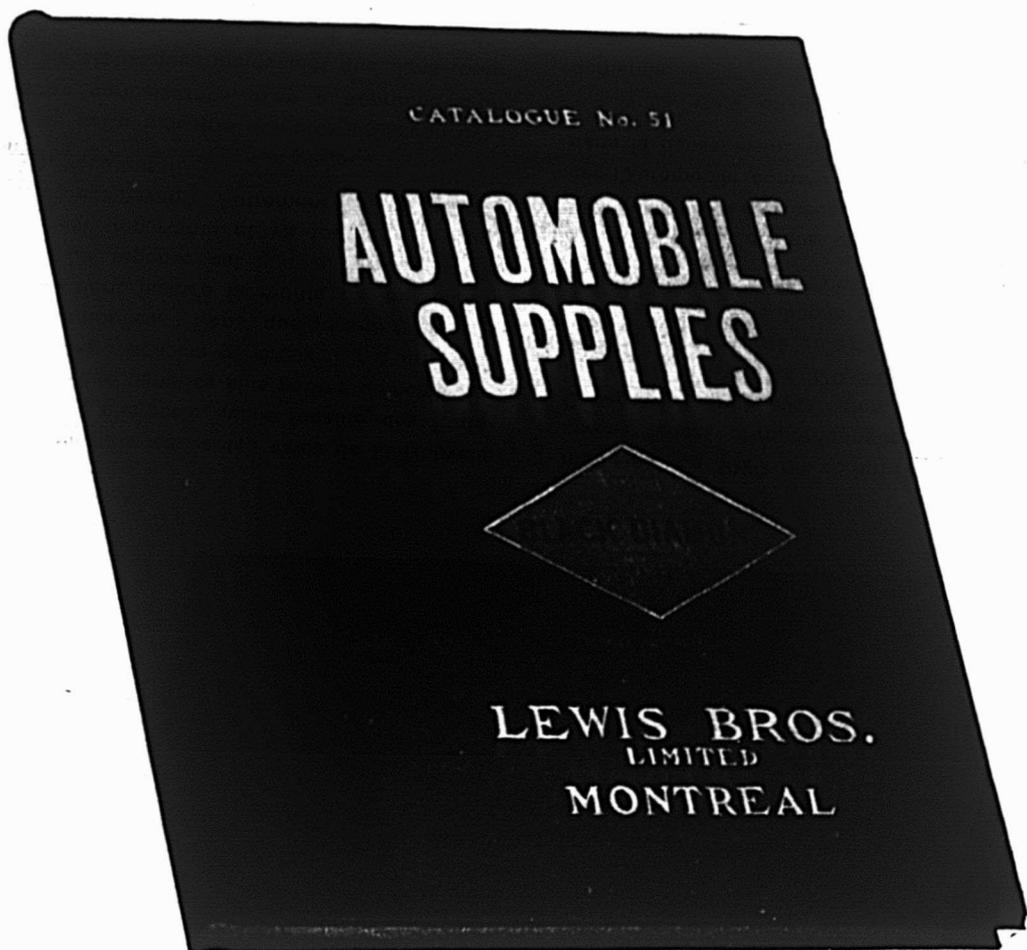
Commandez une série véritable de chaussures avec Semelles Neolin garanties — et voyez la valeur que représente l'étiquette de garantie. Notre département de Semelles et Talons peut vous donner les noms des manufacturiers qui ont été approvisionnés d'étiquettes.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER CO.

OF CANADA, LIMITED,

Toronto, Ontario.

GOOD YEAR  **Neolin Soles**
 MADE IN CANADA



Si vous visitez jamais les petites villes de la Nouvelle Angleterre, et en fait n'importe quelle localité des Etats-Unis, vous trouverez que dans les plus petites quincailleries et dans la plupart des magasins généraux il y a un rayon d'accessoires d'automobiles. Dans quelques-uns de ces magasins ce rayon tient jusqu'à la moitié de leur superficie. Pourquoi? La réponse est simple. La demande pour ces articles est importante et va toujours en augmentant. Ce rayon est payant. Autrement il ne serait pas là. Il vous paiera, vous aussi.

Le progrès de cette industrie est presque inconcevable: rien, à notre connaissance, n'en a approché d'un mille. En 1908 les statistiques indiquaient que dans toute l'étendue des Etats-Unis on n'avait fabriqué que 200 auto-

mobiles. En 1920 on compte que 2,000,000 de voitures seront faites. Proportionnellement à sa population, le Canada fait tout aussi bien. Les statistiques de 1919 indiquent qu'il y avait 270,000 voitures dans ce pays et on compte qu'on pourra en ajouter au moins 100,000 de plus cette année. Une bonne proportion de toutes ces autos se trouvent dans la province de Québec.

Vous savez ce que cela veut dire: des pièces auront besoin d'être remplacées. Le forgeron ne peut pas rapiécer l'automobile comme il le ferait pour un buggy. Entrez dans la danse avant votre voisin.

Nous vous enverrons notre catalogue No 51 sur demande.

LEWIS BROS.,

Limited

MONTREAL

Un article d'une vente phénoménale

**Un appareil Domestique Combiné pour
le Chauffage, la Cuisine ordinaire,
et la Cuisine au Four.**

COUPE TRANSVERSALE DE L'APPAREIL.

Montrant comment la chaleur passe sur les cinq côtés du fourneau, donnant une remarquable efficacité pour la cuisson.

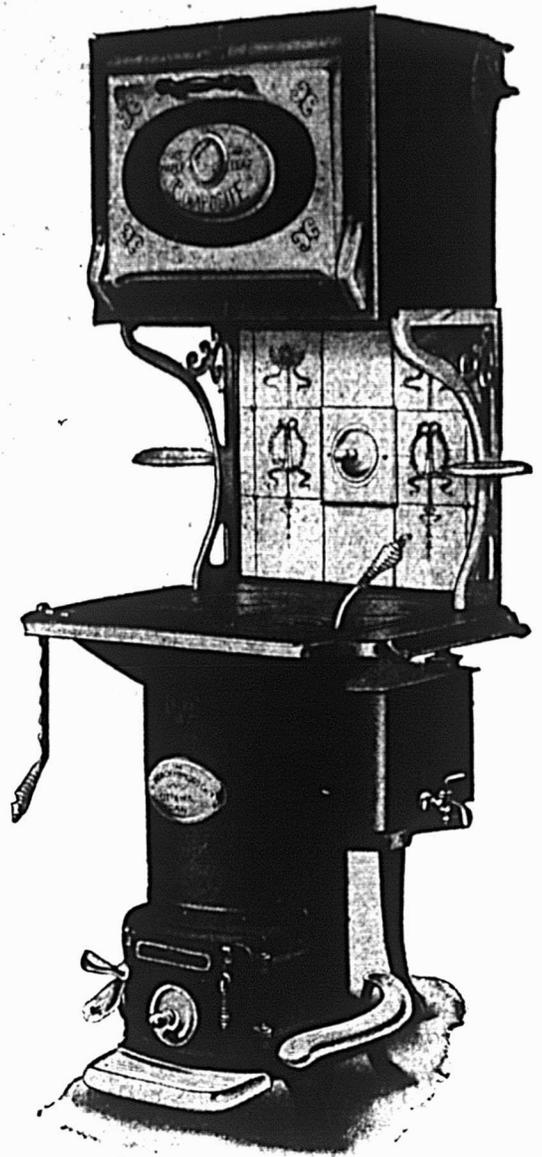
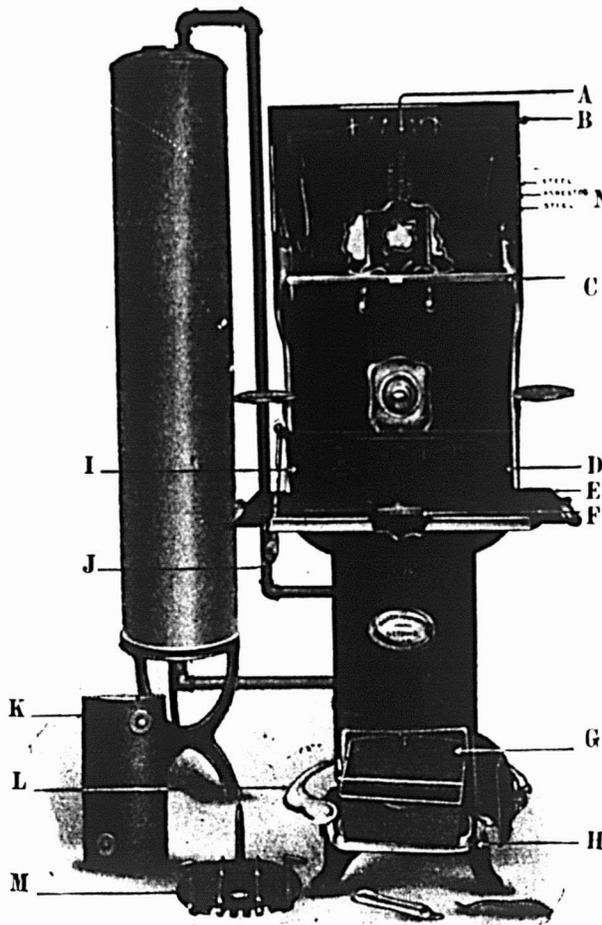
Remarquez les particularités ci-dessous:

- A. Un registre réglable donne la chaleur voulue dans le four.
- B. La poignée à rochet du registre peut être placée à l'endroit désiré sur le cadran.
- C. Porte du four à bascule et à contre-poids, doublage double, avec espace pour l'air mort entre les deux, muni d'un thermomètre à four, fermeture à friction et poignée toujours froide.

- D. Ronds à grosses côtes.
- E. Tablettes de côté démontables.
- F. Epanneur de chaleur pour répartir uniformément la chaleur sur les quatre ronds.
- G. Grand cendrier.
- H. Tiroir à cendres nickelé et pouvant s'enlever.
- I. Rond fait de plusieurs sections.
- J. Le levier à rochet du grill tient en l'air la section avant pour faire cuire sur le grill ou activer le feu.
- K. Un puissant réchauffeur d'eau peut y être installé.
- L. Appuis-pieds nickelés.
- M. Grille suspendue à bois pour l'été.
- N. Isolation de la caisse du four.

EN RESUME:—

Le Composite fait l'office d'un poêle de cuisine et d'une fournaise, coûte moins cher, est toujours prêt à servir et il n'est pas encombrant dans une cuisine.



Le composite

Un système entièrement nouveau pour le chauffage, la cuisine et le four. Parfaitement éprouvé et garanti.

- Des clients satisfaits font les ventes.
- Grande économie de place.
- Brûle du charbon ou du bois.
- Economise le combustible.
- Economique, efficace et ornemental.

Le Composite est un article qui se vend étonnamment bien. Recommandé par des milliers de consommateurs satisfaits. Agissez dès aujourd'hui. Ecrivez pour avoir un livre d'attestations prouvant le succès. Pleinement protégés par brevets et dessins déposés. Fabriqué seulement par

The Beach Foundry Company, Limited
OTTAWA, CANADA

Winnipeg,

**Succursales:
Saskatoon,**

Vancouver

Augmentez vos ventes en tenant la ligne Maple Leaf

Le Maple Leaf "Monarch"

Un poêle de cuisine d'une valeur extraordinaire

Joli modèle uni, réchaud exceptionnellement spacieux, clef adaptée à la plaque avec dispositif spécial pour grillades, barres tubulaires pour torchons, corps en acier poli épais doublé d'une épaisse couche d'amiante. Foyer de la dernière amélioration avec fortes grilles doubles pour bois ou charbon, se fait également avec foyer spécial à bois. Brûle du bois de 27½ pouces. Four de 20" X 20" X 14" en tôle d'acier épaisse avec dessus fait de deux épaisseurs d'acier séparées par une feuille d'amiante, thermomètre pour le four pour indiquer le degré de chaleur.

C'est un poêle de cuisine d'une valeur exceptionnelle et d'une vente populaire.

Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos prix.



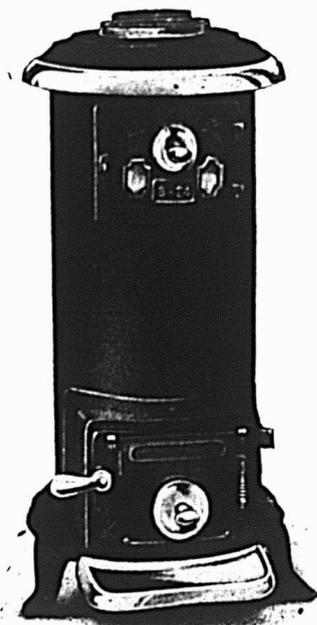
FOURNAISES MAPLE LEAF

Dans la construction de nos fournaïses Québec nous n'avons épargné aucune dépense pour en faire les plus économiques, les plus efficaces et les plus attrayantes qui soient sur le marché. Une commande d'essai vous convaincra que nous y avons réussi.

Avant de donner votre commande d'automne pour des Québécois, écrivez-nous pour avoir notre prospectus illustré et nos prix.



Fournaïse Québec pour salon
Trois dimensions--23, 24, 25



Fournaïse Québec
Trois dimensions--23, 24, 25

MANUFACTURES PAR

The Beach Foundry Company, Limited

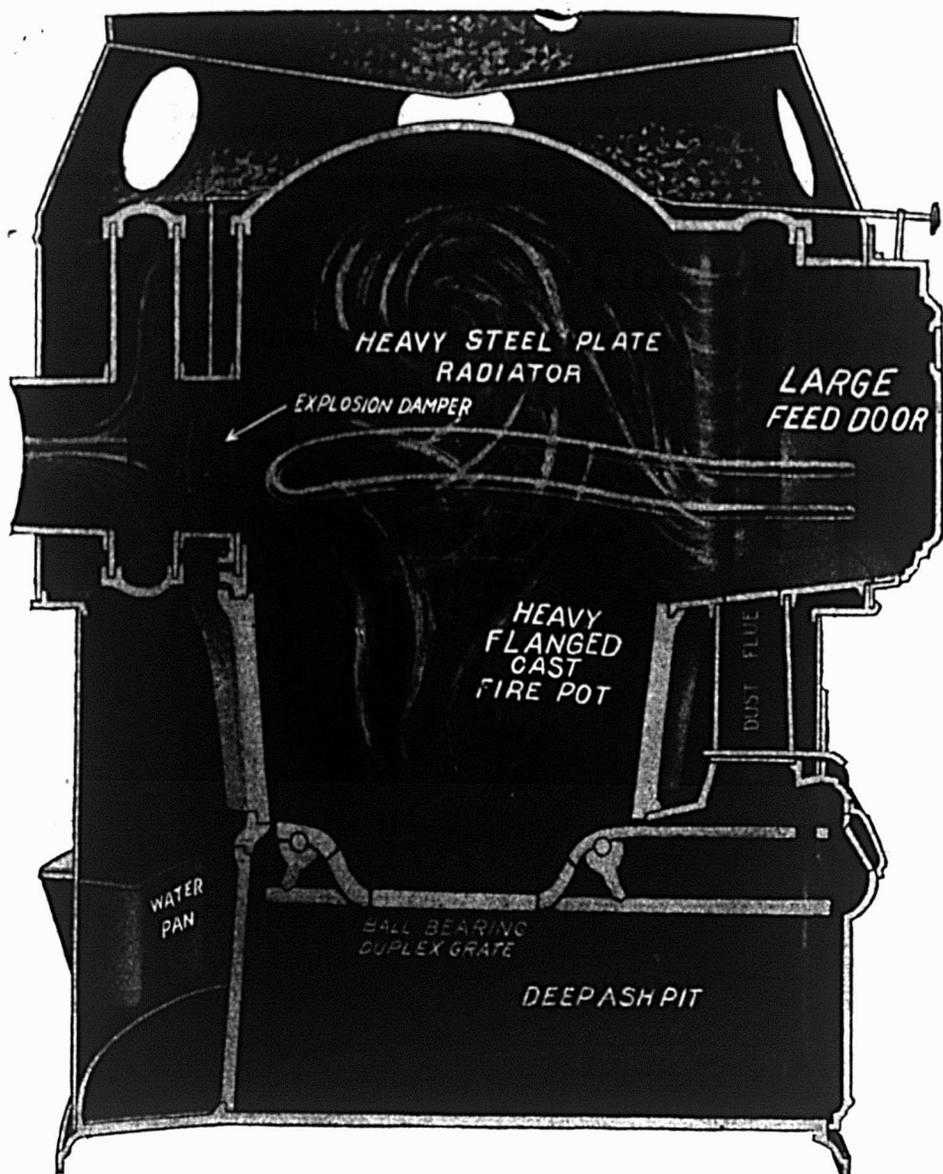
OTTAWA

Winnipeg

SUCCESSALES
Saskatoon

CANADA

Vancouver



Plusieurs caractéristiques distinctives sont maintenant comprises dans la

FOURNAISE A EAU CHAUDE "NEW IDEA"

La "NEW IDEA" comporte plus de service de chauffage que toute autre fournaise. Le vaste réservoir à cendres empêche les cendres de s'aminceler et de brûler les grilles.

FOYER: La "NEW IDEA" a un gros foyer de fonte bourré qui est garanti pour cinq ans.

GRILLE: Une des caractéristiques les plus importantes de cette fournaise consiste dans la grille Duplex à billes d'une construction si simple qu'un enfant peut la manoeuvrer. L'emploi de la grille Duplex facilite l'écoulement des cendres et escarbilles sans perte de charbon. Cette grille est de construction très solide et

faite de matériel résistant capable de supporter la chaleur constante et l'usure.

La "NEW IDEA" est une fournaise que vous pouvez absolument recommander à vos clients sans crainte de reproche.

Nous nous ferons un plaisir de vous donner de plus amples informations et de vous envoyer un catalogue avec description complète et illustrations ou si vous le préférez, nous enverrons un de nos représentants vous voir.

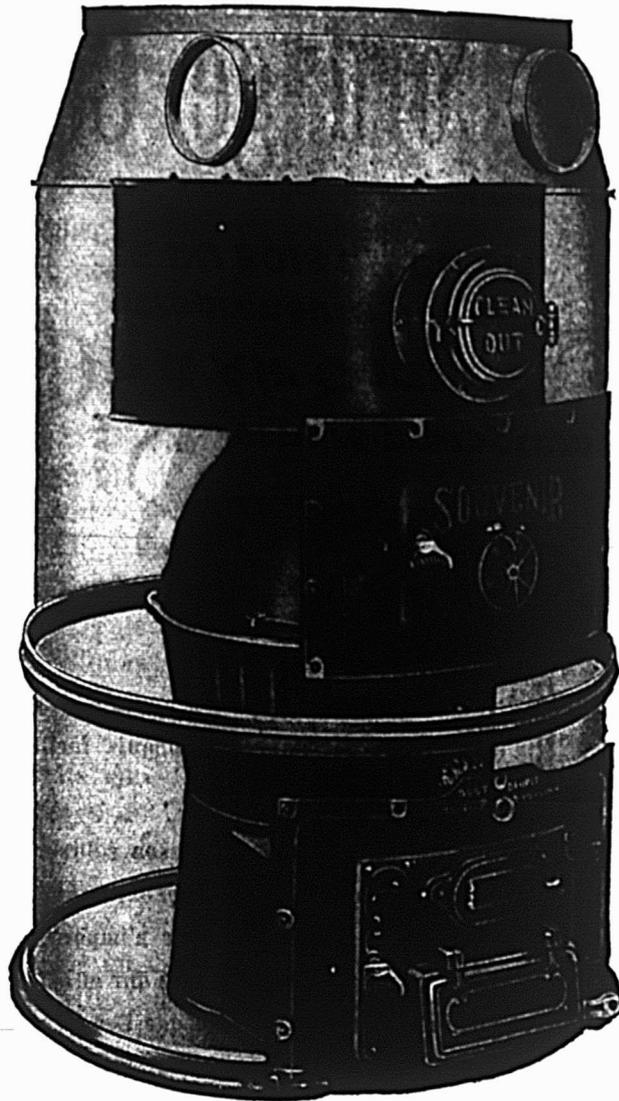
Nous sommes dès à présent en mesure de répondre à vos besoins immédiats. Envoyez-nous votre commande immédiatement.

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

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants pour les cantons de l'Est

C. NICHOL et F. G. FRASER, 3552 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.



***Vous pouvez vendre promptement la
Fournaise à Air Chaud "Souvenir"
aux constructeurs, entrepreneurs et Commissions de logement.
BRULE DU BOIS OU DU CHARBON***

Nous pouvons fournir cette fournaise en des tailles convenables pour répondre à la demande actuelle pour petites habitations ouvrières que l'on construit actuellement dans toutes les villes et cités du Dominion.

La fournaise Souvenir est construite avec un foyer d'une seule pièce fortement ondulée et garnie d'une grille triangulaire Smythe reconnue comme le meilleur type de grille à barres triangulaires.

Le prix auquel vous pouvez vendre cette fournaise

au constructeur ou à l'entrepreneur, est si attrayant que vous n'aurez aucune difficulté à faire des ventes rapides.

Le bénéfice en votre faveur est calculé sur une base très libérale et si vous ne prenez pas déjà une part dans le grand mouvement de construction, vous devrez vous mettre en communication avec nous immédiatement pour nous demander des prix et de plus amples informations que nous nous ferons un plaisir de vous fournir.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCESSEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

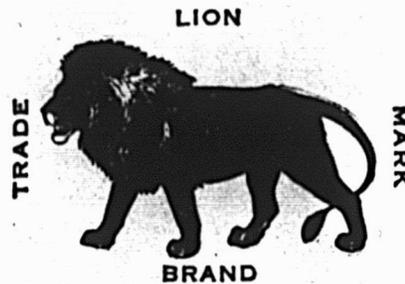
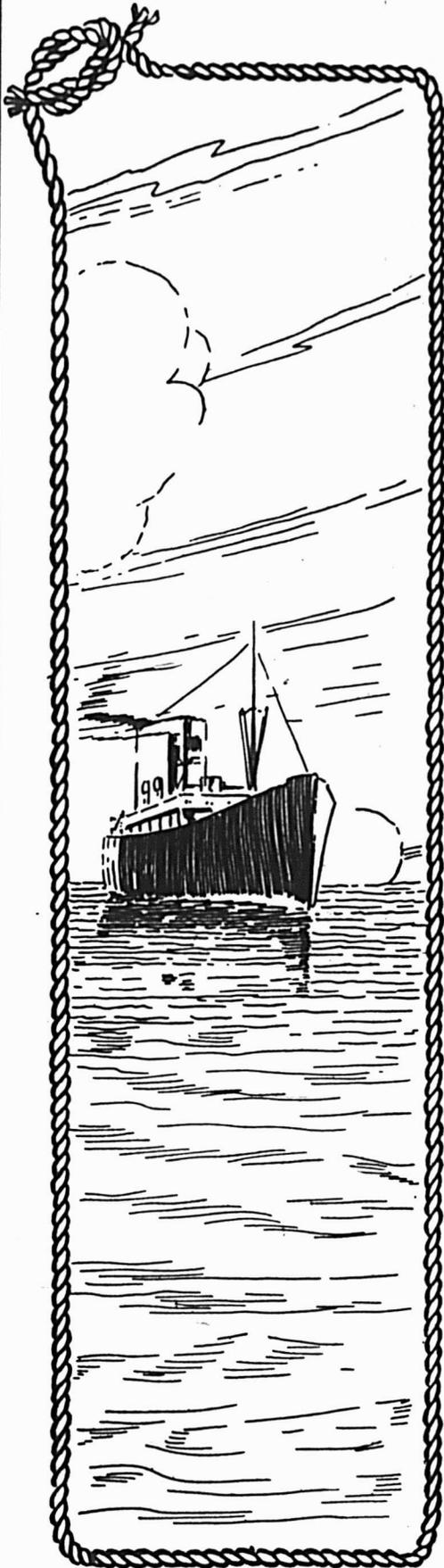
MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants pour les Cantons de l'Est :

C. NICHOL et F. G. FRASER, 3552 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Consumer's Cordage Co., Limited



Corde Marque Lion

Fibre Manille qui, par son aunage, sa force, sa durée, ses qualités d'usage et de résistance, a conquis facilement la première place sur le marché.

Son succès, sa popularité et son volume satisfaisant de ventes sont basés sur son mérite réel. Tendez-la, examinez-la, travaillez-la ou tordez-la et comparez le résultat avec n'importe quelle autre corde. La marque LION supporte l'usage le plus dur et est trouvée bonne et recommandable pour n'importe quel usage que l'on peut exiger d'une bonne corde.

Il est évident pour le marchand que cette corde avec ces qualités se vend vite; qu'elle doit créer des affaires durables et croissantes en raison de son service plus que satisfaisant pour le consommateur, en raison de sa "haute qualité" pour employer une expression dont on abuse.

Ecrivez-nous et nous vous montrerons que non seulement elle se vend bien, mais encore qu'elle donne de beaux bénéfices au marchand.

Consumer's Cordage Co., Ltd.

Siège social: MONTREAL.

Usines à MONTREAL et HALIFAX

Succursales et dépôts - - - - St-John, N.B., et Toronto.

AGENTS ET DEPOTS

TEES & PERSSE, LIMITED, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Moose Jaw, Calgary, Edmonton, Fort William.

JAS. BISSET & Co., Québec. McGOWAN & Co., Vancouver, C.B.

AGENTS DEMANDÉS

Chaque église, école, boutique, édifice public, bureau ou résidence est un acheteur probable pour quelque article de

DENNISTEEL

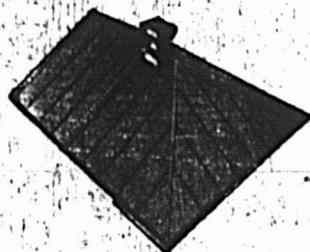
FAIT AU CANADA

Il y a un champ vaste et profitable de vente pour les produits Dennis.

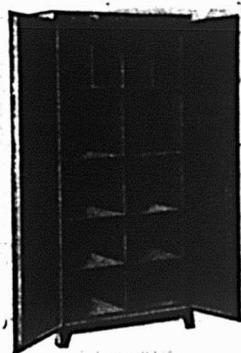
Une expérience de plus d'un demi-siècle nous permet de faire les ouvrages métalliques avec le maximum d'habileté.



Coffre-fort en acier pour bureau ou résidence.



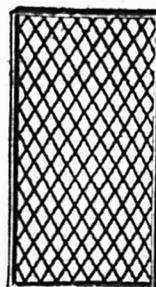
Grillage protecteur en fil de fer pour puits de lumière.



Armoire en acier papeterie ou matériel.

Ecrans en fil de fer, balustrades de fenêtres en fil de fer, cloisons en fil de fer, tapis en fil de fer, protecteurs de machines en fil de fer, panneaux en fil de fer, rateliers en fil de fer, paniers en fil de fer, portes en fil de fer, balustrades en fil de fer, enseignes en fil de fer, articles de jardin en fil de fer.

Notre ligne d'armoires tout en acier est une productrice spéciale de ventes.



Grillage en fil de fer cadre en fer cannelé



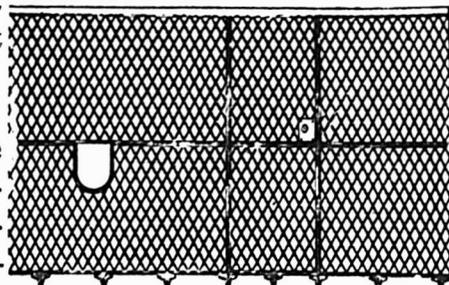
Panneau en fil de fer cadre en fer rond.



Armoire en acier pour bureau de direction.

Ces armoires convenables sont un endroit sûr pour déposer les papiers et dossiers de valeur. Le coffre-fort de bureau ou de résidence que montre la vignette est, en acier avec isolant en amiante. Il représente un meuble léger, à l'épreuve du feu pour mettre en sécurité les papiers et dossiers là où un coffre-fort lourd et encombrant n'est pas désirable.

Nous faisons également le fer et le bronze ornemental, les travaux métalliques en général pour constructeurs, serrures d'acier, rayons, coffres, cloisons, etc.



Cloisons en fil de fer pour entrepôt.

Hallifax,
Montreal,
Ottawa,
Toronto,

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

LONDON
CANADA

Hamilton,
Winnipeg,
Calgary,
Vancouver.



Invincible
FENCING
THE STEEL COMPANY OF CANADA

L'AMELIORATION DES CLOTURES

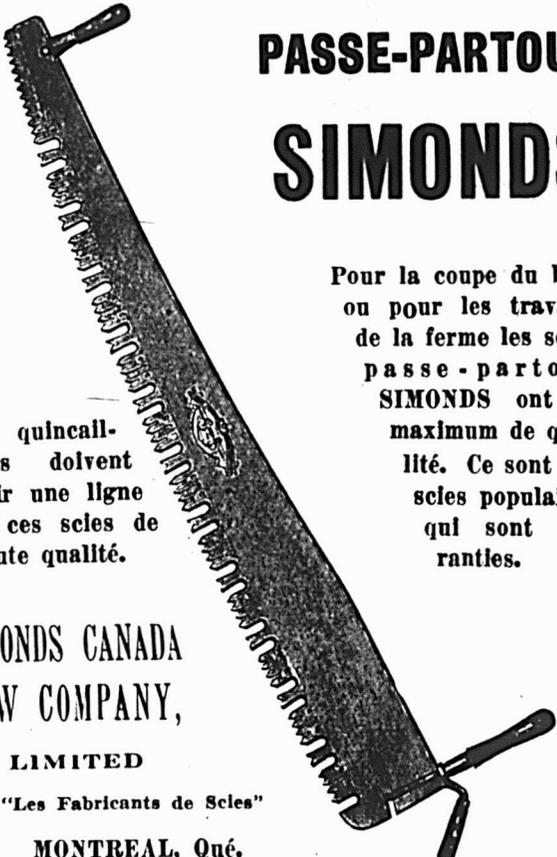
Les produits de la ferme sont une partie des ressources naturelles du pays — ils méritent protection. Les cultivateurs ne peuvent pas et ne doivent pas risquer de perdre une partie de leurs récoltes quand l'univers manque de vivres. Volontiers on reconnaît que leurs clôtures sont en grande partie responsables de leurs succès ou de leurs pertes.

LA CLOTURE INVINCIBLE
fabriquée
D'ACIER OBTENU AU REVERBERE

La demande est actuellement pour les marchandises de qualité supérieure. Ceci concorde avec l'augmentation dans la vente des clôtures et barrières Invincible. Pourrez-vous fournir à vos clients une clôture durable, forte, de qualité supérieure? Notre agence est offerte aux négociants responsables dans les territoires libres. Les clôtures et barrières Invincible sont vendues dans toutes les parties du Canada par les meilleurs négociants. Catalogue et détails complets sur demande.

**THE
STEEL COMPANY
OF CANADA LIMITED
MONTREAL**

**SCIES
PASSE-PARTOUT
SIMONDS**



Les quincailliers doivent tenir une ligne de ces scies de haute qualité.

Pour la coupe du bois ou pour les travaux de la ferme les scies passe-partout SIMONDS ont le maximum de qualité. Ce sont des scies populaires qui sont garanties.

**SIMONDS CANADA
SAW COMPANY,
LIMITED**
"Les Fabricants de Scies"
**MONTREAL, Qué.
VANCOUVER, B.C.**

ST-JOHN, N.B

VIKO



**Ustensiles de Cuisine
et Spécialités en Aluminium**

LA LIGNE LA PLUS GRANDE ET LA PLUS COMPLETE D'ARTICLES EN ALUMINIUM DU CANADA.

CATALOGUE COMPLET ET LISTE DE PRIX ENVOYES SUR DEMANDE.

**Aluminum Speciality Company
of Canada**

60 John Street, - TORONTO.

Ford

Camionneurs et Livreurs — Modernisez Votre Commerce

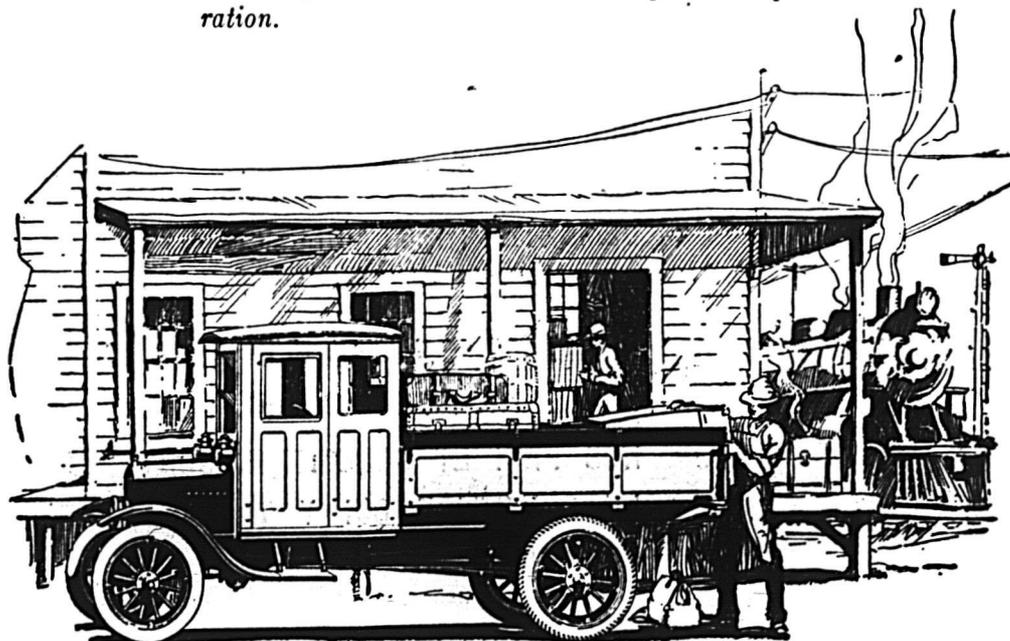
Le camion Ford d'une tonne convient parfaitement aux ouvrages de transport de bagages et de colis.

Le camion Ford d'une tonne veut dire pour vous de meilleures et de plus grosses affaires. A la station, dans les rues pleines de foule, partout où il y a trafic on a besoin du camion Ford d'une tonne.

Prix: (Chassis seulement) \$750.00
f.o.b. Ford, Ontario.

N'employez que les pièces détachées authentiques FORD

685 marchands canadiens et plus de 2,300 garages de service fournissent les pièces détachées authentiques FORD et un service rapide de réparation.



Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford - Ontario

POUVOIR DE VENTE

Le pouvoir de vente de votre rayon des gants dépend de la marchandise que vous prônez.

LES GANTS DE TRAVAIL TAPATCO vous offrent un ensemble parfait tant comme qualité de matière que comme perfection d'exécution, ce qui a augmenté le "Pouvoir de vente" de maints rayons de gants.

Les commandes actuellement reçues démontrent que des centaines de marchands Canadiens réalisent plus que jamais, l'importance de se procurer un genre de gant de travail qui offre toutes garanties comme durée.



TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

BOURRURE TAPATCO POUR COLLIER

Un article d'une vente toujours croissante.

Une bourrure si bien comprise qu'elle est inusable, munie de crochets qui assurent continuellement sa mise en place. Employée d'un bout à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux. Elles empêchent tout frottement et écartent ainsi toutes possibilités de plaie, d'écorchure ou d'éraflure. Obtenez votre part des profits immenses qui sont obtenus par la vente de cet article aux fermiers canadiens.

GANTS et MITAINES

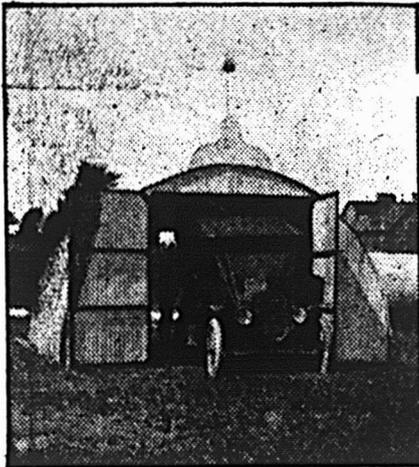
STYLES
Gantelet, Poignet tricot, et
Manchette
Texture forte, moyenne, légère.

Egalement Gants à bout et intérieur cuir, Gants et Mitaine Jersey, de nuance Marron, Gris-ardoise ou Oxfords.

The American Pad & Textile Co.

Chatham - Ontario

LE GARAGE MODERNE



VOYEZ COMME CE GARAGE EST PRATIQUE. C'EST LE DERNIER PERFECTIONNEMENT DU GENRE. IL EST POUR AINSI DIRE INDESTRUCTIBLE, PEUT SE MONTER ET SE DEMONTER TRES FACILEMENT ET EST AISEMENT TRANSPORTABLE.

CE GARAGE SE FAIT EN PLUSIEURS MODELES AVEC CHARPENTE D'ACIER ET TOITURE EN TOLE GALVANISEE.

NOS PRIX ET CONDITIONS SONT AVANTAGEUX POUR LE COMMERCE QUI Y TROUVE CERTAINEMENT SON BENEFICE.

Pour plus amples détails, écrivez dès aujourd'hui à

DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO., LIMITED
SAINT-JEAN, Qué.



Le Plus Grand

Perfectionnement

du Monde des Pneus

Le "DUNLOP CORD" est un pneu qui diffère de tous les autres — il en diffère par sa fabrication, par ses caractéristiques, par le service. Cette différence explique le succès prépondérant des ventes des PNEUS "DUNLOP CORD".

Fabriqués en "TRACTION" et "RIBBED".

On peut se procurer les Pneus de tissu Dunlop en "Traction", "SPECIAL", "Ribbed", "Clipper" et "Plain".

TOUTES LES DIMENSIONS :

30 x 3½ à 37 x 5

**Dunlop Tire & Rubber Goods Co.,
Limited**

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL.

BUREAU PRINCIPAL ET USINES - - - TORONTO, ONT.

Succursales dans les Principales Villes.

DISSTON

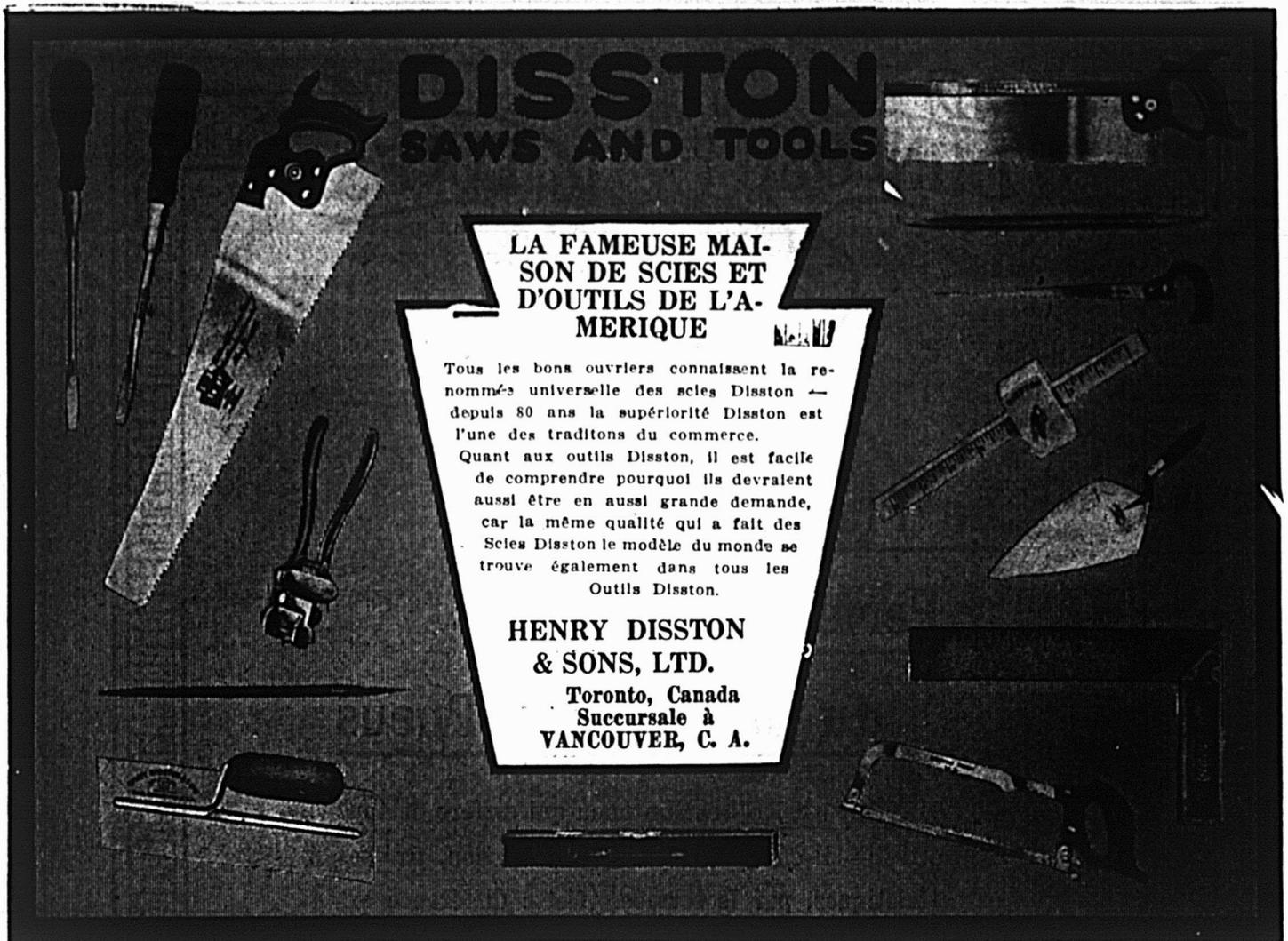
SAWS AND TOOLS

LA FAMEUSE MAISON DE SCIES ET D'OUTILS DE L'AMERIQUE

Tous les bons ouvriers connaissent la renommée universelle des scies Disston — depuis 80 ans la supériorité Disston est l'une des traditions du commerce.

Quant aux outils Disston, il est facile de comprendre pourquoi ils devraient aussi être en aussi grande demande, car la même qualité qui a fait des Scies Disston le modèle du monde se trouve également dans tous les Outils Disston.

HENRY DISSTON & SONS, LTD.
 Toronto, Canada
 Succursale à
VANCOUVER, C. A.



FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

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

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE & ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRISE POLI, TOLES D'ACIER Jusu'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. — Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow, N.-E.

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



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

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

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

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 RUE CLARKE

MONTREAL



A VEZ-VOUS jamais réfléchi quelle belle ligne accessoire profitable peut être établie avec les gants? Une vitrine d'étalage de gants Carhartt non seulement augmentera l'attrait de votre magasin, mais encore elle suggérera l'achat de gants chaque fois qu'un client viendra commander des outils ou d'autres instruments de travail qui demandent des gants. Et quelle chance il y a pour le "vendeur silencieux" d'ajouter un autre article sur la fiche de vente, dit le vendeur.

"Dans un magasin pendant que je prentis la commande initiale, je fus informé qu'ils (les gants Carhartt) avaient été répétés deux fois, en dépit du fait que la saison des gants avait été très en retard."

Les gants Carhartt laissent un bon bénéfice. Ils se vendent bien parce qu'ils ont belle apparence. Ils créent des répétitions d'ordres parce qu'ils sont bien faits, et qu'ils sont fortement renforcés aux points d'usure. Commandez-en une douzaine ou deux et commencez sur-le-champ à établir une section payante de gants.

HAMILTON CARHARTT COTTON MILLS, LIMITED

TORONTO, MONTREAL, WINNIPEG, VANCOUVER,
Fabricants des Salopettes, Allovers et Gants de travail Carhartt.

207M — Mitaines à un seul doigt, en cuir épais fendu, poignet tricoté, la douz. -12.00

308M — Mitaine combinaison à un seul doigt, paume en peau de cheval, dos en mou-ton et poignet en cuir, la douz. . . . \$16.00

CARHARTT GLOVES

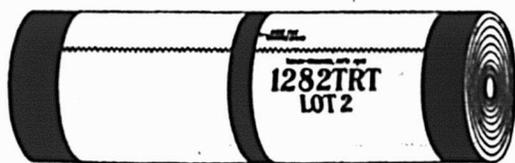


On tient à avoir les

Papiers à Tapisser Staunton

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce une atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

LES PAPIERS "TOUT ROGNÉS" STAUNTON



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310

Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

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

La Peinture bien achetée—

est à demie vendue. Depuis 78 ans, des marchands ont solidement établi leur commerce et ont fait de l'argent, en se spécialisant dans la vente des

PEINTURES

de

RAMSAY

Les acheteurs de peinture apprécient la valeur inusitée qu'ils obtiennent des produits de RAMSAY. En vendant cette qualité de marchandises, vous augmenterez vos ventes de peinture.

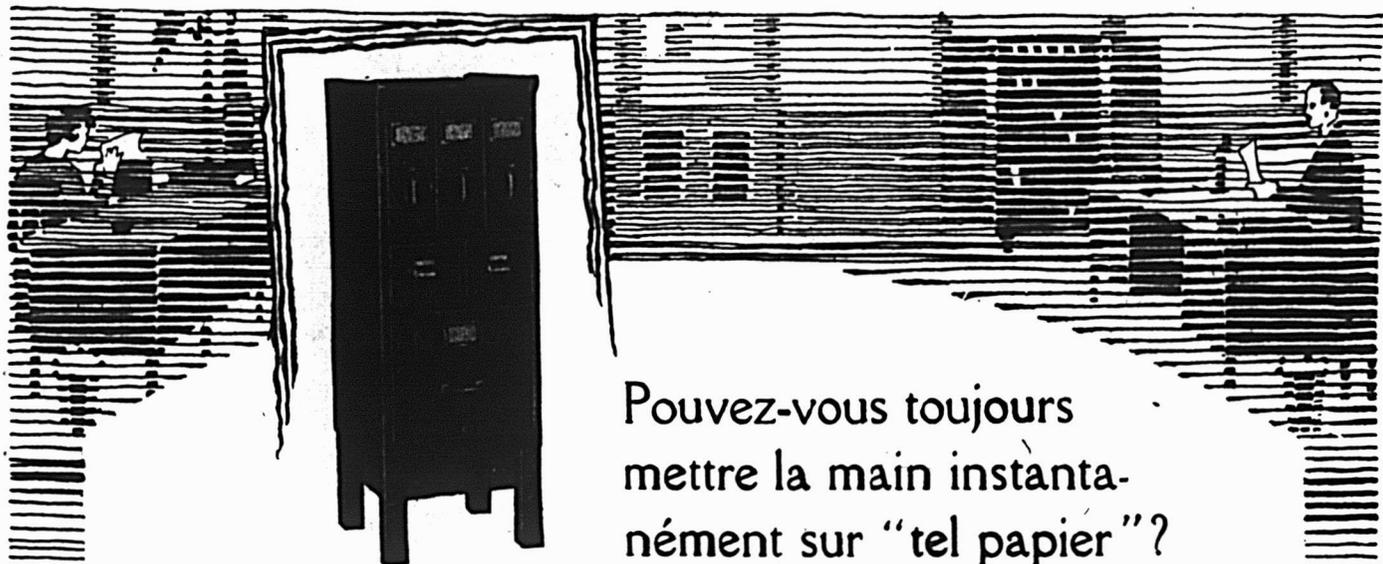
"Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement."

(S) **A. RAMSAY & SON COMPANY,**
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL.

VANCOUVER



Pouvez-vous toujours
mettre la main instanta-
nément sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même" ?
Ou devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatiemment qu'un assistant recherche — probablement sans résultat — dans vos filières ?

Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation. Un Classeur à Demi Section "Office Speciality" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous aujourd'hui à notre bureau pour recevoir une brochure descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Limited

Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.

Bureau: 81 rue St-Pierre - MONTREAL

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

Etes-vous sur notre liste noire?

SI NON == POURQUOI?

Notre liste comporte les noms des principaux fabricants et marchands de peintures, vernis et couleurs d'Amérique, Grande-Bretagne, ses colonies et dépendances qui achètent, à l'exclusion de tout autre, les noirs fabriqués par

THE L. MARTIN & CO

CE CACHET SUR CHAQUE
PAQUET



1849-1920

EST VOTRE GARANTIE



POURQUOI ACHETER UNE "MARQUE PRESQU'AUSI BONNE" QUAND
VOUS POUVEZ VOUS PROCURER LA MEILLEURE?

Créateurs des célèbres noirs de fumée "Famous Old Standard", Eagle, Pyramid et Globe Germantown — ainsi nommés d'après notre première usine de Germantown, Philadelphie.

Au cours de nos soixante et onze ans d'expérience, nous avons appris certaines choses au sujet du commerce des noirs, qui peuvent vous intéresser.

Notre réputation de soixante et onze ans, qui supporte chaque paquet, aidera vos ventes.

Des noirs broyés incomparables en force, couleur et délicatesse de nuance, résoudreont votre problème de noirs.

ENVOYEZ-NOUS VOTRE COMMANDE D'ESSAI — ENSUITE

VOUS RESTEREZ SUR NOTRE LISTE NOIRE

THE L. MARTIN CO.

Usines: Philadelphie, Pa.
Johnsonburg, Pa.

Bureau: 81 rue Fulton, New York

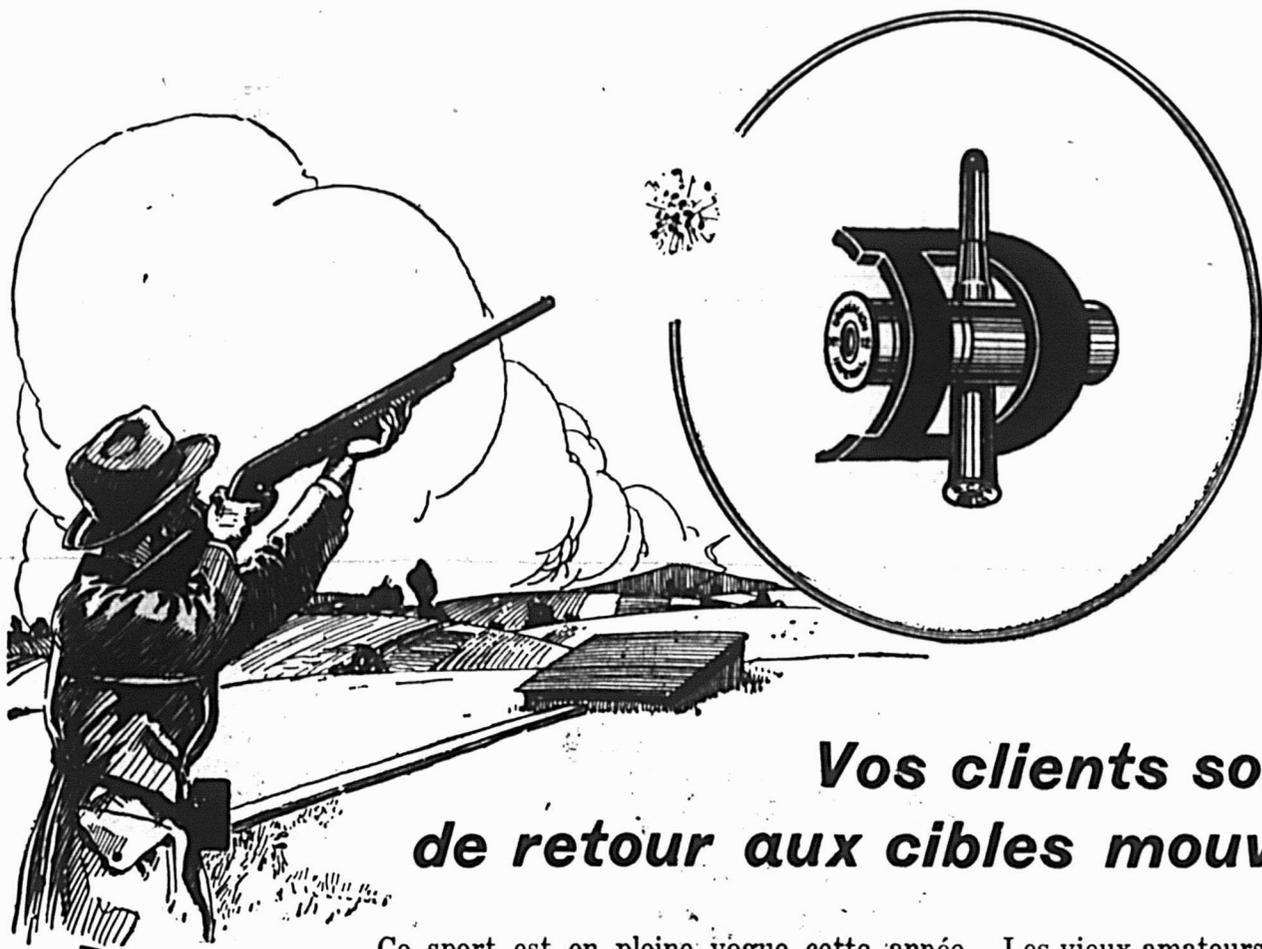
Londres, Angleterre

AGENTS CANADIENS:

MONTREAL
James A. Taylor
22, rue St-François-Xavier

TORONTO
James Hayward
23, rue Scott

WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
1206, Immeuble McArthur



Vos clients sont de retour aux cibles mouvantes

Ce sport est en pleine vogue cette année. Les vieux amateurs, les nouveaux hommes, femmes et jeunes gens—tous prennent un grand intérêt au tir à la cible mouvante. Examinez les tableaux et vous comprendrez ce que cela signifie pour vous au point de vue de ventes de munitions et



Les cartouches de chasse Dominion

sont les munitions que désirent vos clients parce qu'ils savent que ces cartouches sont d'une grande précision et dignes de confiance soit pour les cibles mouvantes, soit dans le champ. Soyez prêts à répondre à leurs besoins, en mettant en stock la ligne complète de cartouches "Dominion". Le renforcement d'acier des cartouches de chasse Dominion est un point important pour la vente. Parlez-en à vos clients—dites-leur que non seulement on peut compter sur elles, mais encore que les munitions Dominion offrent toute sécurité.

Votre jobber peut vous approvisionner.

DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED

SIEGE SOCIAL, MONTREAL

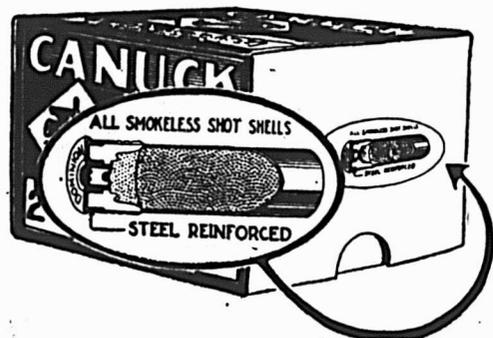
Toronto,

Winnipeg,

Vancouver,

Halifax,

Sudbury.



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

La Série "AGATE" de RAMSAY



Teintures-Vernis "AGATE"

Un vernis de couleur de haute qualité pour planchers, meubles ou boiseries.

Nous manufacturons les couleurs suivantes:

Naturel
C'erise
Vert mission

Chêne clair
Bois de rose

Chêne foncé
Acajou

Chêne doré
Noyer

Autres lignes avantageuses de la série "AGATE":

Couleur de fond "Agate"
Vernis à plancher "Agate"
Email blanc "Agate"

Couleur d'imitation "Agate"
Email à baignoire "Agate"
Noir mat "Agate"

Outil pour imiter "Agate"
Noir brillant "Agate"
Blanc mat "Agate"

Peinture de chaises de verandah "Agate", rouge et verte. Peinture d'aluminium "Agate". Peinture d'or "Agate".

La teinture-verniss "Agate" est sans égale.

A. RAMSAY & SON Company

Les manufacturiers exclusivement canadiens de peintures et vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

The Trade Mark of

**Vous connaissez
la Marque**



"The Paint of Merit"

Et la Peinture. Voulez-vous que nous vous parlions de notre Proposition d'Agence?

Nous sommes sûrs, que suivant le bon principe de vente des marchandises, vous préférerez vendre des produits d'une réputation—de qualité bien établie. Mais ce n'est qu'après la qualité du produit qu'interviennent l'étendue et le caractère de la publicité au consommateur par laquelle la demande pour la peinture "Canada" se trouve maintenue et augmentée.



UN PRODUIT D'ORIGINE CANADIENNE

En créant notre grosse campagne productrice de ventes nous avons concentré tous nos efforts sur des idées et des systèmes qui "feront vendre plus de marchandises" aux marchands qui sont nos agents. Il serait de votre intérêt de connaître ces systèmes et de savoir comment, en vous joignant à la grande famille "Canada Paint" de marchands de peintures prospères vous pouvez augmenter de façon notable vos ventes et vos profits.

ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI POUR RECEVOIR GRATUITEMENT UNE COPIE DE NOTRE BROCHURE DESCRIPTIVE DE LA PROPOSITION DE L'AGENCE EXCLUSIVE CANADA PAINT.

THE CANADA PAINT CO. LIMITED

MONTREAL · TORONTO · WINNIPEG · CALGARY · HALIFAX

PAINTS · COLORS
VARNISHES



STAINS · ENAMELS
LINSEED OILS

Qu'est-ce qui détermine

- Q On fait beaucoup de publicité basée sur la pureté de la peinture.
- Q Quel est le type de la pureté en peinture?
- Q Est-ce que l'efficacité et le service ne sont pas les qualités essentielles requises dans une peinture?
- Q Comme cela est incontestable, le type de la pureté est ce mélange des matériaux ingrédients de peinture qui permet d'obtenir le degré superlatif d'efficacité et de service.
- Q Le caoutchouc pur fait-il à lui seul le meilleur pneu?
- Q Le ciment pur fait-il à lui seul le meilleur concret?
- Q Il est communément reconnu qu'il n'en est pas ainsi.
- Q Par analogie, la meilleure peinture n'est pas faite simplement de blanc de plomb et d'oxyde de zinc.
- Q Ces deux pigments à eux seuls ne produisent pas une peinture possédant les deux qualités essentielles au plus haut degré et une peinture de ce genre ne peut donc pas être considérée comme pure.
- Q Les peintures CROWN DIAMOND sont faites avec une base de blanc de plomb et d'oxyde de zinc, mais avec l'adjonction de suffisamment de pigments inertes de renforcement pour obtenir LA PLUS GRANDE EFFICACITE ET LE PLUS GRAND SERVICE POSSIBLES.
- Q Le juste mélange des ingrédients de peinture a été reconnu comme une question des plus importantes.
- Q Pour obtenir une connaissance exacte de la proportion requise de pigment pour donner cette efficacité et ce service, des centaines d'expériences ont dû être faites.

la pureté en peinture ?

- ¶ Les résultats de ces expériences sont accessibles au public et sont la résultante de recherches faites par des chimistes impartiaux de renom attachés aux plus grandes industries et compagnies de chemins de fer consommatrices de peinture.
- ¶ LES PEINTURES CROWN DIAMOND réunissent toutes les qualités essentielles d'une peinture qui a prouvé d'après ces expériences qu'elle donnait LES MEILLEURS RESULTATS POSSIBLES POUR L'EFFICACITE ET LE SERVICE.
- ¶ C'est pourquoi nous déclarons que LA PEINTURE CROWN DIAMOND EST ESSENTIELLEMENT LA PEINTURE PURE.
- ¶ Nous avons décidé de montrer la formule employée dans chacune des boîtes de peinture C. D. que nous vendons, d'après laquelle on peut voir que l'emploi de ces peintures donne la plus grande mesure d'efficacité et de service en tenant compte des faits établis par les nombreuses expériences faites.
- ¶ Ces résultats sont compris dans la peinture C. D., non seulement dans le nombre limité de teintes qu'il est possible de manufacturer avec le blanc de plomb et l'oxyde de zinc comme base, mais aussi avec les couleurs fondamentales telles que rouge, noir, vert et jaune, dont les formules ne sont pas garanties quant à la pureté par aucun autre fabricant.
- ¶ Les épreuves du temps en ce qui concerne l'efficacité et le service démontrent que

la peinture Crown Diamond
est le type le plus exact de pureté ;

MCARTHUR, IRWIN LIMITED

MONTREAL.

Fondée en 1842

*"Sauvez la surface et vous
sauvez tout (Recherches et Tests)"*

SHER-WILL-LAC

Pour les Planchers

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Meubles

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Boiseries

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour tout Intérieur

Vendez SHER-WILL-LAC

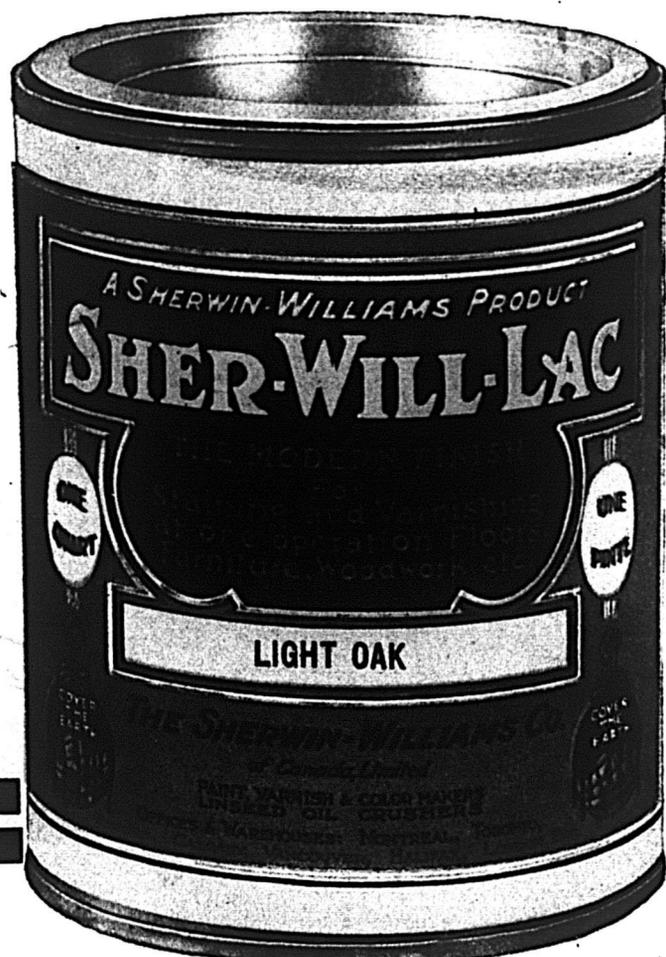
**Largement annoncé
Vendu facilement**

Fait en 13 nuances différentes

CERISE. BOIS DE ROSE. CHENE CLAIR.
CHENE FONCE. ACAJOU CLAIR. ACAJOU
FONCE. CHENE DORE. VERT. NOYER.
FOND. EBENE. NOIR MAT. NATUREL.

AUSSI PREPARATION DECORATIVE
SHER-WILL-LAC — CLAIRE. MOYENNE
ET FONCEE.

SHER-WILL-LAC EST LIVRE EN ¼ DE
CHOPINE, ½ CHOPINE, CHOPINE,
QUART, ½ GALLON ET GALLON. TOU-
TES PLEINES MESURES IMPERIALES.



ette Marque de Fabrique
endosse

SHER-WILL-LAC

- ☐ Vous savez ce que la Marque de Fabrique "Cover the Earth" (Elle couvre la terre) signifie pour S.W.P., pour la Peinture de Famille ou pour les Vernis S.W.
- ☐ Elle signifie exactement la même chose pour Sher-Will-Lac.
- ☐ Elle signifie Qualité, Publicité et Ventes profitables pour vous.
- ☐ Sher-Will-Lac fait de l'Agence Sherwin-Williams une proposition de vente de marchandises complète et couvrant tout ce dont peut avoir besoin, dans ces lignes, le Marchand de Peinture et le Quincaillier.
- ☐ Les systèmes spéciaux de Ventes Sher-Will-Lac signifient une forte augmentation de votre chiffre d'affaires dans votre Département de Peinture et Vernis et un profit supplémentaire notable pour vous chaque année.
- ☐ Nous sommes désireux de vous voir bénéficier de la Campagne de vente Sher-Will-Lac. Elle est en pleine marche. Ecrivez-nous ou demandez de plus amples informations à nos représentants.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, N. S.,
LONDON, ENG.

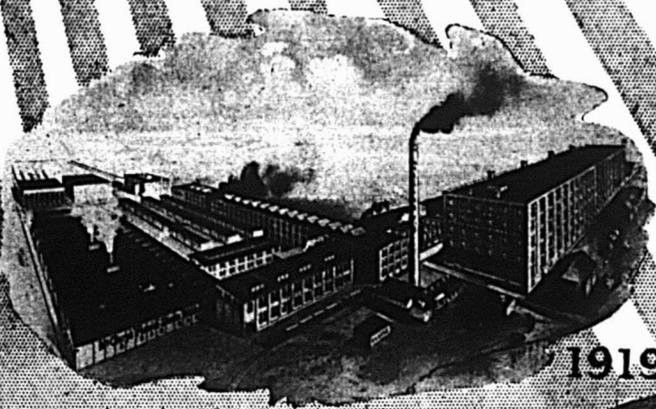
**NOTRE FIDÉLITE à NOTRE MÉTHODE de faire
de BONS POÊLES et de BONS USTENSILES
DE CUISINE a rendu possible L'ÉREC-
TION DE CES USINES GÉANTES.**



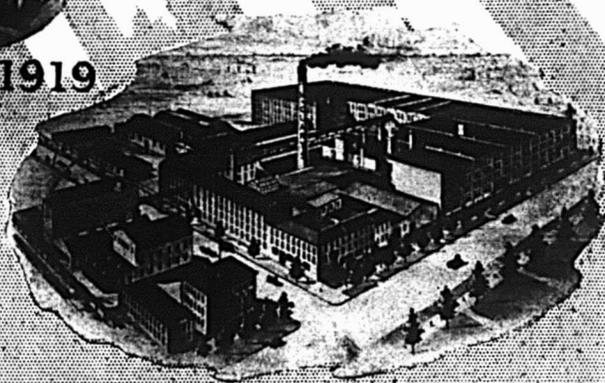
1847

McClary's

LONDON, CANADA.



1919



**FEUILLE DE PAIE HEBDOMADAIRE
VARIANT DE \$20,000 à \$25,000**

OPTIMISME DE PRINTEMPS

EN sortant triomphalement de la masse confuse des expériences accumulées depuis sept décades, nous nous trouvons aujourd'hui prêts et capables d'entrer dans une période sans précédent d'utilité pour tous.

Une organisation établie sur un idéal élevé jamais perdu de vue, qui est toujours à l'affût de tout ce qui est moderne et progressif n'est pas une simple collectivité d'hommes absorbés dans une seule idée.

Elle n'est pas non plus obsédée par les idées ultra nouvelles dont les effets ne sont souvent qu'éphémères et ne peuvent laisser dans l'esprit du lecteur une impression durable de service au-delà de l'achat actuel.

AU contraire elle se plonge, dans les archives, revoit ses erreurs passées, passe en revue ses nombreux succès, récapitule les résultats, et établit, avec des dirigeants à l'esprit large, une forte campagne conservatrice assurée d'un avenir prospère et couronné de succès.

Aux détaillants qui sont désireux de planter leur optimisme de printemps dans un terrain solide et fertile, McCLARY'S offre la coopération de son immense organisation, pour l'achat, l'étalage et la vente de ses lignes de produits de qualité.

McClary's

pour ce printemps de 1920 se tient prêt et outillé pour répondre aux besoins et aux nécessités du moment.

**Notre succursale la plus proche attend
votre demande écrite.**

**LONDON, TORONTO, MONTREAL, WINNIPEG, VANCOUVER,
ST. JOHN, N.B., HAMILTON, CALGARY,
SASKATOON, EDMONTON.**

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

100,000 Images Assorties

Nous avons 100,000 images assorties valant \$250.00 le 1,000, que nous vendrons à \$50.00 le 1,000. Aussi 25,000 cadres 12½ x 16½, 14 x 18, 15 x 20 et 16 x 20, 2" de large finis en Acajou, noyer circassien et doré que nous vendrons avec chromos vernis religieux ou profanes à \$50.00 le 100. Nous nous réservons le droit de limiter la quantité à chaque client. Si ceel vous intéresse, écrivez-nous aujourd'hui. Nous sommes la seule maison de tout l'Est du Canada qui manufacturons les cadres, moulures et miroirs.

Nous avons un assortiment complet de chromos et gravures religieuses et profanes.

La Cie WISINTAINER & FILS, Inc.

MANUFACTURIERS DE

Moulures, Cadres et Miroirs

58-60 BOUL. ST. LAURENT,

MONTREAL.

Emparez-vous de tout LE COMMERCE DES BROSSES ET DES BALAIS DE VOTRE DISTRICT



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

SIMMS

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

Balals.	Brosses à chaussures,
Pinceaux à peinture,	Brosses à poêles,
Petits Balals,	Brosses à plancher.
	Blairaux.

Prix et tous les renseignements envoyés sur demande.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

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

MONTREAL

TORONTO

LONDON

Les Pneus "ROYAL OAK" procurent des affaires solides et appréciables au marchand qui les vend.

Les "ROYAL OAK" édifient des affaires partout où ils sont vendus et mis à l'épreuve et procurent en même temps des éloges bien mérités.

Les quincailliers, en mettant en stock les "ROYAL OAK" s'assurent des clients satisfaits.

Les acheteurs avisés et soigneux les demandent. Nous pouvons dire hardiment qu'un seul pneu "ROYAL OAK" vendu à un client l'incite à employer constamment les mêmes pneus sur ses quatre roues.

Lorsqu'un quincaillier, sans y être invité, vous dit: "5,700 milles et paraît bon pour quelques milliers encore", et qu'un vulcanisateur déclare "la meilleure enveloppe que j'ale jamais eue dans mes moules," vous pouvez être assuré que les "ROYAL OAK" vous rendront service à vous comme à vos clients.

Les vendez-vous? Nous en sommes persuadés et vous en tirerez certainement profit.

Si vous ne connaissez pas les "ROYAL OAK", écrivez-nous un mot aujourd'hui. Nous tâcherons de vous expliquer tous les points qui les caractérisent: le profit, la demande et la valeur intégrale.

C'est le moment d'avoir ces informations. Ecrivez à ce sujet dès aujourd'hui à notre succursale la plus proche de chez vous.

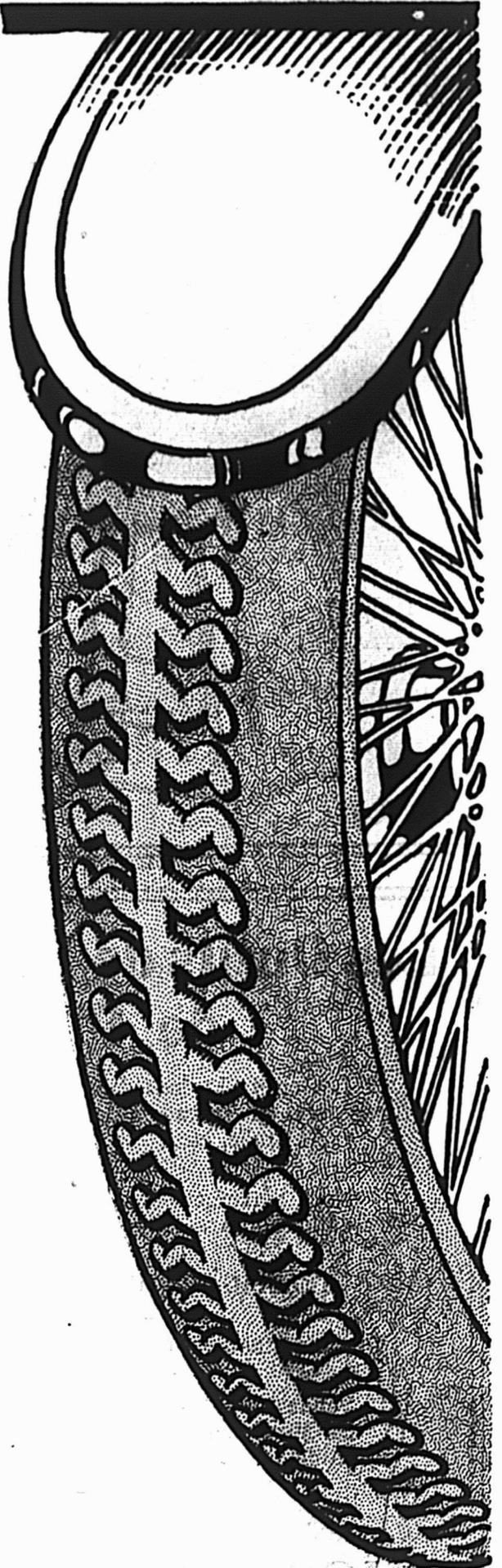
OAK TIRE & RUBBER CO., LIMITED
19 RUE DUNDAS EST, - TORONTO

FABRIQUE A OAKVILLE, ONTARIO, CANADA.

Succursale de Winnipeg, 120 rue Lombard.

SUCCURSALE DE MONTRÉAL, 342 RUE ST-JACQUES

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



Les Scies en Acier Vanadium ARROWHEAD

Amélioreront votre commerce de Printemps

LES FAVORITES DE L'OUVRIER

et les scies les plus faciles à vendre parce que les scies **Arrowhead** avec leur inclinaison, leur assemblage et leur trempe admirables ont fait le bonheur des ouvriers habiles du Canada depuis que ces scies recommandables et serviables ont fait leur première apparition sur le marché.

Les scies **Arrowhead** sont fabriquées dans une grande usine moderne possédant un matériel sans égal.

Tous genres de passe-partout, scies à main, scies à bûches, scies circulaires.

T. F. Shurly Company, Limited

St. Catharines, Ontario, Canada.



Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

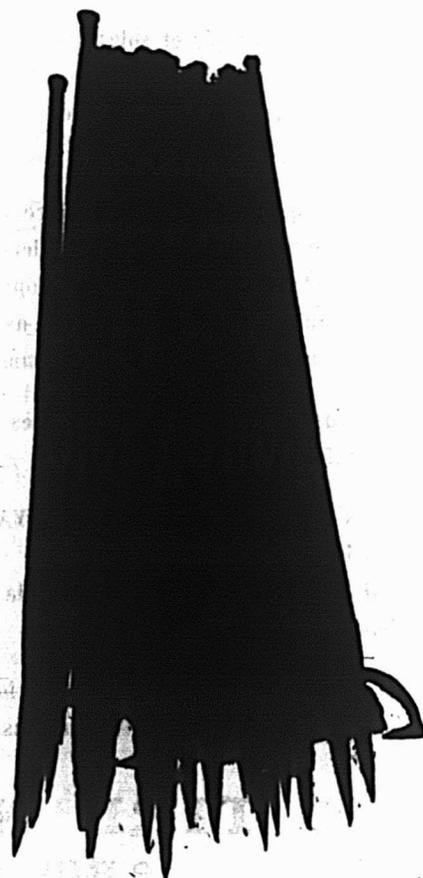
THOS. PINK CO., Limited

Manufacturers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



Tout aménagement de ferme devrait
comprendre une Laveuse et Tordeuse
à Force Motrice d'une réputation établie



Elle tord tout en lavant et lave tout
en tordant.

La Seafoam peut être actionnée par moteur à gazoline, moulin à vent ou moteur électrique. Le lavage ainsi que le tordage peuvent être faits par la force motrice. La Seafoam est simple de construction et absolument sûre, de sorte que n'importe qui, à la maison, peut la faire fonctionner.

Elle est du type lessiveuse, a un baquet en bois de cyprès de choix et les rouleaux de la tordeuse sont de la plus haute qualité.

La Seafoam est un produit "Dowswell," c'est dire que c'est ce qu'il y a de mieux sur le marché.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Hamilton, Canada.

Représentant pour l'Est:
JOHN R. ANDERSON,
Montréal, Qué.

Un Vétéran de la Grande Guerre

"LASTAWL" A FAIT LA GRANDE GUERRE
MONDIALE.

Des centaines de tonnes de matériel "LASTAWL" pour semelles et talons ont été employées par le Gouvernement Impérial pour garnir les chaussures de l'armée britannique.

Le soldat connaît le confort et l'économie de "LASTAWL", et il l'achètera pour ses chaussures civiles.

Il y a de l'argent à faire en tenant le Lastawl. Laissez-nous vous donner nos prix.



**British & Foreign
Agencies, Limited**
17 RUE SAINT JEAN
MONTREAL.
SEULS AGENTS AU CANADA

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. CO.
St-Thomas Ontario

VENDEZ LES ARMES A FEU ET LES CARTOUCHES METALLIQUES REMINGTON UMC

La portée, la précision et le tir sûr de tous les modèles Remington sont autant de garanties pour vos clients qu'ils achètent la satisfaction.

La qualité de Remington a été établie par une expérience de plus de 100 ans.

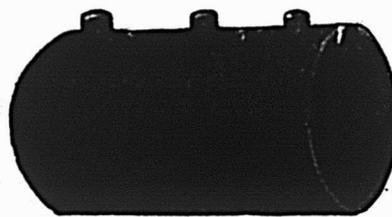
Les cartouches métalliques Remington UMC se font pour toutes les armes à feu — environ 450 genres différents. Renommées dans le monde entier pour leur perfection.



Tous les Jobbers peuvent vous en fournir.
**REMINGTON UMC of CANADA,
Limited.**
WINDSOR, ONTARIO.

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinement souterrain de la gazoline. (Avec tous accessoires Appropriés)



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

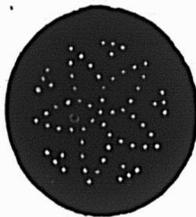
Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la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

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED
TWEED, ONTARIO, CANADA

Sièges de chaise.—Faits de trois placages MODELES REGULIERS

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier abîé et finis avec du véritable verins à bancs d'église. Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.

ACTON VALE, QUEBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue
St-Frs-Xavier, Montréal.



L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux
ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

A Message to Hardwaremen

FROST STEEL and WIRE CO.
LIMITED

Hamilton, Ont.

M. le Quincaillier,

La saison des clôtures du printemps va bientôt commencer. Etes-vous en mesure d'y répondre et d'en tirer le meilleur parti? Les clôtures et autres produits FROST subissent une augmentation constante de ventes chaque année. Etes-vous prêt à profiter de ce commerce important et rémunérateur qui est assuré? Parlez des clôtures lorsqu'un client vient dans votre magasin acheter n'importe quel autre article. Faites des arrangements précis pour vous occuper de ces clôtures de printemps pendant que vous lui parlez. Si vous négligez de le faire vous pourrez être ennuyés d'apprendre plus tard qu'il a acheté ailleurs. Conservez le 100% de tout ce commerce de clôtures. Ecrivez-nous si vous désirez la coopération d'un de nos vendeurs, vendez les CLOTURES FROST et faites de cette année un record pour les ventes de clôtures.

Vos biens dévoués,
Frost Steel and Wire Co., Limited.

Frost Steel and Wire Co. LTD.
Hamilton · Canada

Les Ustensiles Supérieurs

BATTENT TOUS



Les articles en aluminium "OAKVILLE" ont acquis une popularité toujours croissante depuis la production du premier objet il y a sept ans.

Leur forme jolie et distinguée plait à la femme en général et leur qualité en fait vite une amie et propagandiste pour les ustensiles "OAKVILLE".

Si vous voulez attirer la clientèle féminine à votre magasin, faites un étalage attrayant d'ustensiles en aluminium "OAKVILLE" dans vos vitrines et vos étalages ce printemps.

Commandez votre stock bien à l'avance pour assurer la livraison. En vente chez les principaux marchands de gros. Demandez le catalogue et le prix courant.

The ALUMINIUM WARE

RICHARDS & BUREAU, MONTREAL, Agents de vente pour l'Est.

en Aluminium "Oakville" LES AUTRES

se vendent
première vue



MANUFACTURING CO.
OAKVILLE, ONTARIO

Le Poêle de Cuisine à Four Élevé Cabinet "Good Cheer"

Pour Charbon ou Bois

Foyer à Bois de 30 pouces

Finl en Email Blanc

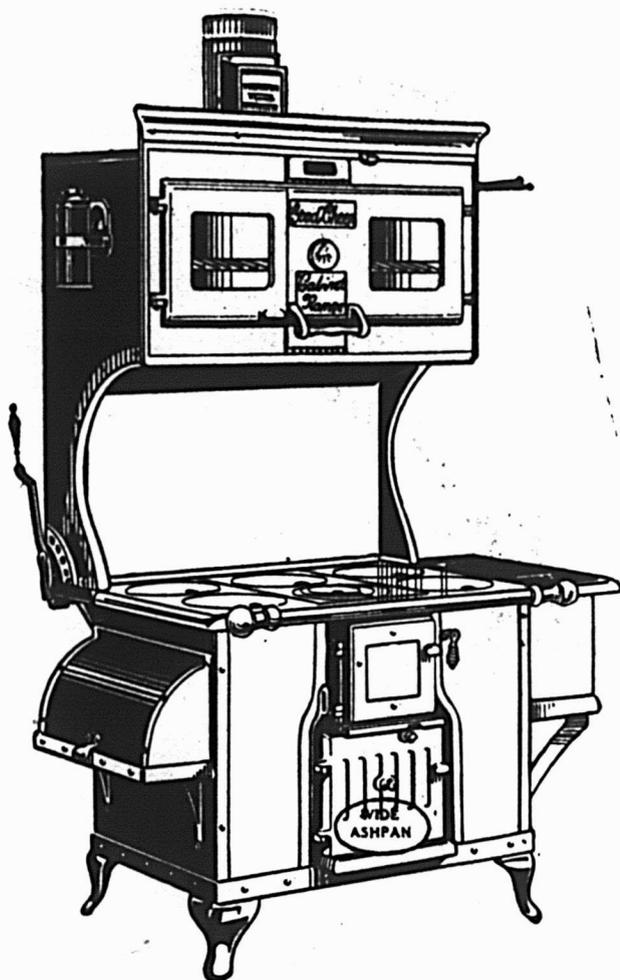
Pas de Ménage

Deux Tailles

- -

6 trous, four de 30 x 18

4 trous four de 20 x 18



Dans un poêle de cuisine pour n'importe quel usage, la première condition requise est d'avoir une surface de cuisson vaste et libre. La ménagère active n'admet pas de faire la cuisine sur des trous dans les coins.

C'est pourquoi de tous les poêles de cuisine modernes le cabinet 'Good Cheer' se recommande tant à l'acheteur difficile.

Si vous ne connaissez pas le Cabinet "Good Cheer" laissez-nous vous donner de plus amples détails sur ce poêle très complet et très intéressant.

Par exemple, le compartiment du four est garni d'un dispositif pour nettoyer le tuyau, toute la suie est délogée en quelques instants sans le moindre effort ni le moindre embarras. C'est-à-dire que les tuyaux sont toujours tenus propres.

Il y a encore beaucoup d'autres particularités spéciales d'aussi grande valeur et nous garantissons ses qualités de cuisson.

Avez-vous jamais tenu un poêle de cuisine qui se vende toute l'année. C'est ce qui s'est produit pour le Cabinet "Good Cheer" depuis le début.

Ecrivez à notre maison la plus proche.

THE JAMES STEWART Mfg. CO., Limited

WOODSTOCK, ONT.

McLennan, McFeely & Co.,

Vancouver, C.B.

Metals Limited,

Calgary et Edmonton, Alta.

The James Stewart Mfg. Co., Limited

156 Lombard St., Winnipeg, Man.

VITRERIE

Générale pour Construction

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

***Nous avons aussi en stock ou
manufacturons :***

***Glaces, glaces biseautés, mi-
roirs, verre ouvragé, plombé
ou armé.***

Aussi verre à châssis.

***Nous pouvons expédier toutes
commandes promptement.***

***Catalogues et listes de prix
gratuitement sur demande.***

***Téléphonez, Télégraphiez ou
écrivez pour tout ce dont vous
pourriez avoir besoin.***

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, une spécialité

HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

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

EN GROS SEULEMENT

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

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

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

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

L.-H. HÉBERT & CIE., (Limitée)

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,

MONTREAL

MORROW

Lorsque vous commandez

Foreuses tordues
Ecrous à chapeau
Tarauds à série
d'écrous.

Vous devriez spécifier ceux portant la marque **Morrow** si vous tenez à avoir les meilleurs.

Les foreuses **Morrow** font plus de trous avec moins d'aiguillage. Il y a une grande différence en votre faveur si vous vous servez des foreuses **Morrow**

Essayez votre marchand de gros d'abord.

Le commerce est approvisionné par

F. BACON & CO.

RUE ST-PAUL

MONTREAL

Usines à

INGERSOLL

CANADA



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

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, HARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Cette Simple Démonstration Fait un Jeu de la Vente

Les Habitations Rurales En Ont Besoin De Beaucoup

Voici un brûleur qui fait les ventes. Il donne de 25% à 50% plus de lumière, et une lumière meilleure et plus blanche. Vous n'avez qu'à allumer un brûleur "Correct" à côté d'un brûleur ancien modèle pour conclure les ventes avec certitude.



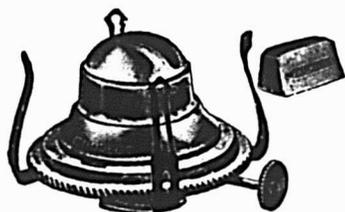
Brûleur ancien modèle. Comparez la flamme avec celle de droite.



Reproduction photographique montrant la flamme du bec de lampe "Correct" B ou No. 2.

Aucune des personnes employant une lampe à Kerosine ne peut y résister. Vous l'emploieriez vous-même si vous avez une lampe ou une lanterne. Les gens qui ont des habitations de campagne en prennent une demi-douzaine ou plus pour la maison. Il y a un bon bénéfice, même sur les ventes isolées.

25% à 50% plus de lumière que les autres brûleurs



Bec de lampe "Correct" taille A et B.



Bec de lampe "Correct"

The Schultz Manufacturing Company, Ltd.

HAMILTON, CANADA

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

FER BLANC
TOLE CANADA

Tôles Galvanisées

Métaux en lingots et en feuilles

Nous pouvons vous donner des cotations pour articles en stock ou pour importation.

Demandez notre liste de stock.

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 Rue St. Paul Ouest

MONTREAL.

Nous sommes les représentants pour l'Est du Canada
des célèbres

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DES PRODUITS EN ALUMINIUM

“VIKO”

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

HURTUBISE LIMITED

Successeurs de

North American Hardware Supply Limited

222, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, CANADA

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles, Etc.

Barrett

L'homme qui achète des produits Barrett, les achète ordinairement chez un marchand. Le marchand les tient parce qu'il sait qui les fait et ce qu'ils sont. Il sait aussi que la réputation de la Compagnie BARRETT d'un bout à l'autre du Dominion est sa propre réputation dans sa localité, qu'elle augmente ses ventes, ses profits et son nom pour la qualité et les prix raisonnables.

Les consommateurs vous jugent vraisemblablement, M. le Marchand, d'après les produits que vous tenez. Les Produits Barrett sur votre comptoir leur diront que vous êtes l'homme avec lequel ils veulent faire affaire.

Peinture au Carbone Elastique Everjet

Une peinture au carbone noire pour fins industrielles. Aucune autre peinture, probablement, sur le marché canadien n'a joui d'une semblable popularité et répondu à autant de demandes du monde industriel que la Everjet, qui a été mise sur le marché par nos chimistes il y a moins de dix ans.

Nous ne manufacturons pas de produits que nous puissions recommander plus complètement. Elle s'emploie sur toutes les surfaces en fer et en bois, surtout sur celles exposées aux intempéries; on s'en sert pour les chaudières, fumivores, machines, tuyaux; de fait, sur tous les genres d'ouvrages en métal. Elle est également très employée pour peindre les toitures en métal. Elle résiste très bien à l'action corrosive des acides, des alcalis, des fumées et des vapeurs, et elle durera longtemps dans les conditions les plus dures.

Elle est beaucoup employée par les grandes manufactures, les chemins de fer, etc., dans toutes les parties du Canada, et elle est recommandée par quelques-uns des ingénieurs les plus en renom.

Mise en barils (environ 40 gallons), en ½ barils (environ 20 gallons), en canistres de 5 et 10 gallons, en boîtes de 1 gallon lithographiées (caisses d'une douzaine).



Ciment liquide Everlastic à Toitures



Pour 1920, nous prédisons une demande sans précédent chez les marchands pour les matériaux à réparer les toitures, à cause de la grande rareté et du coût élevé en résultant, des feutres à toitures et des Toitures caoutchoutées.

Le Ciment Liquide Everlastic à toitures est sans égal pour renouveler la surface et restaurer tous les genres de toitures préparées ou caoutchoutées devenues trop vieilles ou usées.

Il est vendu en paquets de toutes les dimensions, à partir d'une boîte d'une chopine (comme celle que l'on trouve dans les rouleaux de notre toiture Everlastic) jusqu'à des barils de quarante gallons.

Le Ciment Plastique Elastigum à rapiécer



L'Elastigum est un ciment plastique résistant, élastique, adhésif et imperméable pour remplir les trous et les fentes de n'importe quelle toiture, réparer les puits de lumière, doubler à neuf les gouttières, les corniches, etc., etc. Il est facile à appliquer et colle parfaitement sur la surface humide ou sèche. Il est connu comme le "ciment plastique aux 1,000 usages".

Il n'est pas nécessaire de le faire chauffer ou de le mélanger. L'Elastigum vous arrive prêt à servir, emballé dans les dimensions suivantes: Boîtes de 1 lb. (caisses de 24 boîtes), paquets de 25 lbs, paquets de 100 lbs, ½ barils d'environ 300 lbs et en barils d'environ 600 lbs.

Toiture Caoutchoutée Everlastic

C'est la toiture en rouleaux d'une haute qualité exceptionnelle à prix populaire. Elle est faite des meilleurs ingrédients imperméables et elle donnera à vos clients la même satisfaction certaine que celle qu'elle donne à des milliers de gens dans toutes les parties du Dominion.

Il y a un grand marché dans toutes les localités pour cette toiture, et ces dernières années ses ventes ont augmenté énormément.

La Toiture caoutchoutée Everlastic est à 1, 2 et 3 doubles par rouleaux de 108 pieds carrés. Les clous et le ciment se trouvent dans chaque rouleau.



Creonoid

(Huile contre les mouches)

Pour détruire les poux et les mouches des vaches

Une préparation merveilleusement efficace pour détruire les mouches, poux et la vermine de toutes sortes qui sont la terreur des éleveurs de volailles, de bestiaux et des cultivateurs. La Creonoid est tirée d'une huile phéniquée (carbolic), qui sert à la préparation d'un si grand nombre des merveilleux remèdes modernes. Elle est absolument antiseptique.

Appliquez-la au moyen d'un pulvérisateur pour les gros animaux et peignez ou pulvérisez-la sur les juchoirs, stalles, planchers, murs, dans les poulaillers, granges, porcheres et étables.

Lorsque l'ennui causé par les mouches ou les autres insectes est enlevé par la Creonoid, les chevaux sont en meilleure santé, les porcs engraisent plus vite et les poules pondent plus d'oeufs.

La Creonoid est mise en boîtes de 1 gallon (12 boîtes par caisse), en boîtes de 5 et 10 gallons, en ½ barils et en barils.



MONTREAL
WINNIPEG

TORONTO
VANCOUVER

The **Barrett** Company
LIMITED

ST. JOHN, N.B. HALIFAX N.E.,
SYDNEY, N.E.

Machines à Laver 'CONNOR'

Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

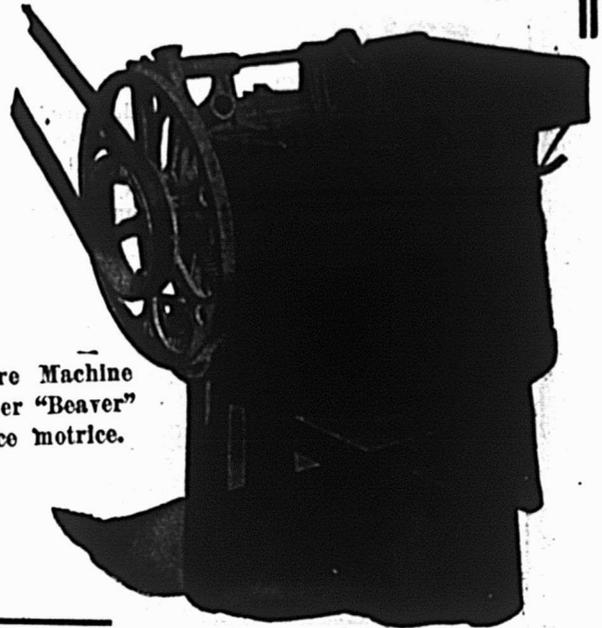
C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois du printemps. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir. Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE.
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

J. H. CONNOR & SON, Ltd
Ottawa, - Ont.

Notre Machine
à Laver "Beaver"
à force motrice.



Laissez-nous vous aider avec vos troubles d'emballage

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.

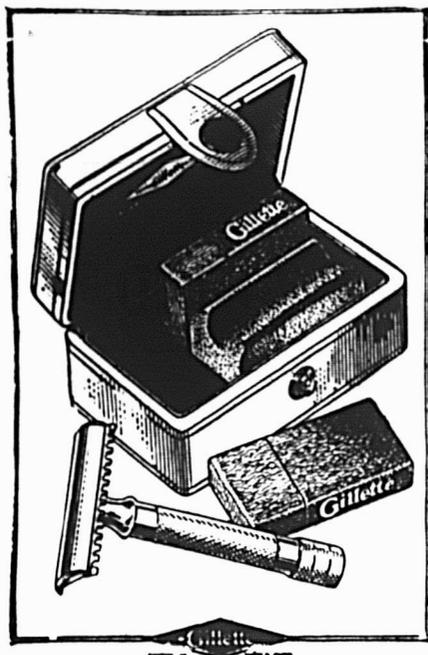
"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

863-864, Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.



Le faiseur d'argent

Tout magasin qui vend à des hommes constatera qu'un Rayon de Rasoirs de Sûreté Gillette est TRES profitable.

Le Gillette répond à toutes les exigences d'une proposition idéale de vente :

- 1) Il est de la meilleure qualité
- 2) Il intéresse tout homme qui se rase
- 3) Il est bien et favorablement connu
- 4) Il est profitable à vendre
- 5) Il est appelé à une vente continue
- 6) Il est maintenu en pleine lumière par une publicité agressive.

Les marchands qui ont un stock de Rasoirs de Sûreté Gillette et qui le font savoir par un étalage judicieux dans leurs vitrines et sur leurs comptoirs, disent que ce rasoirs fameux est un Faiseur d'Argent!

Se vend
\$5.00
le nécessaire
complet

POUR PRIX, ETC., ECRIVEZ A

The Gillette Safety Razor Co., of Canada, Limited
MONTREAL

Le Razoïr de Sûreté

Gillette

FAIT AU

CANADA



CONNU DANS

TOUT L'UNIVERS

WILT

WILT TWIST DRILL

FOREUSES TORSES

WILT

“Le Signe bienvenu d'une plus grande efficacité”

Le nom de Wilt tient le premier rang pour les outils de la plus grande qualité possible aussi bien comme matériel que comme façon, mais nous apprenons à ceux qui nous servent à tirer le meilleur parti de nos foreuses, alésoirs et découpoirs et nous démontrons pour le marchand il est la source de bénéfices commerciaux et de la considération du client. C'est un service que vous ne pouvez vous permettre d'ignorer.

Wilt Twist Drill Co. of Canada, Limited
Walkerville Ontario



Conserve

Chaud

THERMOS

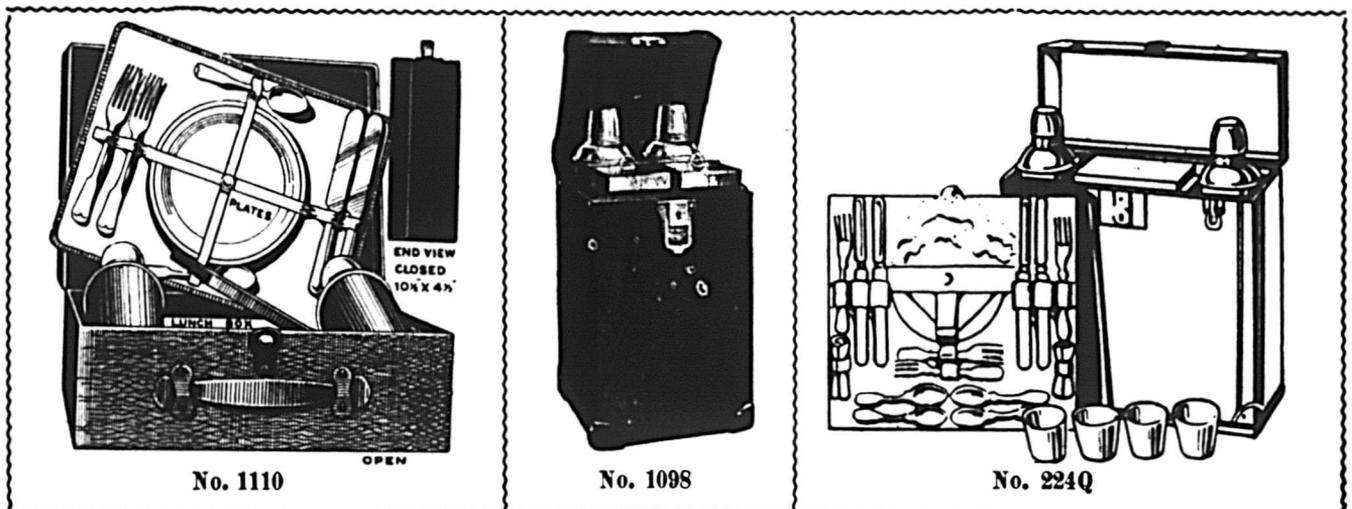
Conserve

Froid

La Bouteille **THERMOS**

L'ami de l'automobiliste et du sportsman en toute saison sur terre et sur l'eau

Les marchands doivent se tenir prêts pour l'ouverture de la saison de l'automobile en commandant un assortiment de services pour pique-nique et services pour automobiles.



No. 1110

No. 1098

No. 224Q

Les services pour automobiles se font pour 2, 4 ou 6 personnes et sont complets. Le No 1110N est un service à deux personnes qui s'emploie dans un petit auto ou un petit canot.

Le service pour 4 personnes No 1098 contient 2 bouteilles d'une pinte et 2 boîtes métalliques pour les sandwiches ou les gâteaux. Le No 224Q est un service complet d'automobile pour quatre personnes.

Demandez le catalogue illustré montrant toute la collection de services d'automobiles Thermos.

Commandez de bonne heure et prenez votre part de la Saison Thermos pour les automobilistes.

Thermos Bottle Co., Limited

145 Rue Wellington Ouest

TORONTO.

COMMUNITY PLATE



Ecrin de luxe en acajou de 48 pouces.

Style Adan.

LE CADEAU DE NOCES IDEAL

Cette série de 48 pièces est un service de table complet. L'écrin est en acajou massif et est joliment doublé de velours bleu qui produit un effet des plus plaisants. Un cadeau de nocces bien approprié.

- | | | | |
|-----------------------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| 12 Cuillers à thé. | 6 couteaux à beurre. | 6 Couteaux Méd. H. H. | 6 fourchettes ? salade. |
| 3 Cuillers à soupe. | 6 Fourchettes plates à mé- | 1 Fourchette à viande froide. | 1 Culler à sucre. |
| 6 Cuillers à dessert. | dallions. | 1 Couteau à beurre. | |

Les écrins de "Community Plate" se recommandent franchement à ceux qui désirent ce qu'il y a de mieux en fait d'argenterie. Mettez-vous en rapport avec votre jobber.

ONEIDA COMMUNITY, Ltd., Niagara Falls, CANADA.

BUREAU DE TORONTO
404 Edifice Ryrie.

BUREAU DE WINNIPEG:
322 Edifice McIntyre.

COMMUNITY PLATE



Le rin de luxe en leathurette de 26 pouces.

Style Patricia.

Avez-vous prévu vos besoins pour la mariée de Juin?

Il n'est pas trop tôt pour placer vos ordres chez votre jobber. La situation manufacturière exige que les ordres soient placés dès maintenant si vous voulez être à même de répondre aux demandes de la saison qui vient.

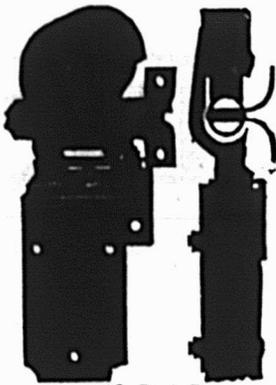
ONEIDA COMMUNITY, Lt. L., Niagara Falls, CANADA.

BUREAU DE TORONTO:

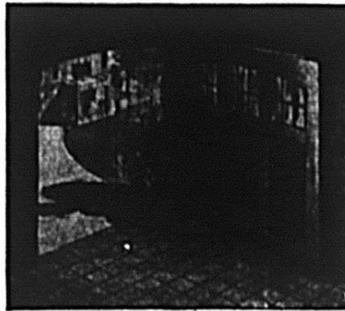
404 Edifice Ryrie.

BUREAU DE WINNIPEG

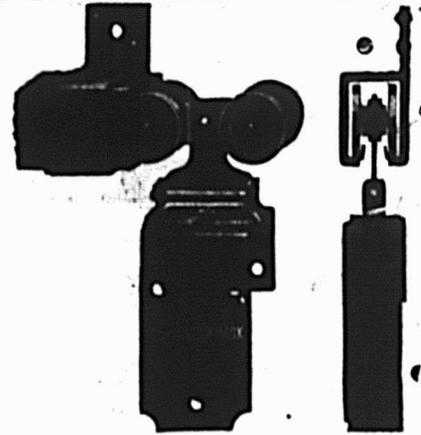
222 Edifice McIntyre.



No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible avec
lisses couvertes



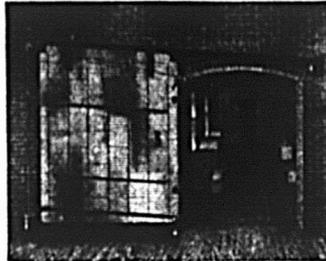
No. 235. Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



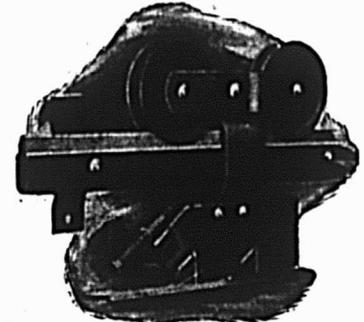
No. 321. Roulette Trolley Cham-
pion, sans égale



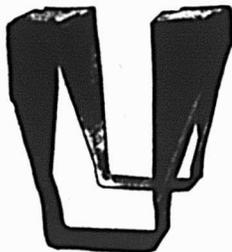
Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-feu.
Tous genres — Ligne complète



No 11. Support-trolley de porte
de maison, silencieux et d'un
roulement facile.



Support double pour solives

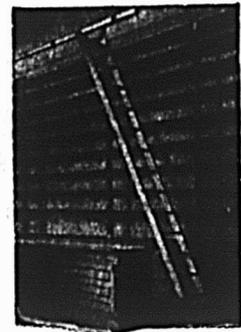
Nous enverrons avec plaisir notre catalogue (160 pages) complet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout ce qui peut vous intéresser, à notre

BUREAU DE MONTREAL

Lorsque vous êtes de passage à Montréal, venez à notre bureau et à notre salle d'échantillons

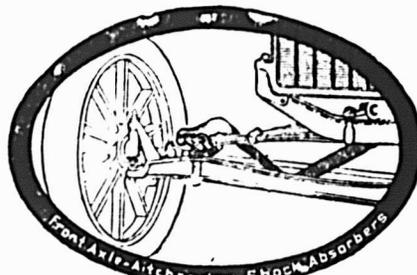
290 RUE ST-PAUL OUEST



Echelle de magasins. Tous genres



Meules à Monture Tubulaire



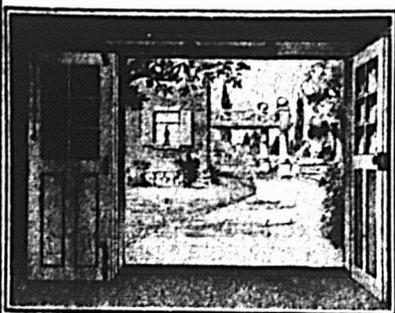
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux
aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox



CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON. ONTARIO.



BALANCES

LA MEILLEURE LIGNE

Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

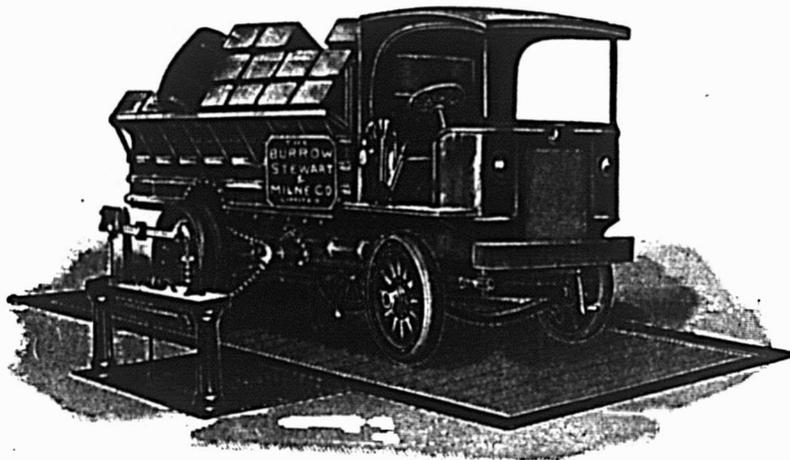
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est sans égale.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie d'¼ d'once à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemins de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voitures.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'éleveurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères. Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler—nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux—nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne—nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

The Burrow, Stewart and Milne Co., Limited

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCESSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier.

Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

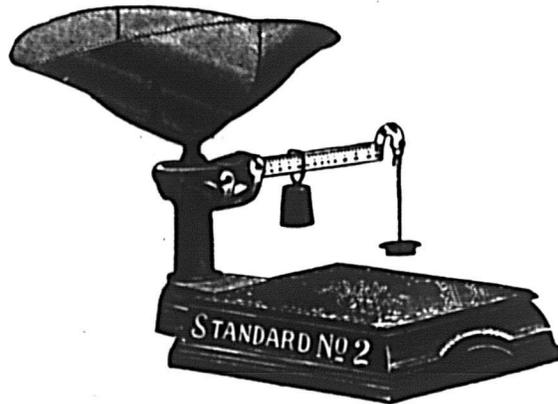
Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

M. le Marchand de Quincaillerie

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

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

CHAMPION
UNION
240 LBS



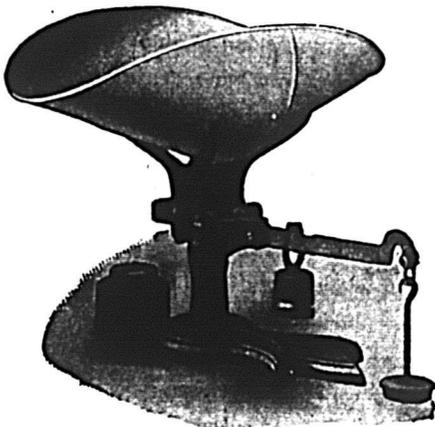
REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

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

Balances Imperial Standard & Champion Jewel

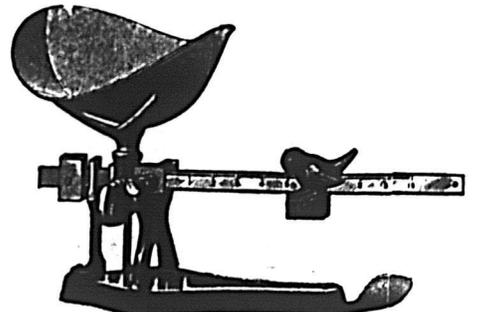
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

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



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

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



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

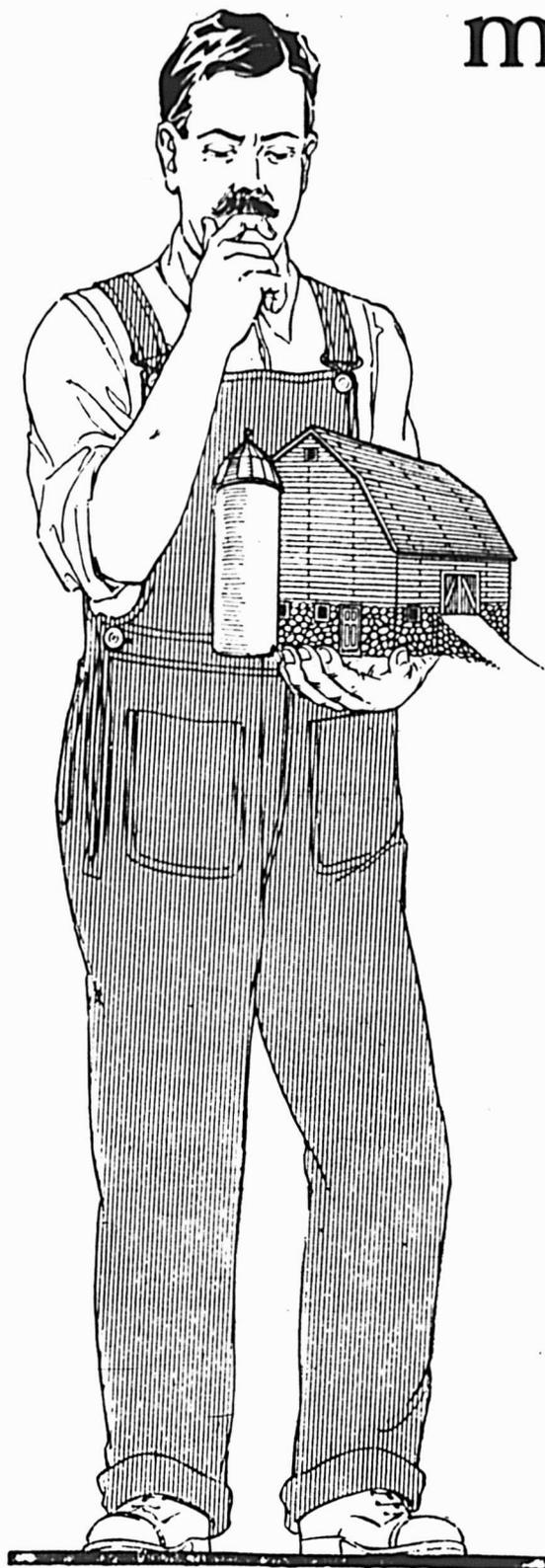
The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON - - - - - CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

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

Les TOITS NEPONSET résolvent tous les problè- mes de la toiture.



AVEC le printemps l'activité reprend dans la construction, et la demande augmente pour le matériel à toiture. Etes-vous prêt à profiter de cette augmentation d'affaires — des splendides profits qui sont réalisés par les marchands qui tiennent la toiture Neponset?

**NEPONSET
PAROID
NEPONSET
TWIN SHINGLES**

LA campagne de publicité Neponset est bien en train et les marchands dans tout le pays profitent de cette publicité pour vendre plus de toits Neponset que jamais.

Les toits Neponset sont faciles à vendre — et, que ce soit pour une usine, un entrepôt, un garage, une résidence, une école, une église ou un édifice public, vous pouvez recommander un toit Neponset avec la plus grande confiance, certain de la satisfaction durable qu'il procurera.

SI vous nous écrivez, nous nous ferons un plaisir de vous donner tous renseignements au sujet de Neponset Paroid et Bardeaux Jumeaux Neponset, et de vous fournir des échantillons avec prix et détails. Nous ne nous contentons pas de vous vendre nos produits, mais nous coopérons avec vous de toute manière pour vendre avec succès les toits Neponset.

BIRD & SON, LIMITED

HAMILTON, ONT.

ADRESSE A MONTREAL

37 RUE ST-ANTOINE

FABRIQUES : HAMILTON, ONT. - PONT ROUGE, QUE.

Le matériel à toitures qui dure de nombreuses années

Il n'est que raisonnable de supposer que lors de la construction des édifices, le choix du matériel à toiture soit grandement influencé par sa réputation et son passé.

La demande aujourd'hui porte sur une toiture préparée qui allie un service long et satisfaisant à une économie d'entretien et sur une toiture qui se pose facilement et rapidement.

Les TOITS NEPONSET réunissent toutes ces qualités à leur maximum et la preuve de leur popularité se voit dans les milliers de bâtiments dans tout le Canada qui sont recouverts soit avec le PAROID NEPONSET soit avec les bardeaux Jumeaux Neponset.

Faciles à poser. — faciles à entretenir et faciles à vendre, les toits Neponset offrent aux marchands un vaste champ dans lequel ils peuvent faire des affaires profitables.

NEPONSET PAROID

Pour couvrir tous genres de bâtiments industriels ou agricoles. — s'il s'agit d'une usine couvrant plusieurs acres, d'entrepôts énormes, de granges ou de hangars, le Paroid Neponset donne un service durable et recommandable auquel on peut se fier en tout temps, du premier au dernier moment.

BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Sont en train de remplacer rapidement les bardeaux coûteux en bois ou en métal. Le fait qu'ils ne se gondolent pas et qu'il est impossible à la pluie ou la neige de passer en-dessous une fois qu'ils sont placés, fait des bardeaux Jumeaux Neponset la toiture idéale pour Bungalows, Résidences, Eglises, Ecoles, Bureaux de fabrique et Bâtiments publics.

Bird & Son Limited

Siège Social - - - - **Hamilton, Ontario.**

USINES: HAMILTON, ONT. — PONT ROUGE QUE.
MONTREAL - - - - 37 Rue St-Antoine

NEPONSET ROOFS

QUINCAILLERIE

DE TABLETTES

PESANTE

DE SPORT



Gros Assortiment Varié

SERVICE RAPIDE

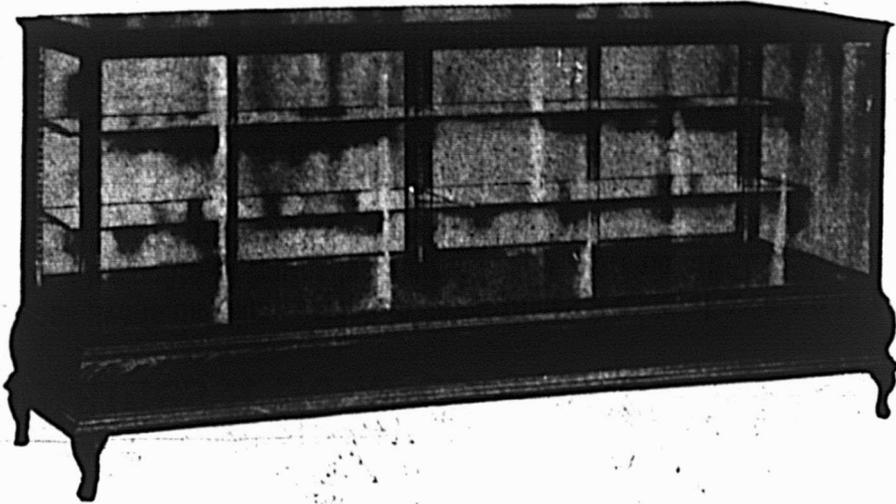
Les plus bas prix du marché

Correspondance en français

Frothingham & Workman

Limited

**199-201 rue St-Paul Ouest,
MONTREAL**



Show Cases et Fixtures de Magasin pour le commerce de Quincailleries

La demande pour garnitures de magasin, telles que vitrines d'étalage, vitrines murales et intérieurs complets de magasin, est tellement grande en ce moment, que nous pouvons difficilement répondre à tous les besoins. Nous conseillons donc aux marchands qui ont besoin de fixtures pour le printemps, de placer leur commande immédiatement, afin qu'il n'y ait pas trop de retard dans l'exécution et l'expédition des marchandises.

Fontaines à Soda et Crème à la Glace

Nous avons une ligne complète de fontaines à soda et crème à la glace, pour tous les goûts et toutes les bourses. Le système MUELLER, MASTER BUILT, fabriqué par la plus grande maison américaine du genre, offre aux acheteurs, des comptoirs en marbre de toute beauté, des réfrigérateurs d'une construction impeccable et approuvée par les autorités hygiéniques et sanitaires et faits par des ouvriers experts, ainsi que des fixtures murales avec miroir, lumières électriques, en chêne ou acajou, le tout d'une grande beauté. Nous faisons les installations complètes, soit à Montréal ou en dehors et garantissons satisfaction pleine et entière.

Pour renseignements supplémentaires, catalogues, liste de prix, etc., écrivez ou téléphonez à la maison

CLEMENT, MEUNIER & Cie

MANUFACTURIERS

190 Boulevard PIE IX, MONTREAL.

Téléphone LaSalle 2350

J. Clément, Gérant



Un Autre Grand Concours Eveready \$10,000 de Prix en Argent

VOUS vous souvenez du record établi par le Concours du "Nom" d'Eveready en 1916! En un mois, un million de gens, entrèrent dans les magasins du marchand de Daylos pour obtenir des formules de concours. Et combien d'achats ils firent! De gros stocks de caisses de Daylos fondirent comme par enchantement. Chaque marchand de Daylo obtint sa part de profits immédiats — le marchand actif récoltant la plus grosse part.

Le Concours Eveready de 1920 brisera tous les records précédents et en établira de nouveaux qui seront difficiles à battre. Il y aura 104 prix cette année au lieu de 1, en 1916. Le premier prix de cette année sera de \$3,000 avec une échelle d'autres jusqu'à cinquante à \$10. Ce concours de 1920 sera lancé avec quatre fois autant de publicité qu'en 1916. Et au lieu de ne durer qu'un mois, ce maître événement de vente des marchandises et ce super-concours s'étendront sur deux mois, du 1er juin au 1er août.

Et voici pourquoi les marchands sont forcés d'y gagner: Des millions de gens voudront voir les conditions du concours exposées dans les vitrines des marchands de Daylos et désireront des Blancs de Concours qui seront distribués par ces magasins.

N'oubliez pas que chacune de ces personnes *pensera au Daylo* en franchissant la porte. Comme le concours est gratuit et n'engage en rien les concurrents à acheter quelque chose, vous avez une chance merveilleuse de leur vendre des Daylos et des Batteries Tungsten pendant que leur esprit est occupé à ce sujet. *C'est une bonne chance pour vous, si vous voulez en profiter.*

Ecrivez aujourd'hui à votre fournisseur de Daylos pour obtenir des détails sur le concours et les campagnes publicitaires sans précédent que nous préparons pour ceux qui travailleront au Concours Eveready de 1920. Le temps presse — écrivez maintenant.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LIMITED

Toronto, Canada



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

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 16 avril 1920

Vol. XXXIII—No 16

LE NOUVEL ORDRE DE CHOSES

Le vice-président de l'Association Nationale des
quincailliers de détail dit que les détaillants
doivent se préparer à une concurrence crois-
sante. — Ils ne doivent pas craindre la concu-
rence des commandes par la poste.

Mathias Ludlow, vice-président de l'Association Na-
tionale du commerce de quincaillerie en détail des Etats-
Unis, dans son discours à la récente convention de Chi-
cago, a traité beaucoup de points du commerce de quincail-
lerie, qui à l'heure actuelle sont d'un intérêt vital pour
les quincailliers canadiens. A cette époque où les mar-
chands de quincaillerie canadiens sont grandement inté-
ressés dans l'établissement de systèmes de magasins à suc-
cursales, dans le développement des maisons de comman-
des par la poste et dans l'agrandissement et le renforce-
ment des diverses organisations canadiennes de quincail-
lerie, le discours de M. Ludlow intéressera tous les quin-
cailliers du Canada qui ont à coeur les intérêts de leur
commerce.

Les temps ont changé. Nous abandonnons l'allure de
la promenade pour nous lancer dans une course écheve-
lée. Il y a de la nervosité de toutes parts et une forte
tendance à grossir les plus petites choses pour en faire
de grands problèmes. Chacun, a une chose particulière
qu'il accuse d'être la cause des conditions actuelles et
semble y tenir tant qu'il commence à croire que si cette
seule chose n'est pas changée, le pays tout entier ou tout
au moins sa ligne d'affaires propre s'en va à la ruine. Il
suffit qu'un peu de peur entre dans l'esprit d'un homme

pour le faire crier à la calamité. Il entraîne les autres
inconsciemment et alors ils partent à l'épouvante.

Je conclus de votre présence ici que chacun de vous
est affilié à une organisation locale ou que vous êtes appe-
lés à être fréquemment en rapport avec d'autres quin-
cailliers de détail. Quelle est la chose importante qui
domine dans l'idée des gens que vous rencontrez? J'ai
essayé de savoir quelle était cette chose et si je dois en
juger d'après mes recherches et les conversations que j'ai
eues avec quelques-uns d'entre vous, je crois que c'est la
crainte du danger imminent d'un projet de création
d'un système de magasins à succursales avec de gros
capitaux et une bonne organisation qui viendrait vous
faire concurrence. C'est le sujet que j'ai choisi pour le
traiter devant vous aujourd'hui.

L'optimisme apporte un grand réconfort.

Je crois que je puis parler sur ce sujet parce que
j'ai parfaitement réussi en adoptant un esprit d'optimisme
et je trouve qu'il m'a donné un grand réconfort. J'espère
que je pourrai vous donner le réconfort et l'assurance si
vous êtes dans un état d'esprit où vous en avez besoin.

Bien que la guerre soit finie, cela ne veut pas dire
que nous puissions revenir aux conditions d'avant-guerre.
Cela est impossible. Nous avons aujourd'hui à faire face
à des conditions nouvelles, à des problèmes nouveaux, à des
obstacles nouveaux et aussi à des occasions nouvelles. Nous
sommes prêts à les envisager avec courage. Nous croyons
que cela exigera le meilleur de nous-mêmes et que l'import-
ance de la tâche ne ralentira pas notre ardeur à remplir



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

nos devoirs comme hommes d'affaires, comme citoyens de notre bien-aimé pays et comme hommes confiants dans la reconstruction du monde.

La situation industrielle et commerciale actuelle de ce pays, et de fait dans le monde entier, se hérisse d'incertitudes. Nous devons tous travailler avec plus d'intensité. Nous devons ajouter à notre travail ces choses que nous avons négligées dans le passé et nous devons nous départir de notre indifférence. Nous avons tous été coupables de faire des choses que nous n'aurions pas dû faire et de négliger des choses que nous aurions dû faire.

Concurrence du système de magasins à succursales.

Dans la lutte pour maintenir les nécessités de la vie contre les prix élevés, nous sommes appelés à avoir une plus grande concurrence. Nous devons nous préparer pour cette concurrence croissante comme une question purement commerciale en dépit de n'importe quel grand mouvement de la part d'individus ou de groupements. La meilleure méthode de préparation c'est d'être de meilleurs concurrents que jamais. La question du magasin à succursales présente deux faces et en raison des particularités de notre commerce, de la diversité des articles que nous tenons et de l'expérience que nous avons en traitant avec la même clientèle dans la même place d'année en année, nous tenons le meilleur bout.

Les maisons de commandes par la poste et les magasins à succursales ont plus à craindre de nous que nous n'avons à craindre d'eux. Ils comptent seulement sur l'inefficacité et l'indifférence du marchand régulier qui laisse échapper sa chance jusqu'à eux et qui dans bien des cas perd son temps à grogner contre le changement des temps au lieu de s'occuper à se plier à ce changement.

Nous n'avons rien à dire contre les gens qui font des commandes par la poste ou contre le système des magasins à succursales, sinon que ce sont de bons faiseurs d'affaires et qu'ils peuvent bien nous prendre une partie de celles que nous faisons actuellement. Ce sont des entreprises commerciales légitimes et il serait injuste de penser à les attaquer. On aurait même grand tort de le faire car un tel mouvement aggraverait le mal apparent dans quelques-uns des plans pour la solution du problème national des chemins de fer, qui est d'étouffer l'initiative.

Au lieu de chercher le moyen d'étouffer l'initiative, nous devons la cultiver nous-mêmes et augmenter notre influence comme concurrents habiles, scientifiques et capables.

Il ne faut pas craindre la concurrence des maisons de commandes par la poste.

Dans notre commerce nous avons beaucoup entendu parler de la concurrence des ordres par la poste. Il a rempli de crainte quelques-uns. Mais malgré son travail intensif, sa publicité excessive et ses méthodes entreprenantes, l'enquête a démontré que le commerce des commandes par la poste n'avait guère obtenu plus de 5 pour cent de toutes les affaires de détail de ce pays.

Nous devons cesser d'être des boutiquiers et nous devons devenir des commerçants dans toute l'acception du mot. Nous devons étudier notre commerce et coopérer. Pour réussir dans notre commerce personnel, nous devons nous réunir fréquemment et éliminer les choses qui ne sont pas bien. Nous devons étudier toute l'industrie

aussi minutieusement que nous étudions nos propres magasins et le territoire qui en dépend. Il n'y a certainement aucune combinaison ou aucune grande institution qui pourra jamais espérer égaler 18,000 détaillants unis entre eux et représentant des milliards de capital.

La coopération est la plus grande force du détaillant.

Nous sommes les véritables vendeurs pour les manufacturiers et les jobbers. Nous devons avoir la coopération de ces autres branches, celles de la production et de la distribution, et nous devons travailler de concert. La coopération est le mot le plus fort de notre langue. Il est écrit dans notre étendard national dans la devise: "Ensemble nous tenons, divisés nous tombons." Nos associations locales, provinciales et nationales nous procurent les moyens, c'est à nous de les affermir. Personne n'est opposé aux associations, beaucoup peuvent ne pas en être membres. Celui qui n'est pas membre est coupable de négligence préjudiciable et d'indifférence nuisible, nuisible à lui-même et au commerce en général.

Développez ces principes dans vos propres magasins et dans votre entourage et pour le bien de l'ordre, réveillez l'intérêt pour les travaux d'association parmi vos voisins qui ne sont pas membres.

Bénéfices des membres.

Les meilleurs marchands sont membres de l'association. Et dans tout ce trouble au sujet de la concurrence des magasins à succursale, rappelez-vous que le magasin à succursales est moins prospère lorsqu'il se trouve voisin d'un commerçant actif.

Dans ma propre ville il y a plusieurs exemples de ce cas. Un petit magasin de confiserie faisait de bonnes affaires. A quelques pieds à peine de là est éclosé un jour une succursale d'une grosse entreprise, un magasin de qualité, avec de brillantes lumières, une jolie vitrine et un aspect de prospérité. Le petit magasin n'a pas pris de temps à comprendre la leçon. Il a renouvelé sa devanture, a agrandi ses vitrines, a engagé un expert pour les illuminer, a mis ses bonbons à la devanture, a sorti des lignes nouvelles pour lutter avec le magasin à succursale et en cinq ans ce magasin individuel a multiplié plusieurs fois son chiffre d'affaires malgré le magasin à succursale installé dans le même bloc, presque dans le même édifice. Il a ouvert un autre magasin dans un autre quartier et s'est lancé dans le système des succursales lui-même avec grand profit.

Ce n'était pas là un accident. C'était un bon système de commerce et la preuve en est dans un autre magasin de confiserie et un autre magasin à succursale à un autre bout de la ville. Là le magasin à succursale venait directement de New-York, à neuf milles à peine, en suivant la foule. Il s'ouvrit auprès d'un vieux marchand de bonbons. Celui-ci descendit la rue, s'arrêta devant le nouveau magasin et se mit à grogner. Il devint agressif, ronchonneur et ne lutta pas contre la concurrence, au bout de six mois il faisait un compromis avec ses créanciers pour éviter la faillite.

Ce sont des histoires vraies et de bons sujets de leçons. Elles viennent à l'appui de la vieille formule qui dit que "La concurrence est l'âme du commerce".

Quelles sont les méthodes des systèmes de commandes par la poste et des magasins à succursales? Quelle est la raison de leur succès? La publicité nationale est un de leurs principaux avantages, le pouvoir d'achat en est un autre. Leurs frais généraux sont aussi grands que ceux du marchand ordinaire.

Luttez contre la concurrence en augmentant votre publicité

Vous pouvez lutter avec eux en augmentant votre publicité aussi bien en qualité qu'en volume. Améliorez vos étalages et faites plus d'efforts pour servir votre clientèle, ce sont là les méthodes les plus propres à combattre les points forts de ces systèmes.

Il y a des points faibles dans les systèmes des commandes par la poste et des magasins à succursales. Faites-en vos points forts. Votre avantage sur vos concurrents impersonnels est votre personnalité, votre contact direct avec le public en toutes choses. Faites-vous l'ami de votre clientèle, intéressez-la à votre commerce et soyez un personnage dans votre ville. Faites partie de votre chambre de commerce locale, faites ressortir à toute occasion à vos collègues que vous êtes un membre de la communauté, que chaque dollar que vous recevez reste dans la localité, qu'il va aux banques locales, aux taxes locales, à la charité locale et faites-leur voir que vous êtes un membre essentiel de la communauté.

Vous avez une personnalité. Affirmez-la. Enseignez à votre entourage que vous n'êtes pas seulement un faiseur d'argent, mais que vous et votre commerce êtes consacrés au service de ceux qui vous entourent et que vous méritez une compensation raisonnable.

Individuellement vous pouvez faire cela. Vous pouvez avoir un magasin plus attrayant, vous pouvez exposer plus avantageusement les marchandises, vous pouvez afficher clairement les prix et vous pouvez augmenter la capacité et l'activité de vos pouvoirs de vente.

Puissance de l'action collective

Collectivement nous pouvons, par nos associations, coopérer avec le manufacturier et le jobber et créer un état d'esprit meilleur et plus utile. Le manufacturier peut aider en établissant des prix de détail que nous pouvons suivre avec avantage.

Le détaillant n'est pas seul à avoir à craindre les plus récents développements de notre industrie. Le manufacturier lui aussi est menacé par la concurrence. Il doit compter sur nous et il est de son avantage de coopérer avec nous. Nous devons adopter une meilleure qualité de service et nous devons demander au manufacturier une meilleure qualité de service et ceci est possible grâce à nos associations qui sont plus nécessaires et plus utiles qu'elles ne l'ont jamais été.

Regardez en arrière, ceux de vous qui étaient en affaires il y a quelques années. Pensez aux choses que vous avez faites et qui vous contentaient alors et comparez-les avec vos méthodes d'aujourd'hui. Si vous réussissez, si votre commerce prospère en proportion de votre entourage, c'est que vous avez adopté l'économie et augmenté votre effica-

cité. Pour soutenir les conditions actuelles il vous faudra une plus grande efficacité et une plus grande économie.

Si un quincaillier qui est mort il y a 20 ans pouvait être rappelé à la vie et remis aujourd'hui dans son ancien magasin, il ne resterait pas six mois en affaires sans retourner à l'école pour étudier les méthodes commerciales qui ont tellement fait de progrès qu'un vivant trouve qu'il n'est déjà pas si facile de se tenir au courant des changements.

Des hommes ont gagné de l'argent en vendant de la quincaillerie il y a des années sans aucune méthode réelle d'affaires, mais il ne le feraient plus maintenant. Les anciens se vantaient d'avoir dans leurs rayons des articles qui y étaient depuis des années et qui étaient comme une sorte d'héritage de leur premier stock. Ils ne le font plus maintenant, ils sont trop activement occupés à donner la place sur leurs rayons aux articles se vendant vite qui payent le loyer et les salaires et favorisent le renouvellement plus fréquent du capital. C'est le renouvellement qui fait la force du magasin à succursales et c'est lui qui doit être notre principal but.

Méthodes commerciales ruineuses

En étudiant le système des magasins à succursales nous ne pouvons manquer de remarquer la façon, dont le commerce de l'épicerie en détail a été accaparé par ce système et nous sommes portés à prévoir la même chose pour la quincaillerie. Je ne crois pas que cette crainte soit bien fondée. Le commerce d'épicerie attire des gens d'expérience limitée qui croient tout connaître parce qu'ils sont familiarisés avec l'intérieur des magasins d'épicerie et qu'ils y ont acheté beaucoup. L'épicier, dans l'esprit de ces gens, est un homme qui achète certains articles d'usage courant à un certain prix et qui en les revendant avec un certain bénéfice gagne de l'argent. Ils ont économisé leurs sous et se sont lancés dans les affaires aussitôt qu'ils ont eu suffisamment de capital. Ils ne connaissaient rien au sujet des crédits prudents, du calcul des prix de revient ou du coût du service de livraison. Ils ont fait beaucoup d'affaires parce que c'étaient de bons garçons et prêts à servir. A cause des méthodes ruineuses de ce temps, quelques-uns ont pu y gagner juste de quoi vivre, mais les faillites ont été très nombreuses et ont ruiné le commerce de sorte que le champ était pratiquement labouré et fertilisé et que le système de magasins à succursales avec son organisation et son efficacité a poussé presque instantanément dès qu'il a été fermement enraciné.

Il y a eu alors dans cette ligne des hommes actifs qui se tenaient dans le mouvement, qui ont importé des marchandises directement et qui ont établi un commerce sur leur personnalité et leur capacité commerciale réelle. Deux d'entre eux dans ma propre ville font de meilleures affaires qu'ils n'en faisaient avant la venue des magasins à succursales et tous deux ont combattu avec succès la concurrence en ouvrant eux-mêmes des magasins à succursales.

Dans le commerce de quincaillerie il y a eu des faillites et des cessations de commerce pendant ces dernières années. Si vous nommez un magasin qui a failli, je crois pou-

voir affirmer que c'était une ancienne maison qui a essayé de faire des affaires comme elle en faisait lorsque le magasin a été fondé.

Marchez avec le temps

Marchez avec le temps. Acceptez le nouvel ordre de choses comme inévitable et adaptez-vous-y. C'est la nécessité du moment. Imaginez-vous un magasin de quincaillerie à succursales qui serait dans votre ville. Ce serait une boutique claire, de belle apparence avec tous les avantages possibles poussés à l'extrême. Elle serait invitante et aurait un système de placer tous les articles dans l'étalage où le public peut les voir au moins une fois tous les deux ou trois mois. Ce magasin aurait des vendeurs énergiques et actifs prêts à servir le client dans le moins de temps possible et, avec le moins de frais possibles pour le magasin. Il pousserait toujours en avant ses marchandises les plus payantes.

Il aurait toujours les mêmes articles à la même place avec les prix marqués distinctement. Il aurait tous les articles constamment en vue. Il serait un magasin de qualité toujours en ordre et toujours en sa meilleure toilette pour l'inspection du public.

Votre magasin est-il un magasin de ce genre?

S'il ne l'est pas, rendez-le tel et ajoutez à son attrait votre personnalité et votre intérêt dans votre entourage. Si vous agissez ainsi le magasin à succursale ne peut pas faire de tort à votre commerce. Il y a beaucoup de différence entre les divers magasins à succursales. Les uns sont plus prospères que d'autres.

Je connais deux magasins à 5 et 10 cents qui sont si près l'un de l'autre que les morceaux de phonographe de l'un gêne le chanteur de l'autre. L'un d'eux fait deux fois plus d'affaires que l'autre, parce qu'il y a dans l'un une atmosphère vivante, attrayante et un service réel qui manquent dans l'autre. Celui qui réussit a un étalagiste qui expose ses marchandises tandis que l'autre a une vitrine pleine de choses qui paraissent y avoir été placées avec une fourche.

Le gérant du magasin prospère appartient aux principales organisations de la cité, prend un intérêt dans les travaux de la communauté et étudie son terrain. L'autre gérant n'appartient à rien du tout et n'est intéressé qu'à garder sa place.

Etudiez les autres

Comment étudiez-vous les autres? Quelle étude apportez-vous au système de commandes par la malle? où réside son succès même partiel? La seule façon dont une maison de commandes par la poste peut faire affaires dans votre territoire est la façon dont elle ferait affaires avec vous. Etudiez-vous sa publicité, recevez-vous son catalogue? Ce catalogue est une affaire coûteuse, il constitue un livre intéressant pour le marchand studieux. Vous en avez besoin dans votre commerce et vous avez besoin de l'étudier. Vous devriez écrire pour avoir un catalogue de chaque maison de commandes par la poste qui fait affaires dans votre territoire.

En agissant ainsi vous augmentez vos connaissances dans votre propre ligne d'affaires et incidemment vous augmentez les frais généraux de votre concurrent faisant des commandes par la poste et vous le rendez moins dangereux.

Découvrez ce que fait la maison de commandes par la poste, découvrez comment elle le fait et imaginez un moyen d'utiliser votre cerveau ou la force collective de l'association à laquelle vous appartenez pour faire de cette maison un concurrent plus faible ou pour faire de vous-même un concurrent plus fort que jamais.

Avez-vous un petit territoire dans votre voisinage où vous pourriez étendre vos affaires au moyen de la poste? Vous pourriez probablement faire avec succès un petit commerce de commandes par la poste pour votre compte personnel?

Une fois dans un de ces villages de la Nouvelle-Angleterre, où tout le monde voisine et où le marchand général essaye de gagner sa vie avec des gens qui ont des clubs de savon et des parties de primes avec la même régularité qu'ils vont à l'église, il y avait un vieil homme qui devint tout à fait par hasard possesseur d'un magasin. A l'approche du printemps il se mit à compter les voisins qui auraient besoin de portes moustiquaires et en trouva un assez grand nombre. Il s'aperçut qu'il avait juste trois portes en stock et il consulta alors le superbe catalogue nouveau de la maison de commandes par la poste qui venait d'arriver. Il constata que la maison de commandes par la poste vendait les portes moustiquaires meilleur marché qu'il ne pouvait les acheter à la manufacture qui se trouvait dans son Etat et qui espérait traiter avec lui.

Comme ce vieil homme était un bon voisin, il commença à dire à ses clients à mesure qu'ils venaient chez lui que s'ils avaient besoin de portes moustiquaires, ils pourraient les acheter à une maison de commandes par la poste de l'Ouest meilleur marché qu'il ne pourrait les payer lui-même à la manufacture la plus proche. Ils commandèrent tous leurs portes par la poste et lorsqu'un voyageur se présenta chez le vieil homme pour demander une commande pour des portes moustiquaires, on lui répondit qu'il n'y avait rien à faire. Le commerçant montra au voyageur une porte moustiquaire qu'il avait achetée par la poste comme échantillon pour montrer à ses voisins ce qu'ils pourraient avoir par la poste meilleur marché qu'il ne pourrait l'acheter avec l'escompte du commerce. Le voyageur reconnut la porte de sa propre compagnie et essaya de démontrer au marchand d'occasion comment il était un mauvais homme d'affaires. Le commerçant appela le maître d'école pour arbitrer la discussion et comme résultat le maître d'école écrivit toute l'histoire dans le journal du comté. Cet article fut reproduit dans la presse rurale de tout l'Etat et depuis le manufacturier ne vendit plus de portes moustiquaires à la maison de commandes par la poste qui lui enlevait ses affaires dans son propre territoire.

Servir la communauté

Maintenant ce vieux commerçant a le sens du bon commerce. Il a rendu service à son entourage, a gagné le

respect de ses clients qui ont dû admettre qu'il était honnête et un bienfaiteur pour son entourage et il a fait un succès de son commerce malgré une concurrence de commandes par la poste dont le citadin ne peut se faire aucune idée.

Il a acquis la considération de tout son territoire et la considération est une acquisition importante et payante qui peut être faite plus facilement par un particulier que par une maison de commandes par la poste ou un magasin à succursales qui change fréquemment de gérant et qui en tout cas est obligée de suivre une méthode d'affaires tout comme un tramway à trolley doit rouler sur la voie.

Voici une bonne comparaison. Le tramway à trolley représente le magasin à succursales, l'automobile représente le magasin individuel et il y a tout juste autant de raisons pour que le magasin individuel l'emporte sur la concurrence du magasin à succursales qu'il y en a pour que l'auto batte le tramway à trolley.

Le tout dépend des raccourcis que vous prenez, des mauvais chemins que vous évitez et du soin que vous mettez à éviter les accidents.

NE REMETTEZ JAMAIS A DEMAIN

Oui! habituez-vous à faire dès maintenant le travail que vous avez à faire.

Hier a passé; demain ne viendra peut-être jamais.

Vous êtes responsable du passé; vous êtes responsable du présent; l'avenir ne dépend pas beaucoup de lui-même mais beaucoup de ce que vous faites aujourd'hui.

Les hommes d'importance, dans toutes les choses de la vie active font aujourd'hui le travail à faire aujourd'hui. Ils ne remettent pas à demain ce qui appartient à aujourd'hui.

Les oeuvres non finies et à finir donnent travail double à faire.

Toute tentative de retarder ce qui peut être fait sans retard entraîne un labeur plus grand pour demain et triple pour le surlendemain.

Faites-le dès maintenant, c'est pratiquer l'économie, c'est avoir la paix du cerveau, c'est réaliser un bonheur.

S'il est quelque chose qui prédispose les gens en faveur d'un jeune homme c'est sa bonne habitude de finir son travail à temps ou même avant le temps.

Le retard! c'est un voleur de temps, qui vous guette partout, le matin, le midi, le soir, la nuit, qui se glisse dans vos doigts, dans vos jambes, dans vos pieds et vous empêche d'avancer plus vite.

Mettez de l'ordre dans l'emploi de vos heures.

Faites dès maintenant ce que vous avez à faire.

La Hausse Exorbitante des Prix du Pétrole

(Londres). — Des déclarations sensationnelles sont contenues dans le rapport de la sous-commission nommée par la commission permanente d'investigation. Il déclare que de puissants intérêts financiers représentés par les groupes Standard Oil et Shell, ont profité de la pénurie mondiale de pétrole pour en élever les prix, et il engage vivement le gouvernement à prendre des mesures radicales pour protéger les intérêts de la communauté. La commission décrit la position actuelle concernant les prix du pétrole comme alarmante. Les bénéfices, dit-elle, sont excessifs, et elle exprime l'opinion que l'entière question de la profession, du prix et de la distribution du combustible moteur devrait engager et retenir, l'attention de la Ligue des Nations.

Entre temps, la commission recommande que le prix du pétrole de première qualité soit fixé à 10 sh. 2 p. par gallon, au lieu de 3,8 1/2 et que le Board of Trade utilise les pouvoirs que lui confère la loi sur les profiteurs pour fixer les prix de la vente en gros et au détail du pétrole dans le Royaume-Uni. M. McCurdy, président de la commission permanente, en envoyant le rapport au président du Board of Trade, déclare: la concentration du contrôle sur le prix et la vente du combustible-moteur dans les mains de deux associations capitalistes aussi puissantes opérant pratiquement dans le monde entier, constitue un pouvoir si dangereux, si elles en font un emploi impropre, qu'il est urgent que les gouvernements du monde y prêtent quelque attention. En raison des opérations de ces trusts dans l'univers, il ne paraît pas possible pour le gouvernement britannique de donner une solution à ce problème.

La possession par ces trusts des principales sources d'approvisionnement empêche pratiquement l'établissement de toute concurrence privée qui pourrait être opérante pour détruire leur monopole ou les forcer à réduire leur prix. Les principales conclusions de la commission sont que le prix actuel du pétrole de première qualité à New-York, franco à bord, est excessif; que ce même prix est par arrangement conclu parmi les Compagnies distributrices, pris comme la base pour toute essence arrivant en Grande-Bretagne de n'importe quelle source d'origine et que le taux du change qui gouverne entre la Grande-Bretagne et les Etats-Unis est défavorable à la Grande-Bretagne pour toute cargaison achetée de n'importe quelle source; que les steamers citernes engagés dans le commerce des Etats-Unis sont principalement la propriété des Compagnies distributrices et productrices; que le taux de fret pour expéditions des ports de l'Atlantique ou des golfes mexicains et persiques au Royaume-Uni ne devrait pas dépasser 100 sh. par tonne (le taux moyen du fret dépasse aujourd'hui 200 sh.); que le bénéfice des détaillants ne devrait pas dépasser 4 p. par gallon (il est maintenant de 5 p.); que le prix de détail du pétrole de première qualité devrait être fixé pour le moment à 2 sh. 10 p. 1/2 et celui de la troisième qualité à 2 sh. 8 p. 1/2 par gallon; que le gouvernement devrait contrôler le tonnage, la distribution et la production quand ils sont dans la limite de sa juridiction; que des tentatives devraient être faites pour arriver à des accords internationaux afin d'assurer l'unité d'action pour la protection mutuelle contre les prix excessifs; enfin que le droit d'importation actuel de 6 p. par

gallon devrait être maintenu. La commission déclare que les hauts prix actuels du pétrole sont principalement attribuables à une grosse demande mondiale qui tend à gagner de vitesse l'actuel approvisionnement du monde et que de puissants intérêts financiers profitent de cette tendance pour élever les prix.

La gravité de la situation est accrue par le fait que, pratiquement, toutes les sources non seulement d'approvisionnement, mais de mécanisme, de transports et de distribution du pétrole sont principalement contrôlées par les mêmes trusts. Les deux principaux groupes intéressés sont la Standard Oil et la Royal Dutch Shell et leurs grandes ressources de richesses sont indiquées par le nombre important de compagnies qu'ils contrôlent. La commission a été informée par une notabilité possédant une haute autorité dans le commerce du pétrole que le coût moyen ne devrait pas dépasser 7 livres 10 sh. par tonne franco à bord. Il se

trouve confirmé dans son opinion que des bénéfices grossièrement excessifs sont réalisés par les compagnies productrices par la prise en considération des dividendes payés par celles-ci.

La commission estime que lorsque l'Anglo Persian Cy., dans laquelle le gouvernement de Sa Majesté possède un intérêt lui donnant la haute main sur telle entreprise sera, en 1922, libre de vendre elle-même sa propre production, des mesures devront être prises par le gouvernement pour assurer que ses produits soient vendus à un prix raisonnable dans le Royaume-Uni et sans tenir compte des prix de vente excessifs qui gouverneront dans d'autres champs pétroliers. La commission recommande au gouvernement d'employer tous les moyens possibles pour augmenter la production de l'alcool pour force motrice en Grande-Bretagne et dans l'Empire britannique, et dit qu'aucune essence importée ne devrait être réexportée.

Campagne 1920 "Sauvez la Surface"

Le succès obtenu en 1919 a été si encourageant que l'Association Canadienne de Peinture, Huile et Vernis a décidé à l'unanimité, à son assemblée annuelle, de continuer la campagne pendant encore quatre années sur un pied beaucoup plus grand.

Le plan pour 1920 comprendra de nouvelles publications de sorte que le message "Sauvez la Surface" atteindra un public beaucoup plus grand. Près d'une douzaine de grands quotidiens comprenant le *Montreal Daily Star* et le *Toronto Globe* représentant au total une circulation de 400,000 exemplaires ont été ajoutés à la liste tandis qu'une demi-douzaine de nouveaux magazines ont été ajoutés à la liste des publications agricoles donnant un supplément de publication d'environ 200,000 ce qui correspond à environ un million d'habitants de la campagne. Ce supplément de circulation dans les quotidiens et les publications agricoles va mettre la campagne "Sauvez la Surface" sous les yeux de deux millions de personnes de plus qu'en 1919. La circulation totale des lecteurs pour 1920 va atteindre entre six et sept millions, ce qui montre que le message "Sauvez la Surface" va pénétrer dans presque toutes les habitations du Dominion. La campagne de printemps commence au début de mars pour finir au commencement de juin. La campagne d'automne commencera en août et durera environ six semaines.

Les détaillants ont montré qu'ils prenaient un grand intérêt à la campagne de "Sauvez la Surface". Beaucoup d'entre eux ont employé des clichés de la devise dans leurs annonces et dans une douzaine de villes les différents marchands locaux se sont réunis pour mener la campagne complète dans leurs journaux locaux. Les électros à cet effet ont été fournis gratuitement par le quartier-général de la campagne. On s'attend à un nouveau développement de ce mouvement au printemps prochain, car les détaillants en arrivent à comprendre qu'un effort groupé fait d'une façon intensive dans chaque localité est cent fois plus effectif qu'une publicité séparée et intermittente. Aussi un grand nombre d'entr'eux ont-ils manifesté leur

intention de se joindre à leurs confrères pour former un front uni et il n'y a aucun doute qu'en atteignant le public en général leur message aura plus de poids et sera reconnu comme ayant plus d'autorité. De plus pour un mouvement de cette nature, ils peuvent obtenir plus d'aide de la part de la rédaction de leurs journaux locaux. Il est certain que des assemblées ont été convoquées en beaucoup d'endroits pour inaugurer la campagne locale qui doit se joindre à la campagne nationale du printemps, et le Comité national "Sauvez la Surface" est prêt à apporter tout son concours à ces campagnes locales. Il est à remarquer que jamais aucune campagne coopérative d'éducation n'a fait un si large appel et ceci sans aucun doute peut être attribué à l'aide fournie par la presse l'an dernier. Les annonces "Sauvez la Surface" représentent le message de toute l'industrie des Peintures et Vernis dont le but est de répandre cette vérité que la protection de la surface est une économie réelle. A mesure que les gens se convaincront de cette grande vérité le marché de la peinture et du vernis augmentera en proportion. Mais il est important que les marchands ne se contentent pas de laisser le comité national raconter son histoire. Pour faire sa part, chacun doit coopérer et répandre le message. La valeur de la campagne dépend également de l'énergie avec laquelle un marchand y consacre son magasin et les marchands progressifs seront bien avisés de préparer leur plan dès maintenant, si ce n'est déjà fait, pour suivre pas à pas la campagne "Sauvez la Surface" de 1920.

Le comité national qui dirige la campagne de 1920 est composé de: George Henderson, président et gérant-général de Brandram Henderson Limited, président; A. T. Black, directeur-gérant de Martin Senour Company Limited; R. C. Misson, gérant des ventes de Sherwin Williams Company Limited; J. Irwin, président de McArthur Irwin Limited; H. E. Mihell, gérant de publicité de The Imperial Varnish and Colour Company; et Lionel Benison, secrétaire. Les quartiers généraux de la campagne sont établis à la Chambre 609 de l'Edifice de la Banque de Toronto, rue St-Jacques, à Montréal.

Croisade Commerciale Britannique

Sir Hamar Greenwood, secrétaire du Département du commerce transocéanique, a déclaré dans une interview que l'année 1920 verra la plus formidable expansion commerciale de la Grande-Bretagne. Les seules limites au commerce transocéanique britannique sont les limites mêmes de la production humaine et de la production mécanique. Il n'y a pas d'industrie travaillant pour l'exportation qui ne puisse pas envisager pour l'avenir une longue période de prospérité. Les moyens de transport maritimes vont s'améliorer, et dans plusieurs parties du monde on en revient aux conditions de vie normale, mais partout on désire augmenter son confort, c'est-à-dire qu'il y aura une demande croissante de produits manufacturés. La part prépondérante que la Grande-Bretagne a prise à la guerre a augmenté son prestige dans tous les pays du monde, y compris les pays ennemis. Le marchand anglais en tirera avantage, lui qui a toujours offert les meilleures marchandises et qui est assuré maintenant du plus chaleureux accueil.

Sir Hamar Greenwood explique ensuite comment son département veut assurer aux manufactures britanniques les plus grandes facilités en vue de développer leur commerce transocéanique. Il parle de l'exposition des indus-

tries britanniques qui a eu lieu au Crystal Palace, du 23 février au 5 mars. Il parle aussi de l'exposition mondiale itinérante qu'il projette. Il veut que Londres devienne le centre commercial du monde et le reste à jamais. Il veut détruire l'illusion fétichiste du "bon marché" allemand répandue à la Foire de Leipzig. Immédiatement après la déclaration de guerre, il a organisé des expositions d'articles essentiels aux industriels britanniques, qui venaient de l'étranger et qui pouvaient être fabriqués en Angleterre.

A part l'Exposition du Crystal Palace, il y aura des expositions locales à Birmingham (pour les céramiques) et à Glasgow (pour les textiles).

Pour Londres seul, 32,000 invitations ont été lancées. On en enverra davantage encore aux acheteurs étrangers, ainsi que 130,000 brochures en plusieurs langues.

L'Exposition itinérante ira dans l'Afrique du Sud, en Australie, en Nouvelle-Zélande et au Canada. Une autre exposition voyagera simultanément aux Indes, en Chine, en Extrême-Orient et dans l'Amérique du Sud. Une exposition d'articles de luxe est projetée pour les Etats-Unis. Chacune de ces expositions comprendra de quatre à cinq cents exposants.

La Manufacture des Couteaux en Belgique

M. Godfrey Langlois, agent général de la Province de Québec, en Belgique, écrit ce qui suit sur la manufacture des couteaux en Belgique:

Avant la guerre, une grande quantité de couteaux étaient manufacturés en Belgique, exportés en Allemagne et revendus ensuite comme articles allemands et même comme produits "faits en Angleterre" — les affaires en 1914 ayant été principalement entre les mains des Allemands.

La plupart des manufacturiers belges de couteaux ont leurs usines situées à Gembloux (douze d'entre eux), à mi-chemin entre Bruxelles et Namur. Ils ont dernièrement formé un syndicat et ils sont en train d'édifier une manufacture centrale pour le forgeage et l'étampage de leurs marchandises.

Du fait du manque de matière première, ils n'emploient qu'environ la moitié des ouvriers qu'ils avaient avant la guerre, et l'exportation en Allemagne ayant pris fin, ils ne font que répondre aux besoins de leurs clients belges. Le plus important de ces manufacturiers employait en 1914 environ 65 mains; il n'en a que 35 au travail pour l'instant.

En outre de ce syndicat, il y a quelques autres manufactures dont la plus importante est établie dans la province du Luxembourg; elle avait 80 hommes à la tâche en 1914, mais n'en emploie pas plus de 20 à l'heure présente.

La production en 1913 était de: 30,000 douzaines de

couteaux à pain, 40,000 douzaines de couteaux de table, 70,000 douzaines de couteaux à légumes dont un-tiers allaient aux clients belges et deux-tiers aux Allemands.

Voici les différentes sortes d'articles manufacturés à Gembloux: Nécessaires à découper, couteaux à pain, couteaux, hachette et scies pour bouchers, couteaux à trancher la viande, couteaux de cuisine, canifs, couteaux à peler, ouvre-boîtes, couteaux pour peintres et vitriers, spatules pour pharmaciens, ciseaux pour barbiers, pour usage de maison, pour broderie, et pour couper les clous, rasoirs ordinaires et pour trousse, lames de rasoirs de sûreté, tous instruments chirurgicaux en acier et autre métal sauf les aiguilles hypodermiques, instruments de platine, cystoscope, et certaines patentes ainsi que instruments de spécialistes et enfin nécessaires de chirurgie de toutes sortes. Ajoutons que quatre des manufactures du syndicat de Gembloux ont produit en 1913, les quantités suivantes de marchandises:

	Douzaines
Couteaux de table	17,650
Couteaux à conserve	17,000
Couteaux à pain	16,750
Couteaux de poche	4,350
Canifs	5,950
Couteaux de boucherie	25,600
Hachettes de boucheries	1,500
Couteaux de cordonniers	1,500
Couverts	129,600

La Valeur Nutritive du Beurre et de la Margarine

De par la pénurie alimentaire actuelle, nous devons, plus ou moins, avoir recours aux succédanés de nos aliments habituels. Il est donc utile d'envisager, sans parti-pris et sans préjugé, quelle peut être la valeur de ces succédanés. Nous nous proposons d'étudier ici, comparativement, le beurre, la margarine et aussi, quelque peu, les autres graisses animales ou végétales.

Le lait, qui nous fournit le beurre, est un liquide assez complexe, dont la composition est loin d'être uniforme. Il nous faut pour la clarté de ce qui suivra, entrer dans quelques détails au sujet de cette composition; nous chercherons à le faire de façon assez claire en même temps que simple.

Nous trouvons dans le lait: tout d'abord de l'eau, dans la proportion de 85 à 90 p.c. En dehors de toute falsification, de tout mouillage, le lait a donc une valeur très variable; il est d'autant meilleur qu'il contient moins d'eau.

Nous avons ensuite des matières grasses dans la proportion de 2 à 6 pour cent. Ces matières grasses sont le principal constituant du beurre.

La caséine, qui forme de 2.5 à 4.5 pour cent du poids du lait, est, elle, le principal constituant du fromage.

Après extraction du beurre et du fromage, le liquide restant, petit-lait ou serum, a encore une valeur alimentaire notable, valeur alimentaire qui est due surtout au sucre de lait ou lactose qu'il contient. Cette lactose représente 3.5 à 5.5 pour cent du poids du lait.

Enfin, le lait contient encore de 0.5 à 1 pour cent de sels, qui se retrouvent, en grande partie, dans le serum.

Si les matières grasses forment le principal constituant du beurre, on retrouve aussi, dans ce dernier, les autres éléments du lait, en plus ou moins grande proportion, suivant que le beurre a été plus ou moins complètement malaxé et délaité.

Ainsi, le beurre peut contenir de 0.18 à 0.30 pour cent de sucre de lait, et de 0.79 à 1.56 pour cent de caséine et sels. Il renferme aussi de l'eau, dans la proportion de 10 à 18 pour cent.

Cette proportion d'eau peut même être beaucoup plus considérable, mais alors il s'agit d'une véritable fraude. L'on a signalé des beurres renfermant jusqu'à 50 pour cent d'eau. Toujours, dans ce cas, l'eau a été incorporée au beurre après fabrication, souvent à l'aide d'appareils spéciaux, ou plus simplement en le pétrissant à l'eau tiède, en lui ajoutant des substances susceptibles d'absorber beaucoup d'eau. S'il s'agit de beurre fondu, sa solidification a été obtenue par l'addition d'eau froide. Il est rare que le beurre normal contienne moins de 80 pour cent de son poids de matières grasses, le beurre commercial ne doit pas s'écarter beaucoup de cette teneur.

Il est d'ailleurs assez facile de se rendre compte de la teneur du beurre en eau. Tout d'abord, la simple vue et la dégustation font soupçonner la fraude. L'on peut alors faire le petit-essai suivant: l'on se procure un tube gradué assez long, d'une largeur de deux centimètres à peu près, et du tétra-chlorure de carbone qui, purifié, peut valoir 5 francs le kilo. On introduit dans le tube 25 grammes de beurre; l'on ajoute ensuite 50 centimètres de tétrachlorure

de carbone, on agite, puis on laisse reposer quelques heures. La séparation de l'eau et de la matière grasse est effectuée; l'eau surnage; comme nous avons un tube gradué, il est facile de mesurer assez exactement cette eau pour la rapporter aux 25 grammes de beurre employés et en établir ainsi la proportion. En général, on remarquera, entre la matière grasse et l'eau, une couche intermédiaire qui est formée par la caséine du beurre. Il s'agit ici d'un petit essai chimique ne présentant guère de difficultés; si l'on ne veut pas l'effectuer soi-même, l'on pourra toujours le faire faire par le premier pharmacien venu.

En dehors de toute fraude, le beurre varie beaucoup suivant la méthode de fabrication, suivant la nourriture des vaches et aussi suivant la région. Tout comme pour les vins, il existe, pour les beurres, de véritables crus. Si les vaches qui produisent ces beurres sont transportées dans d'autres régions, quels que soient d'ailleurs les soins de fabrication et la nourriture distribuée aux vaches, le beurre obtenu est tout différent. Bien entendu, nous ne nions pas du tout que l'on ne puisse beaucoup augmenter la qualité des beurres en améliorant la fabrication et l'alimentation des vaches, mais d'autres causes interviennent sur lesquelles on est sans action. En somme, l'on peut dire que, pour chaque cas, il y a un maximum de qualités que l'on ne peut guère dépasser, les beurres de diverses origines présentant toujours des différences.

Ainsi, les gras herbages fournissent des beurres plus légers, plus mous, que les pâturages plus maigres. Les sols sablonneux fournissent aussi un beurre plus léger que les terrains plus consistants. En Hollande, les beurres du Sud sont plus fermes que ceux du Nord. L'on a constaté, dans ce pays, des différences de qualité considérables entre deux régions voisines séparées par le Rhin.

Au Danemark, les meilleurs beurres proviennent de l'île de Fionie et des districts méridionaux du Jutland, en particulier du rayon de Kolding, où la terre est argileuse et grasse.

D'autre part, certains beurres ont une saveur et une consistance s'éloignant sensiblement de la normale, ce qui fait soupçonner une falsification qui, le plus souvent, n'existe pas. C'est que les matières grasses qui forment la base du beurre sont loin d'être de constitution toujours identique.

Voyons maintenant quelle est la composition de ces matières.

Si, en parlant des matières grasses du beurre, nous mettons, à dessein, ce terme au pluriel, c'est que ces matières sont multiples. Celle que l'on rencontre en plus grande proportion est la margarine, qui a donné son nom au principal succédané du beurre, dont elle forme aussi la plus grande partie.

La margarine forme communément 68 p.c. de la matière grasse du beurre; elle est solide, mais molle à la température ordinaire. Un autre corps gras, l'oléine, liquide à la température ordinaire, lui est associé dans le beurre (généralement 30 p. c. de la matière grasse).

La matière grasse du beurre renferme encore de petites quantités d'autres corps gras (butyrine, caproïne, capryline, caprine), qui diffèrent des précédents en ce que

les acides qui entrent dans leur composition sont volatils, tandis que les acides de la margarine et de l'oléine sont fixes. Ce sont les corps à acide volatil qui produisent l'arôme du beurre.

L'on trouve aussi, dans la matière grasse du beurre, de la stéarine, corps gras solide et dur à la température ordinaire.

La proportion des divers corps gras dans le beurre peut varier beaucoup. En été, les vaches étant nourries au vert, la proportion d'oléine augmente. La même proportion diminue pendant l'hiver, par suite de l'alimentation sèche; elle diminue surtout lorsque les vaches reçoivent beaucoup de paille.

En principe, le beurre fond à une température d'autant plus basse qu'il contient plus d'oléine et moins de stéarine. Les points de fusion des divers beurres étant compris entre 29 et 41 degrés, l'on conçoit sans peine que cela corresponde à des compositions très différentes.

Les différences sont encore plus grandes si nous passons du beurre de vache à celui des autres femelles laitières; ainsi, le beurre de chèvre est généralement plus riche en oléine.

En somme, les principaux constituants du beurre, ceux qui lui donnent surtout sa valeur alimentaire, sont l'oléine et la margarine. Nous retrouvons les mêmes constituants dans les huiles, mais ici l'oléine qui est, nous l'avons dit, liquide à la température ordinaire, domine, formant en général les trois quarts de la masse. Cette proportion est d'ailleurs, assez variable, en sorte que les diverses huiles se solidifient plus ou moins facilement.

Les graisses animales nous offrent encore les mêmes constituants, oléine et margarine, mais généralement associés à une forte proportion de stéarine, qui est solide et dure à la température ordinaire.

Toujours d'après les proportions des divers constituants, les graisses animales sont plus ou moins fusibles, et sont, par suite, d'un emploi plus ou moins facile en cuisine. La graisse de porc, le saindoux, est très appréciée pour cet usage, la graisse de cheval est aussi très fusible. Mais les graisses de bœuf et de mouton se figent très vite, leur saveur n'est pas des plus agréables; telles quelles, on ne les emploie guère qu'à défaut d'autres.

Cependant, l'on peut faire un choix dans le suif, celui des parties périphériques, comme aussi celui qui entoure les rognons, est plus riche en margarine et oléine, et par suite plus fusible que celui des parties profondes, riches en stéarine. Certaines graisses ménagères sont préparées simplement en opérant un semblable choix.

Plus souvent, on cherche encore à augmenter la fusibilité des graisses ainsi choisies en leur mélangeant une huile bon marché et neutre au goût. Mais, bien souvent le mélange n'est pas très bien opéré, en sorte que les constituants se séparent dans la marmite et que l'on obtient ainsi d'un côté de l'huile, et de l'autre du suif avec tous ses défauts.

La préparation de la margarine commerciale est un peu plus compliquée. Les principes constituants du suif: stéarine, margarine, oléine, ayant des points de fusion très différents, en portant le tout à une température déterminée, l'on aura la margarine et l'odème à l'état liquide, baignant la stéarine qui reste solide; par une pression énergique, l'on pourra alors séparer les éléments liquides de

celui qui reste solide. En réalité, l'opération est un peu moins simple, mais il nous suffit de faire comprendre qu'il est possible de séparer les éléments les plus propres à l'alimentation de celui qui l'est moins. Ce dernier, la stéarine, est des plus intéressants pour la fabrication des bougies, bien supérieures aux chandelles que l'on peut obtenir en mettant en oeuvre tout le suif. La séparation est donc avantageuse à tout point de vue.

Les graisses fusibles obtenues sont de goût neutre; il est avantageux de leur communiquer une saveur qui puisse les rendre plus agréables aux consommateurs.

Pour cela, on ajoute aux graisses une certaine quantité de lait ou de crème convenablement acidifiée. Le mélange reçoit généralement aussi du saindoux et quelquefois de l'huile.

Les divers produits, sont, à des températures convenables, énergiquement brassés dans un mélangeur ou baratte à émulsionner. Le mélange s'échappe sous forme de fines gouttelettes, qui tombent dans un récipient, où elles se solidifient immédiatement dans l'eau.

Les parcelles égouttées et salées sont ensuite malaxées de la même façon que le beurre.

Des légendes absurdes ont eu cours au sujet de la margarine. Beaucoup de gens ont cru et croient peut-être encore qu'elle est obtenue de vieilles graisses et produits avariés. Ces légendes se sont répandues au moment précisément où le suif, matière première de la margarine, était très bon marché. Il est évident qu'il est bien plus simple, dans ces conditions d'employer un produit bien franc de goût plutôt qu'un produit avarié qui nécessiterait des opérations coûteuses pour masquer son mauvais goût.

En ce qui nous concerne, nous avons toujours constaté que non seulement la margarine, mais encore les graisses de fabrication plus rudimentaire, sont toujours fabriquées avec des suifs bien frais et soigneusement triés. L'on sépare tout ce qui est défectueux à un titre quelconque pour en fabriquer des graisses recevant divers emplois et qui sont vendues, notamment, en savonnerie.

En fait, le principal grief que l'on soulève contre la margarine est qu'elle imite le beurre et peut servir à le falsifier. C'est donc qu'elle s'en rapproche comme goût et arôme. Comme d'autre part la margarine contient moins d'eau que le beurre, comme aussi elle est de meilleure conservation, il paraîtrait logique qu'elle ait une valeur marchande comparable au moins à celle des beurres communs. Cela étant, la falsification, ne devant plus procurer de bénéfice, disparaîtrait d'elle-même.

Resterait, nous dira-t-on, les beurres de choix. Mais, même en l'absence de margarine, ils peuvent être fraudés par le mélange de sortes communes. Il nous semble en tout cas que le gourmet doit pouvoir constater à la dégustation que son produit favori est adulteré, sinon la supériorité de celui-ci serait illusoire.

Souvent d'ailleurs, les mélanges frauduleux sont effectués par des intermédiaires qui opèrent grossièrement. Alors, la coupe de la motte de beurre montre que la teinte de celui-ci n'est pas uniforme. Souvent, le centre de la motte a été formé de beurre inférieur (ou de margarine), le beurre de choix ayant servi à former l'enveloppe. Si l'on ne veut pas couper la motte, l'on peut se contenter d'y plonger une sonde.

Quant aux procédés plus ou moins chimiques qui servent à déceler les mélanges de margarine en dehors de toute dégustation, le mieux que l'on puisse en dire est qu'ils ne sont guère probants. Ainsi, des procédés considérés comme exacts par les meilleurs chimistes ont conduit à considérer comme falsifiés des beurres simplement énormes, provenant de vaches mal nourries, par exemple. D'autre part, certains beurres hollandais ont été longtemps considérés comme adultérés; il a été reconnu depuis que, même purs, ces beurres présentent les réactions qui semblaient devoir caractériser la margarine.

Qui n'a pas eu l'occasion de déguster des beurres présentant plus ou moins la saveur de suif, tout en sachant, de façon certaine, que ces beurres étaient purs?

Si d'ailleurs il est intéressant de chercher à déceler le mélange frauduleux de la margarine au beurre, il l'est encore bien plus d'examiner les qualités intrinsèques de ce dernier, sa teneur en eau, notamment, qui diminue d'autant sa valeur alimentaire. Et entre de mauvais beurre et de bonne margarine, le consommateur sans préjugés, celui que nous pourrions appeler conscient, pour nous servir d'un terme à la mode, ne devrait pas hésiter.

IL FAUT DE MEILLEURES CHEMINÉES

Une mauvaise cheminée empêche souvent la vente d'un bon poêle et le marchand doit en supporter la perte. Les mauvaises cheminées font gaspiller le charbon. — Opinion d'un quincaillier.

Un marchand de poêles avait vendu un poêle de cuisine de \$100.00 à un client qui était connu pour avoir les moyens. Aucun paiement comptant ne fut exigé et le poêle fut facturé à 30 jours. Une fois livré, le poêle fut relié, sur les instructions de l'acheteur, à une cheminée courte de la plus petite dimension, se trouvant dans une cuisine d'extension à 15 pieds environ plus bas que le toit principal. Il tira très bien avec un feu de bois, avec un feu de charbon le tirage varia suivant le vent et la température. "Le poêle n'est pas bon" dit l'acheteur "il ne tire pas..."

Le marchand de poêles examina soigneusement la situation. "C'est la vieille, vieille histoire", dit-il, "votre cheminée est trop petite pour un poêle de cette taille et elle est mal placée. La meilleure chose à faire c'est de déplacer le poêle de façon à le connecter avec une bonne cheminée dans la partie principale de la maison".

Mais ceci ne faisait pas du tout l'affaire de Madame l'acheteuse. Elle voulait son poêle là où il était, et quant à la cheminée, elle s'en servait depuis des années et ne voulait pas la faire démolir par un marchand de poêles. Il n'avait qu'à faire prendre son poêle et en donner un bon en échange. Après avoir demandé en vain la permission de faire une connection avec une meilleure cheminée dans la demeure de l'acheteur, le marchand reprit son poêle à son magasin avec la condition suivante: Il relierait le poêle à une bonne cheminée et en ferait l'essai, puis permettrait à l'acheteur et à sa femme de l'essayer et de l'éprouver autant qu'ils le voudraient. Si l'on trouvait que le poêle marchait bien, l'acheteur devrait le reprendre et permettre au marchand de faire l'installation convenable de la cheminée. Sinon la transaction serait annulée.

Cela ne vous choquerait-il pas?

Ce poêle était de taille et de modèle réguliers, on en avait fabriqué et vendu des milliers et le marchand savait ce qu'il était capable de faire. Raccordé à une bonne cheminée ordinaire dans son magasin, le poêle marchait très

bien. Avec un léger feu de bois les pommes de terre étaient cuites en 55 minutes à compter du commencement du feu. Plus tard on essaya un feu de charbon et les pommes de terre furent cuites en 45 minutes—même la difficile Mme l'acheteuse ne put rien trouver à redire. Mais quant à reprendre le poêle et à permettre au marchand de faire les raccords convenables—eh bien ils lui donneraient leur réponse le lendemain.

Ne pouvant obtenir aucune satisfaction par téléphone, le marchand, sur le conseil de son avocat, reporta le poêle à la maison avec des hommes pour faire le raccordement. On leur refusa l'entrée. En d'autres termes, la dame avait changée d'idée et le marchand devait s'attendre à perdre son temps, le temps de ses hommes, le transport et toute la dépréciation qui pouvait découler de l'emploi d'un bon poêle juste assez longtemps pour en faire un poêle de seconde main. Cette dépréciation pouvait varier de 25 à 50 pour cent. Son avocat lui dit qu'il pouvait poursuivre pour le plein montant et peut-être obtenir jugement. Mais il ne tenait pas à perdre une journée à la Cour ou à se faire des ennemis. C'était justement là un de ces cas désagréables qui se reproduisent à chaque saison. Probablement la moitié des cheminées de cuisine en usage ne sont pas aussi bonnes qu'elles devraient l'être et quelques-unes sont si défectueuses que ce n'est que dans des conditions favorables qu'elles peuvent fonctionner à peine passablement. Même dans ce cas il y a gaspillage de combustible.

Les cheminées devraient être inspectées

Une cheminée est un tuyau vertical pour l'échappement des produits gazeux de la combustion; de fait c'est une sorte spéciale de drain qui monte au lieu de descendre, et si elle est bien construite, elle doit avoir du tirage. Il n'y a pas un maître de maison qui voudrait vivre avec un mauvais drain en-dessous de sa cave, et cependant il supportera toute sorte de non-sens de la part d'une mauvaise cheminée. Il y a une inspection des bâtiments pour se mettre en garde contre un drainage défectueux; en raison du grand nombre de constructions en cours, il ne serait pas déplacé d'avoir des inspecteurs qui s'occuperaient des cheminées.

Tout marchand de poêles d'expérience peut dire ce

qu'il y a de défectueux dans une cheminée dès qu'il l'a vue. Elle peut être trop courte, de sorte que son tirage est annihilé par les rafales de vent venant d'un toit plus élevé. Elle peut être en ruines ou être tant exposée sur le côté froid d'une maison qu'aucun feu n'est capable de la réchauffer en temps froid. Elle peut être trop petite ou trop grande. Ce sont des choses auxquelles on ne peut remédier par un travail de quelques minutes. Et si le marchand de poêle raccorde à une mauvaise cheminée et que le poêle ne marche pas, il est exposé à perdre. Que peut-il y faire?

Une chose qu'il ne peut pas s'attendre à faire, c'est de retomber sur le fabricant du poêle pour qui le poêle "qui ne tire pas" est la plus connue des mauvaises plaisanteries. "On n'a jamais rien fait de semblable" fut la réponse d'un fabricant d'expérience, "du moins je n'en ai jamais vu de ma fabrication ou d'aucune autre marque, mais j'ai trouvé des quantités de mauvaises cheminées." Une précaution à prendre par le marchand de poêles est donc d'éviter les mauvaises cheminées. Lorsque l'on vend un poêle, il faut inspecter la cheminée avant de faire la livraison et si elle semble devoir donner quelque ennui, il faut en avertir franchement l'acheteur. Il peut ne pas le croire et aller ailleurs. Mais il vaut mieux perdre une vente que d'encourir toutes les dépenses de la vente simplement pour voir revenir un poêle déprécié. Puis le marchand peut user de toute l'influence qu'il peut avoir sur les constructeurs et les propriétaires qui font de nouvelles maisons. Il y a quelques règles simples que tout maître de maison devrait connaître.

Bonnes règles à suivre

Construisons la cheminée à l'intérieur de la maison plutôt qu'à l'extérieur. Si elle monte dans un mur de séparation, elle est protégée contre les températures extrêmes et elle sortira ordinairement près du sommet le plus élevé, ce qui est la meilleure situation pour toutes raisons, parce qu'il n'y aura qu'une courte longueur exposé à l'air extérieur. Chaque pouce carré de cheminée fait rayonner la chaleur lorsqu'il est en usage. Conserve la chaleur dans la maison. Une cheminée de mur perd la moitié ou les trois quarts de sa radiation à l'extérieur.

Employer une bonne construction avec un enduit convenable du tuyau. Une cheminée de cuisine ne doit pas avoir moins de 6 x 8 à l'intérieur. Pour une fournaise il faut 8 x 8 et pour une cheminée à foyer libre où l'on emploie du charbon mou les dimensions doivent être de 8 x 10 mais cette cheminée ne doit pas avoir d'autre ouverture que le foyer. Quand on veut faire des économies dans la construction, un bon tuyau de cheminée partant du soubassement pourra servir pour la fournaise, le poêle de cuisine et au besoin pour un poêle de salon pour l'usage occasionnel. Mais il devra être convenablement placé et bon dans son genre. Un tuyau de cheminée véritablement bon est meilleur que deux mauvais.

Quand un propriétaire a besoin d'une nouvelle fournaise, ou d'un bon poêle de cuisine, il doit être averti que la première chose à considérer est une bonne cheminée.

Même si une cheminée médiocre peut fonctionner suffisamment bien, elle n'est toujours pas économique. Le feu doit être maintenu plus souvent que de besoin rien que pour conserver le tirage. Toutes ces choses devraient être expliquées aux propriétaires et le quincaillier qui est toujours au courant des constructions, a une bonne occasion de donner un mot d'avis. Il est juste de dire qu'une mauvaise cheminée gaspille une tonne de charbon par an et que c'est un bon placement de construire une cheminée neuve, même si elle coûte \$50.00. On en retirera un supplément de satisfaction et de confort et le propriétaire remerciera le marchand avisé pour lui avoir dit la vérité.

VOTRE ASSURANCE A-T-ELLE AUGMENTÉ AVEC LA VALEUR DE VOTRE STOCK?

Si un incendie se déclarait aujourd'hui dans votre magasin et si votre stock était détruit par les flammes ou par l'eau, combien recevriez-vous de l'assurance? Il ne fait aucun doute que vous ayez assuré votre stock, peut-être avez-vous la même assurance depuis des années et vous en montrez-vous satisfait, considérant que la possibilité d'incendie avec ses conséquences ruineuses est évitée. Les primes ont été payées rapidement sur les \$5,000, \$10,000 ou \$20,000 ou plus d'assurance que vous portez; le reste vous le laissez à la merci de la Providence indulgente. Mais, la Providence n'aide en général que ceux qui s'aident eux-mêmes. Avez-vous perdu de vue le fait que, durant les quatre ou cinq dernières années, votre stock a augmenté de valeur de 50 à 100 pour 100? Vous êtes-vous jamais mis à calculer ce qu'il vous en coûterait pour remplacer le stock que vous détenez aujourd'hui, et à comparer ces chiffres avec la somme d'assurance que vous portez sur ce stock? Ce serait là du temps dépensé utilement. Beaucoup de marchands peuvent avoir oublié que leur protection contre le feu était restée stationnaire tandis que la valeur de leur stock avait augmentée grandement.

Il est tout aussi important pour la prospérité de votre commerce que votre stock soit protégé tout comme vous l'êtes par l'assurance-vie et le salaire de votre maison. Nombre des principaux financiers dans les grosses maisons, ou nombre de chefs de grosses maisons, augmentent leur assurance-vie pour protéger leur entreprise contre la possibilité d'un accident qui causerait leur mort soudaine. Une dépression est inévitable quand la tête dirigeante d'une grande institution disparaît soudainement. Tout marchand devrait donner à son propre commerce la même protection. Tous les bons marchands agissent ainsi. Tout marchand sait que son stock, aujourd'hui, vaut presque deux fois autant qu'avant la guerre, et que cela lui coûterait plus du double pour le remplacer. Vous vous imaginez toujours, d'ailleurs, que le feu ne dépassera jamais la porte de votre voisin. Mais, cela peut arriver. Dans quelle mesure êtes-vous protégé contre une telle éventualité? Il est bon que celui qui ne porte pas attention aux matières d'assurance se rappelle de cette menace.

Les étalages comme moyen de Publicité

La valeur de l'étalage comme moyen de publicité a depuis longtemps été reconnu et quantité de temps, d'imagination et d'argent ont été dépensés pour faire des étalages attrayants.

L'étalagiste concentre ses meilleurs efforts dans le but de tirer l'oeil et de retenir l'attention. Il refait sa vitrine régulièrement, arrange son étalage avec goût et avec recherche artistique. Chaque étalage ne dure qu'un certain temps et est changé avant d'être devenu défraîchi. Pour l'étalagiste moderne la négligence dans ce sens ne paraît rien moins qu'un crime commercial.

On n'accorde que peu de sympathie au marchand qui, au début du printemps ou de l'été, remplit sa vitrine d'un étalage de marchandises de saison et les y laisse pendant d'interminables semaines jusqu'à l'arrivée de l'automne. Invariablement une vitrine de cette nature se trouve agrémentée d'une collection de poussières, de mouches mortes, de cartes annonçant une représentation théâtrale, une excursion ou une vente de remue-ménage dont la date est passée et dont la vue devient plutôt désagréable. Un étalage de ce genre dénote un marchand plus négligent qu'énergique. Le passant est susceptible de faire une comparaison et de supposer que tout le stock du magasin est aussi antique que son étalage décrépît. L'acheteur réfléchit et peut considérer que l'aspect extérieur n'est guère en faveur de la qualité et du mérite des marchandises de l'intérieur.

De plus l'étalage tout en étant de saison, doit chercher à mettre en relief une ligue ou un article défini. Si le quincaillier désire pousser les poêles, par exemple, les articles les plus en vue de l'étalage doivent être les poêles. Ils doivent se trouver en avant. S'il reste quelque espace en arrière, sur le plancher ou sur les murs, placez-y des accessoires de poêle, tuyaux, coudes, colliers, seaux à charbon, etc., et non pas des peintures, lanternes ou chaînes à vaches. Ne mettez exclusivement que des poêles ou n'importe quel article se rapportant aux poêles.

Il en est de même pour la peinture ou les outils de mécanique. S'il s'agit de peinture remplissez la vitrine de boîtes de peinture disposées en pyramides, cônes, colonnes ou n'importe quelle sorte d'architecture que vous êtes capable d'inventer, mais tenez-vous-en à la peinture et aux accessoires qui s'y rattachent. Dans les espaces libres placez des brosses, pinceaux, etc., — des pinceaux en piles, ou disposés en éventail, des tailles assorties formant des dessins, ou fixés au mur dans le fond ou sur le côté de la vitrine. Montrez que vous avez du stock et que vous désirez le vendre.

Si ce sont des outils de mécanique, le principe est le même. Ce sont peut-être des outils de menuisier que le marchand désire étaler. Si sa vitrine est grande et qu'il veuille y consacrer un peu de temps et faire quelque dépense, il peut installer un atelier de menuisier en miniature — un établi, un chevalet pour scier, un coffre d'outils le couvert ouvert montrant des scies à main, des vilbre-

quins, des mèches, des rabots, etc., rangés contre le coffre. On peut disposer d'autres outils sur l'établi ou autour.

Quelques pièces de bois à différentes phases de construction ajouteront de l'intérêt à l'étalage. Par exemple, une planche sur l'établi avec un rabot placé à côté et beaucoup de copeaux à l'entour. Ou encore une planche placée sur le chevalet et à moitié sciée avec la scie placée dedans prête à continuer la coupe. Ajoutez même un petit cadre de porte ou de fenêtre qui ait l'air d'avoir été fait ou d'être en cours de fabrication. Tout ceci attirera l'attention sur le genre d'outils exposés et on peut réserver une large place pour bien étaler les différents genres d'outils de menuisier.

Mais en dehors de l'étalage fixe ou silencieux, une pièce mécanique crée plus d'intérêt et attire plus l'attention.

Beaucoup de nos annonceurs nationaux en tirent parti comme on peut le voir par les nombreux sujets qu'ils emploient. Un des plus grands fabricants de peinture se sert d'un personnage en carton fort articulé représentant un peintre souriant maniant un pinceau véritable et imitant exactement le geste du peintre peignant une maison ou une enseigne.

Une autre maison qui s'est rendue fameuse par un genre spécial de serrures de porte se sert d'un dispositif représentant une serrure avec une clef qui entre et sort montrant au spectateur le travail du mécanisme intérieur.

Ces pièces mécaniques ne manquent jamais d'attirer l'attention. La vue de quelque chose qui se meut attirera l'oeil là où l'étalage fixe du meilleur goût pourra passer inaperçu. Mais ces pièces mécaniques doivent toujours être aussi accompagnées des produits que l'on veut exposer.

Naturellement des dispositifs sont fournis par le fabricant, mais avec un peu d'ingéniosité le marchand peut faire ses propres pièces mécaniques. Parmi les plus simples on peut citer : l'éventail électrique, le moteur ou le mouvement d'horlogerie, au besoin même des dispositifs mis par l'eau.

Un éventail électrique peut être employé pour faire flotter des rubans de couleurs. Des lampes électriques peuvent être installées derrière une roue pleine qui tourne, ayant par endroits de petits espaces découpés de façon à ce que les lumières paraissent et disparaissent alternativement ; les lampes peuvent être d'une seule couleur ou assorties.

En dehors des dispositifs qu'on peut faire soi-même, il y a nombre d'autres que l'on peut acheter et employer de diverses manières.

Des animaux vivants sont souvent employés dans les étalages. L'écureuil qui tourne dans sa cage a fait son devoir depuis bien longtemps. Mais la difficulté avec les animaux est de les adapter à la marchandise et d'attirer l'attention sur elle. Trop souvent les animaux ont pour eux le bénéfice de l'admiration et non pas la marchandise.

Une couvée de jeunes poulets dans un poulailler modèle avec son toit en pointe et sa façade en treillage constitue probablement le meilleur arrangement pour annoncer le treillage pour basse-cour. Le poulailler en miniature est clos avec un treillage qui tient les poulets enfermés. Des rouleaux de treillages d'autres sortes et hauteurs sont placés également dans la vitrine et peut-être aussi des crampons et des pinces. On peut facilement tirer parti de ce dispositif pour bien annoncer ce genre de clôture.

Mais au fond, cette façon d'employer des oiseaux ou des animaux a ses désavantages au point de vue de la pro-

preté qui nécessitent le renouvellement de l'étalage plus rapidement que celui de la vitrine ordinaire ou de la pièce mécanique.

Malgré tout le commerçant énergique qui a l'œil à ses affaires tire le meilleur parti de ses vitrines et ne ménage aucune peine pour obtenir le meilleur résultat possible de ce mode de publicité.

Le changement périodique de son étalage et une observation rigoureuse du système de n'exposer qu'une ligne à la fois, dénotent le commerçant vigilant de notre époque.

OU EN SOMMES-NOUS ?

Où en sommes-nous de notre mouvement économique, de notre évolution commerciale et industrielle, de notre réaction d'après-guerre? Avons-nous subi sans dépression fâcheuse le changement radical apporté par la paix aux conditions de trafic entre les divers pays? Avons-nous su maintenir l'activité fébrile de notre production? Sommes-nous en un mot dans un état de prospérité semblable à celui dont nous jouissions pendant les dernières années de guerre? Voilà des questions que les hommes d'affaires de toutes professions devraient se poser souvent pour se rendre compte de leur position actuelle et des garanties qu'elle offre pour l'avenir. Ne perdons pas de vue que la plupart des raisonnements qualifiés autrefois de logiques ont presque tous fait faillite devant l'implacable démenti des événements, que les prévisions sensées être les plus sages se sont souvent trouvées être les plus mal fondées par la suite des circonstances et que parfois les plus savants y ont perdu le peu de latin qui leur restait en mémoire.

Reportons-nous un instant au lendemain de l'armistice alors que les explosions de joie se mêlaient de crainte pour l'avenir commercial, que les plus entrepreneurs se trouvaient saisis d'une frayeur indescriptible devant l'inconnu qui s'ouvrait devant eux et que les décisions les plus incohérentes se succédaient parmi nos commerçants déroutés par les "on-dit" qui circulaient de bouche en bouche et que chacun forgeait à plaisir influencé par cet élément d'incertitude qui accaparait les esprits. Quel fut le premier mot, la première pensée qui courut de magasin en magasin comme une traînée de poudre? Les prix vont faire une chute foudroyante! Et ce fut une course au plus fin pour trouver des vices de contrats et annuler si possible les commandes fermes données d'avance pour livraison dans les mois suivants. Qui aurait pu penser à cette minute de l'armistice que les prix allaient non seulement se maintenir mais encore augmenter? Tout le monde s'attendait à un fléchissement des cours des commodités, à une dépression de la valeur de la marchandise en se basant sur la probabilité d'une demande moins considérable et d'une production abondante inutilisée. L'erreur était grande; on s'en est vite aperçu. On avait compté sans les besoins d'Euro-

pe ou du moins n'en avait-on pas évalué avec précision l'ampleur, on n'avait pas prévu les exigences de la main-d'œuvre, réaction qu'il eut été cependant facile de présumer avec un peu de psychologie, puisque la guerre assurait le triomphe de la démocratie; on n'avait surtout pas compris que la guerre avait changé les habitudes de vie, qu'elle avait élargi les appétits en même temps qu'enflé les salaires et que loin de se restreindre, la demande se grossissait de désirs d'achats plus avides et de ressources ménagères plus abondantes. On croyait que rentrés au foyer après les rudes épreuves des champs de bataille, nos soldats y rapportaient, avec l'habitude des privations endurées par force, un goût d'économie qui réduirait le débit commercial et restreindrait les ventes. Ce fut tout au contraire, une soif de bien-être, de confort, presque de luxe et il s'ensuivit une débauche d'emplettes de toutes sortes qui fit la richesse du petit commerce et dissipa ses craintes de la première heure. Certes, il faut se réjouir d'avoir passé dans la prospérité la plus inattendue cette période de transition redoutable, mais peut-être conviendrait-il de penser qu'il nous faudra tôt ou tard en payer la rançon et que le moment de la sagesse n'est peut-être pas si éloigné qu'on le pense généralement. On s'était volontiers imaginé que le mot "paix" résolvait toutes les questions économiques, rouvrait toutes les sources d'approvisionnement, rétablissait tous les moyens de transport, restaurait la concurrence, corrigeait toutes les difficultés. Et puis, pas du tout; chaque jour amenait la découverte de nouvelles entraves, la rencontre de nouveaux obstacles. Et docilement on s'est fait à cet état de choses, on s'y est habitué tellement qu'on n'imagine plus qu'il puisse en être autrement et que l'esprit de prévoyance a fait place à l'insouciance enhardie par les stupéfiantes anomalies qui se sont produites pendant ces derniers mois. Et c'est là le point dangereux de notre condition actuelle.

Les commerçants ont fait de l'argent comme de l'eau; bien malvenus seront ceux qui viendront leur dire qu'il n'en sera pas toujours de même, que l'heure est peut-être prochaine où les conditions changeront du tout au tout. Beaucoup de commerçants se croient invulnérables aux

crises, aux dépressions; ils n'écoutent plus ni conseils ni arguments; ils se croient à l'abri de tout revirement de fortune, ils ne peuvent imaginer la possibilité d'un arrêt dans l'activité surprenante qui a caractérisé l'après-guerre jusqu'ici et tout en se lamentant sur la cherté des marchandises, ils trouvent tout naturel, à présent que le public acheteur ne s'en formalise plus et accepte avec fatalité chaque augmentation qu'on juge à propos de lui faire subir. Nous ne pensons pas que cette quiétude soit de nature à assurer l'avenir et sans paraître pessimistes, nous croyons qu'il est bon de mettre en garde contre ce fâcheux penchant ceux qui auraient tendance à s'y laisser aller.

S'il est vrai que la réaction attendue au lendemain de la guerre ne s'est pas produite dans le sens qu'on attendait et qu'on indiquait par la formule de "rajustement" des prix, il est pareillement vrai, que nous n'y échapperons pas et que demain nous réserve ce qu'hier nous a différé. Nous ne voulons pas dire par là que les prix des marchandises doivent diminuer sensiblement à brève échéance, mais nous voulons spécifier que les conditions économiques tendront de plus en plus à se rapprocher de la normale, entraînant dans leur mouvement vers plus d'équilibre le retour à des approvisionnements plus abondants et par conséquent plus faciles à obtenir et l'acheminement vers des prix qui soient plus en rapport avec les moyens dont disposent en général les gens à gages et à salaires.

Les premiers éléments symptomatiques de ce changement futur seront la reprise de la production agricole intensive dans les pays européens affectés par la guerre, le relèvement industriel de ces mêmes pays, le rétablissement régulier des transports océaniques par le remplacement progressif des unités perdues pendant la guerre, la reprise des exportations des pays fermés aux échanges de marchandises pendant la guerre, le déplacement de la demande qui portera sur des automobiles, par exemple, au lieu de porter sur des obus ou munitions, etc. Bientôt nous serons plus à même de juger le chemin parcouru dans ces différentes voies par tous les pays du monde et nous aurons alors une idée plus nette de la situation ainsi qu'une vue plus clairvoyante des conditions à venir. Mais disons-nous bien que minute à minute, l'évolution fatale qui nous ramènera à une vie économique moins désordonnée, accomplit sa tâche, que les désorganisations disparaissent un peu à chaque heure qui passe pour faire place à des mouvements plus rationnels et que si nous ne voulons pas être pris par surprise dans le courant rétrograde des prix, nous devons, de semaine en semaine, nous renseigner à l'aide de nos journaux professionnels et acquérir les connaissances solides qui forment le jugement et décident des initiatives sages.

L'heure de la vigilance a sonné pour les marchands. Les sursauts de hausse qui se produisent, à présent ne sont probablement que les derniers spasmes de la crise ascendante des prix; si la prochaine récolte mondiale est favorable, l'influence s'en fera sentir rapidement et nous nous acheminons d'un pas assuré vers des conditions économiques plus faciles d'où l'élément d'incertitude et de crainte sera exclu.

CHANGEMENTS DANS LE BUREAU DE DIRECTION DE OTTAWA PAINT WORKS, LIMITED.

M. Charles Hickman, président de la compagnie "OTTAWA PAINT WORKS, LIMITED", nous informe que M. Wm. C. MacLaren, de Winnipeg, Man., a repris les intérêts que possédait dans la compagnie M. J. M. Young, qui s'est retiré.

M. MacLaren occupe la position de Gérant Général de la compagnie et donne une attention spéciale à l'administration de la finance et des bureaux et partage avec M. Hickman le pouvoir exécutif.

M. Hickman conserve la présidence de la compagnie et consacrera un soin spécial au côté pratique de la production de l'usine, pour lequel il est très bien placé grâce à ses nombreuses années d'expérience dans cette branche depuis le début de l'entreprise il y a vingt ans.

C'est aux connaissances et aux recherches de M. Hickman qu'est due la haute situation que les produits O.P.W. ont atteinte par suite de leur qualité et de la standardization de formules précieuses jointes à la sélection et au mélange des matériaux nécessaires pour produire les qualités de durée et d'élasticité exigées des peintures et vernis de bonne qualité.

M. MacLaren appartient à une famille bien connue de la vallée d'Ottawa et a été engagé dans des entreprises manufacturières depuis plusieurs années, d'abord à Brockville et ensuite à Winnipeg. Il fut aussi, jusqu'à son départ pour l'Ouest, directeur de The James MacLaren Co. Limited, de Buckingham, Qué., et de The North Pacific Lumber Co., Limited.

Lors de son séjour à Brockville, M. MacLaren fut pendant deux ans président du Board of Trade, et pendant plusieurs années secrétaire du Comité des Finances du Conseil municipal de Brockville. A Winnipeg, il fut membre du Comité exécutif de la succursale pour les provinces des prairies de l'Association Canadienne des Manufacturiers et membre du Comité des transports du Board of Trade de Winnipeg.

Il a été également membre du Rotary Club de Winnipeg, du St. Charles Country Club, du Winnipeg Golf Club et du Fort Garry Motor and Country Club, et a pris un vif intérêt à tous les sports en plein air, ayant joué dans la fameuse équipe de football Rugby de Brockville, lors de sa rencontre à Toronto avec les Rough Riders d'Ottawa pour le championnat Senior du Canada. L'équipe de Brockville a passé son année sans une seule défaite.

MM. MacLaren et Hickman sont tous deux des jeunes gens au début de la vie. Ils ont donc devant eux de nombreuses années pour développer énergiquement les intérêts de la "OTTAWA PAINT WORKS LIMITED".

COMMANDE DE LOCOMOTIVES

Le gouvernement de Jamaïque vient de placer une commande de dix locomotives à la Canadian Locomotive Company, de Kingston, Canada.

PROCUREZ-VOUS D'ABORD LE STOCK — EN-SUITE FAITES-LE CONNAITRE AUX GENS

Les confidences d'un marchand de quincaillerie.

“Procurez-vous d'abord le stock. Ensuite faites-le connaître aux gens” ; tel est le mot d'ordre commercial que nous donnait un marchand de quincaillerie que nous avions le plaisir de visiter ces jours-ci. Cela paraît simple, mais la plupart des marchands savent que d'obtenir le stock a été le problème le plus difficile qui se soit offert à nous depuis quelque temps. La prévoyance dans les achats a été le secret véritable de l'augmentation sans cesse croissante des affaires de notre interlocuteur. Elle implique l'emploi d'un système méticuleux et l'exercice le jugement la façon à ce que l'élément du “hasard” puisse être éliminé et l'application de ces deux principes a fait plus que justifier les efforts faits dans ce sens.

Un exemple. Au cours de l'automne passé, avant même qu'il y ait eu de vagues rumeurs de rareté des tôles galvanisées et lignes similaires, et alors qu'il n'était que fort peu question de la grève charbonnière, notre marchand commença à soupeser la situation. Il essaya d'imaginer ce que serait la situation pendant les huit ou dix mois à venir et plus il examinait la question, plus il était convaincu qu'il y aurait une grande activité. Il évalua soigneusement les besoins de sa maison et ensuite plaça ses commandes, de telle sorte qu'il y eut dans son magasin d'amples provisions pour répondre aux demandes.

Jugeant de la situation concernant le gaz naturel aux alentours de sa localité, notre homme en vint à la conclusion qu'il y avait gros à parier qu'il y aurait une forte demande de poêles et fourneaux pour l'hiver. Il plaça des commandes en conséquence. Il y eut, en effet, de forts achats, mais à mesure que les semaines passèrent, notre marchand vit que son premier jugement était même dépassé par la réalité et il donna une seconde commande, puis une autre. “Notre commerce de poêle cette saison,” disait-il, “a battu tous les records. Nous avons emmagasiné plus de sept cents poêles. J'en ai vu partir jusqu'à sept par jour.”

C'est précisément cette capacité de prévoir et d'évaluer quelles sont les conditions qui prévaudront qui est une des qualités dominantes du marchand prospère.

Un des meilleurs moyens de réussir, nous disait le marchand qui nous faisait ces confidences, est de faire une bonne publicité. Nous ne nous contentons pas de faire une annonce pour un jour et qui ensuite paraîtra pendant une semaine ou un mois; non, nous avons un message chaque jour et non seulement chaque jour, mais dans le même espace du journal. Depuis dix-sept ans, nous avons la même position pour notre annonce dans les journaux locaux, chaque jour, nous avons étudié soigneusement la chose et avons décidé d'être sur la page locale, parce que c'est là que les gens sont sûrs de voir ce qui se passe. Nous avons choisi une position au-dessous de l'annonce d'un épiciers local qui employait cette position, depuis vingt-cinq ans. Nous savions que le message de ce marchand

atteignait les gens et nous projetions de voir notre annonce lue également.

Il n'y eut qu'une chose que nous décidâmes, ce fut de doubler notre espace. Nous avons eu de magnifiques résultats de notre copie. Nous savions que non seulement les gens regardaient nos messages, mais qu'ils les lisaient. Nous recevions des coups de téléphone de plusieurs milles de distance, relatifs aux choses que nous avions annoncées. Ou bien très fréquemment quelque fermier ou sa femme venait au magasin pour tel ou tel article ayant figuré dans une annonce.

Nous soutenons notre publicité par des étalages de vitrine et de magasin s'harmonisant à la saison. Les vitrines sont faites chaque semaine et le stock en magasin est déplacé continuellement pour permettre aux marchandises de saison d'être en avant. Nos vitrines, croyons-nous, sont une des meilleures forces publicitaires que nous ayons. Elles n'arrêtent jamais de faire leur ouvrage et notre expérience nous prouve que le public en général se trouve réellement intéressé à détailler nos vitrines, principalement les centaines de fermiers et leurs femmes qui viennent continuellement en ville pour affaires.

Mon magasin encore qu'étant situé dans une ville de 12,000 habitants seulement, nous disait notre ami, se trouve au centre d'une riche région agricole et je me dépense de mon mieux pour atteindre cette riche clientèle. On pourrait croire que c'est chose facile que de répondre aux besoins de ces gens, mais quand on s'arrête à penser que le fermier riche et prospère d'aujourd'hui, avec son automobile et ses fils et filles suivant les meilleures écoles, non seulement sait ce qu'il veut, mais encore est prêt à s'adresser ailleurs s'il n'a pas ce qu'il désire en sa propre ville, le problème prend un aspect tout nouveau. Nous nous faisons un devoir d'entretenir notre magasin et notre service sur un pied absolument moderne. Comme on peut s'y attendre d'une contrée fermière riche et progressive, il y a une grosse demande pour les accessoires d'électricité.

Il y a une tendance marquée dans les districts ruraux pour l'amélioration des maisons. Les fermiers portent toujours attention à tout ce qui peut faciliter leur travail ou tout ce qui peut rendre leurs maisons plus confortables ou plus sanitaires. Chose assez curieuse, c'est presque toujours la femme qui pousse le fermier à faire ces améliorations. Tantôt c'est une salle de bain, tantôt un système de pression d'eau, tantôt l'installation d'un mode d'éclairage électrique. Les fermiers ont de l'argent et ils sont disposés en conséquence à acheter. La question pour eux n'est pas tant de savoir ce que cela coûtera que de connaître quel service ils retireront de leur achat. Il n'est pas rare que nous installions jusqu'à soixante salles de bain dans une saison. Chacune de ces installations est une bonne annonce pour notre maison et les voisins ne tardent pas à vouloir le même système qu'ils ont vu fonctionner chez leur ami.

Un des points importants pour le développement des affaires en équipement de salle de bain, système de pression d'eau et autres aménagements de maison est de faire savoir aux gens que vous vendez de pareilles commodités. Il est étonnant de voir le peu d'idée que se font les gens du prix

et de la simplicité d'opération de ces accessoires d'intérieur. Ce n'est qu'en leur montrant le service indéfini de ces systèmes pour une dépense journalière d'une fraction de sou qu'ils se rendent compte combien ces améliorations leur manquent. Une fois cette impression créée, il n'est pas difficile de parfaire la vente, surtout si on a installé précédemment des systèmes semblables qui donnent satisfaction.

Une autre ligne d'un intérêt particulier dans les districts fermiers et qui offre de belles occasions d'affaires est le tracteur. Il est probable que ce commerce se développera rapidement dans nos milieux agricoles.

Parmi les affaires développées avec les fermiers, il faut mentionner les ventes de peintures. Nous avons développé considérablement ce commerce, nous soulignait notre confident, au moyen d'annonces dans les journaux, de circulaires à domicile et d'étalages de vitrines. Ci-dessous un spécimen de l'annonce faite:

"Faites à présent votre peinture d'intérieur.

"C'est le temps de faire faire votre peinture d'intérieur si vous ne voulez pas attendre après le peintre le moment de presse venu.

"Et les peintures ne seront pas meilleur marché plus tard qu'elles ne le sont à présent. Il se peut même qu'elles soient de prix plus élevés. Nous avons un stock somplet et nos prix sont très raisonnables.

"Faites-nous vous livrer maintenant,

"Peintures — Huiles — Vernis — Cire à planchers — Brosses — Email. (Adresse.)"

Pour terminer, disons que notre marchand est un des plus forts travailleurs de sa ville et qu'en outre de sa tâche de magasin, il est un des membres les plus actifs de la Chambre de commerce locale, qu'il s'occupe avec dévouement des oeuvres paroissiales et qu'il trouve encore le temps de répondre à de nombreux engagements sociaux. Tant il est vrai que l'homme qui sait se multiplier méthodiquement va droit au succès.

CONVENTION DU CLUB DES CENT POUR CENT DE BERRY BROTHERS.

La convention annuelle du Club des Cent pour Cent de Berry Brothers, Inc., fabricants de vernis, a eu lieu récemment à leur usine de Détroit et a suscité une conférence des plus intéressantes sur les ventes.

Le club est composé de vendeurs qui pendant l'année précédente ont atteint ou surpassé la cote de ventes qui leur était assignée. Un point intéressant qui démontre le calibre de ces hommes réside dans le fait que plusieurs d'entre eux ont réclamé d'eux-mêmes l'augmentation de leur cote qui cependant était déjà assez élevée.

La convention dura deux jours sous la direction de M. C. L. Forgey, gérant général des ventes. Le premier jour fut consacré à une analyse générale des conditions de vente et de fabrication intéressantes des divers produits de la compagnie et à un aperçu général des plans de campagne pour l'année courante. Etant donné que chacun des membres présents avait, déjà avant son admission, prouvé son ardeur à la

vente, la discussion a fait ressortir plusieurs points très importants pour tous les intéressés.

Les travaux de la deuxième journée ont consisté dans une étude détaillée du marché des différents produits.

Le soir un banquet clôtura la convention. De jolis prix et souvenirs furent distribués et des discours furent faits par E. W. Pendleton, C. L. Forgey, gérant général des ventes et d'autres. Divers membres du Club adressèrent également la parole et des défis furent lancés fréquemment pour le meilleur résultat en 1920.

De l'avis unanime cette convention a été la mieux réussie de toutes celles qui furent jamais tenues par la compagnie.

LES RELATIONS COMMERCIALES FRANCO-BRITANNIQUES

Les relations commerciales entre la France et l'Angleterre viennent d'entrer dans une phase difficile. Il est juste de dire que les conditions économiques existant du fait de la guerre et surtout la crise du change, ne favorisent guère ces relations et les commerçants français, blessés par les procédés d'un trop grand nombre de commerçants britanniques, se détournent de plus en plus de l'Angleterre. L'amitié des deux nations, cimentée sur les champs de bataille communs, se ressent de cette situation et risque de faire place à une réelle antipathie.

C'est du moins ce qu'a compris et déclaré sir Charles Dundas, secrétaire de l'Association commerciale de la France et de l'Angleterre, qui s'est consacré à la tâche de maintenir une étroite union entre le commerce français et anglais.

Sir Charles Dundas blâme sévèrement ses compatriotes d'être les esclaves de la vieille formule *business is business* et les invite à avoir plus de considération pour les commerçants français, qui doivent faire face à une situation sans précédent.

"La France, dit-il, tenait le front de guerre pendant que la Grande-Bretagne, de nation de civils qu'elle était, se transformait en nation de guerriers. Pourquoi, aujourd'hui, n'aiderions-nous pas la France à transformer son armée de guerriers en une grande armée de travailleurs?"

Sir Charles Dundas a une confiance illimitée dans l'avenir commercial de la France et il trouve intolérable que cette nation, qui a permis, par sa valeur et sa ténacité de remporter la victoire, voie son crédit tomber au-dessous des plus petites nations.

DANS L'ONTARIO

Le gouvernement élèvera les droits sur les successions

M. Drury, premier ministre de l'Ontario, et ses deux collègues M. Doherty et M. Ralhy — qui n'avaient pas sollicité les suffrages populaires aux dernières élections générales — viennent d'être élus par acclamation.

M. Rainy, procureur général, a annoncé que le ministère avait résolu d'élever les droits sur les successions. Il fait, a-t-il dit, que les fils de familles riches travaillent comme les autres pour gagner leur vie.

LA PIERRE D'ACHOPPEMENT D'UNE BONNE ADMINISTRATION MUNICIPALE

La commission nommée officiellement par la Législature de Québec pour établir le projet d'une charte administrative pour la cité de Montréal, soucieuse de connaître les désirs et les vues du public, a demandé aux principaux corps publics, aux organisations sociales et aux journaux de vouloir bien lui faire les suggestions pouvant l'aider à trouver la forme qui convient le mieux à notre administration municipale. Sage précaution qui témoigne de l'intention de cette commission de satisfaire aux aspirations du public.

Pour notre part, nous nous en voudrions de paraître rester indifférents à cette sollicitation, n'ignorant pas que ce sujet intéresse au plus haut point tout notre régime social, et sans entrer dans le détail d'un régime d'administration possible, nous noterons cependant une ou deux idées qui aideront peut-être à la solution du problème. D'abord, nous estimons qu'en principe tous les modes d'administration sont bons. Ils ont été mûrement établis pour prendre charge des fonctions publiques et s'ils n'ont pas tous donné satisfaction c'est le plus souvent parce qu'ils n'ont pas été mis entre des mains capables et compétentes. Et dès le début nous voici amenés à la pierre d'achoppement du problème municipal: *la qualification des titulaires des postes municipaux*. Mettez un bon auto entre les mains d'une personne inapte à le conduire et l'accident se produira fatalement. La machine municipale est d'un mécanisme beaucoup plus compliqué et si des mains inhabiles et des cerveaux peu préparés en prennent la direction les résultats ne peuvent manquer d'être désastreux en dépit de la qualité du système.

Le mode d'élection et le mode d'administration deviennent choses secondaires puisque leur efficacité dépend de la qualité personnelle des fonctionnaires municipaux: échevins, commissaires ou maire.

Loin de nous la pensée de nier aux représentants municipaux actuels ou passés des qualités de premier ordre, mais encore est-il qu'un banquier de première valeur pourrait être un mécanicien détestable si le vote populaire le portait inopinément dans cette profession.

C'est que ce n'est pas une maigre tâche que celle qui incombe à nos édiles et n'est pas qui veut légiste et administrateur. Il faut des études spéciales et qui en général ne sont pas jumelées dans les programmes d'enseignement. Et puisque l'enquête actuelle a pour objet une recherche du mieux, pourquoi ne pas établir un programme d'examen pour les candidats aux charges municipales? L'éla-

boration de ce programme serait confié aux autorités universitaires de Montréal et de McGill, et sans être trop rigoureux au début, il n'en donnerait pas moins les connaissances indispensables à la bonne exécution de la fonction brigüée.

Les questions exposées et développées dans ce programme seraient de nature politique, économique et sociale. Cette triple étude armerait les hommes qui s'y soumettraient contre les difficultés de tous ordres qui surgissent dans la carrière municipale et leur permettrait de les résoudre dans l'intérêt de la communauté. Nous ne verrions pas alors de ces défaillances administratives dues à l'incompétence de l'un ou de l'autre sur l'un des points ci-dessus énoncés et qui sont la base de la science municipale. Nous écarterions aussi de ce fait la théorie des conseillers qui faussent parfois le jugement de nos gouvernants qui, n'ayant pas en eux le savoir voulu, essayent de s'inspirer des idées des autres et pêchent maladroitemment dans cette source d'avis jaillis uniquement d'intérêts personnels.

De cette façon, les intérêts du public seraient sauvegardés et la candidature s'ouvrirait largement à tous ceux qui voudraient se donner la peine de se préparer aux hautes fonctions auxquelles le suffrage universel peut les appeler.

Au demeurant, ouvriers ou hommes de profession, dans leurs métiers respectifs, ont gardé le respect de cette qualification personnelle, les uns se soumettant à un apprentissage de plusieurs années, les autres à des cours universitaires de non moins longue durée. La position d'administrateur d'une ville de l'étendue de Montréal serait-elle considérée comme moins importante que celle du mécanicien ou d'avocat. Nous ne pouvons le croire et nous sommes persuadés que ce qu'il importe à l'amélioration de notre régime d'administration municipale, c'est l'établissement d'une qualification scientifique et pratique pour tous les candidats à nos postes municipaux.

TEINTURES ALLEMANDES

Le British Board of Trade a alloué au Canada pour distribution aux principales compagnies canadiennes 2,240 livres de teintures allemandes. C'est là la part que le Canada recevra en vertu des clauses du traité de paix.

Parmi les compagnies qui ont bénéficié de cette distribution, à citer: la Cobourg Dying Co., la Mercury Mills, la Toronto Carpet Mfg. Co., la Belding Corticelli Co., la Dominion Textile Co., la Monarch Knitting Co., la Penman's, la Regent Knitting Mills and Bridge Carlson Paper Mfg. Co.



TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX

Le Département de l'Agriculture des Etats-Unis dit dans son bulletin: "On devrait prendre des précautions toutes spéciales pour empêcher les enfants de boire de l'arnorce empoisonnée et des mouches empoisonnées tombées dans les aliments ou les boissons."



LE DOLLAR DE CINQUANTE SOUS

(par un optimiste)

Nul d'entre nous n'aime à payer plus qu'il n'est nécessaire pour ce dont il a besoin. Ce n'est que naturel, mais beaucoup d'entre nous oublient quelquefois que nous sommes en ce moment sur une base du dollar à cinquante sous, et nous nous insurgons contre le coût de certaines choses alors que nous ne le devrions.

Prenons les loyers, par exemple. Le propriétaire est un personnage considéré comme odieux et détesté. C'est un profiteur immonde lorsque madame discute avec lui. Cependant, une enquête montrera que peu de propriétaires ont doublé leurs loyers depuis 1914. Ils seraient en droit d'augmenter grandement leurs loyers, parce que nous devons nous rappeler que nous les payons en dollars de cinquante sous et qu'ils ne peuvent acheter plus de chaussures, de beefsteaks ou de sucre avec leur argent à demi-valeur que le charpentier, le cordonnier ou le comptable ne le font. Le propriétaire vit de ses loyers. Il vend pour tant par mois à l'homme qui n'a pas sa propre maison, un endroit où vivre, une habitation pour sa famille. Pourquoi attendrait-on du propriétaire qu'il vende sa marchandise pour approximativement le même nombre de dollars en 1920 qu'il en recevait en 1914, alors que le dollar valait deux fois autant. Pourquoi le charpentier ou le peintre qui lui vend ses services à \$1.00 de l'heure en 1920, contre à peu près la moitié en 1914, espère-t-il que le propriétaire lui fera payer le même prix qu'en 1914. Pourquoi le considère-t-on comme un profiteur parce qu'il ne veut pas agir ainsi?

Ceci n'est pas dit pour prendre la défense des propriétaires, mais pour en arriver au meilleur conseil qu'un homme puisse jamais recevoir: soyez propriétaire de votre propre maison; alors vous n'aurez pas besoin de vous demander si votre propriétaire est un profiteur ou un philanthrope; s'il charge neuf dollars par mois ou neuf cents dollars pour sa maison; vous serez indépendant de lui.

Oh! mais... dira-t-on, le coût de bâtir est trop élevé! Non, il ne l'est pas si vous raisonnez bien.

Vous désirez une maison de cinq mille dollars, n'est-ce pas? Oh! oui, basée sur les prix de 1914. Très bien, vous pouvez l'obtenir en payant 10,000 des dollars à cinquante cents de 1920. Qui est lésé si on reçoit deux dollars de cinquante cents au lieu d'un dollar de cent cents?

Que faites-vous si le charpentier, le maçon, le peintre, le plombier, vous chargent deux fois autant de dollars à moitié prix de 1920 qu'ils n'auraient demandé en 1914 pour construire votre maison? Vous arrangez les choses avec eux, en les payant en dollars à cinquante cents, et si vous êtes vous-même un ouvrier, vous obtenez environ deux fois autant des dollars à cinquante cents pour vos propres services que vous n'obteniez de dollars à cent cents en 1914, n'est-ce pas? Tout se trouve correct alors, vous vous trouvez en mesure de payer aujourd'hui 10,000 dollars à cinquante cents pour votre maison comme vous auriez pu payer 5,000 des dollars à cent cents de 1914. Ne vous attendez pas à avoir votre maison en vous figurant que les

gens feront affaires avec vous sur la base du dollar à cent cents tandis que vous traitez avec eux sur la base du dollar à cinquante cents. L'Évangile dit: "Faites aux autres ce que vous voudriez qu'on vous fit à vous-même." Cela signifie en langage de 1920: Ne vous révoltez pas à donner deux fois autant de dollars à 50 cents de 1920 pour ce que vous voulez, comme vous aviez à donner les dollars à 100 cents de 1914, surtout si vous en recevez à peu près deux fois autant pour votre propre travail que vous n'en receviez autrefois alors que l'argent avait plus de valeur par unité monétaire.

Si vous voyez les choses sous ce jour — et c'est la bonne manière — vous pouvez devenir propriétaire de votre maison; vous pouvez être un des citoyens en vue de votre ville; vous pouvez vous élever au-dessus de la moyenne et vous pouvez même vous offrir le luxe de dire au propriétaire de chercher quelqu'un d'autre à qui louer sa vieille maison.

QUELQUES PENSEES SUR LA VIE ET LES AFFAIRES

L'excès est un arc ennemi du succès.

Tout compte fait, vous devez en arriver à donner une valeur entière et loyale pour l'argent reçu, sans quoi vous ne pouvez subsister en affaires.

Insouciance et faillite sont soeurs jumelles.

Le meilleur système est un bon système plein de nerf.

Épargner, c'est avoir.

Si vous avez une demi-heure à perdre, ne la perdez pas avec quelqu'un qui n'a pas ce temps à disposer.

Si vous cultivez vos talents, vous trouverez toujours l'occasion d'en faire usage.

Lorsque vous êtes en difficulté, le travail vous en fera mieux sortir que les blasphèmes.

N'attendez pas que le piètre travail d'aujourd'hui vous conduise demain à une situation brillante.

Vous n'avez aucune idée de l'importance des ennuis de vos collègues.

Il est normal d'aspirer à contrôler les autres, mais avez-vous commencé par vous contrôler vous-même?

Il n'y a pas de plus haut rang que celui de travailleur. Nul titre ne peut jamais faire un noble d'un fainéant.

Il faut qu'il y ait production avant qu'il y ait revenu.

La défaite est souvent un aiguillon qui vous pousse à la victoire.

La meilleure récompense est d'avoir le sentiment d'avoir accompli quelque chose de bien.

Le bonheur pour tous ne peut être que le produit du bon travail par tous.

PHONE EAST 6266

Généreux Motor Co.

LIMITED

Automobiles Ford et Station de Service

37 rue Sainte-Catherine, Ouest

MONTREAL

R. GENEUREUX, directeur-gérant.

Les hommes d'affaires devraient autant que possible, garder leur actif liquide. Tel est le conseil donné récemment par un gérant général de banque.

“L'heure approche où les clients auront besoin de l'argent liquide qu'ils peuvent garder en mains. Que soit dans six mois ou dans deux ans, je ne le sais ; ce trait une fortune pour qui le saurait,” disait récemment William Moffat, le gérant général de la Banque Impériale du Canada. “Les hommes d'affaires devraient conserver leur actif aussi liquide que possible. Si leurs profits passent tous en constructions et en équipements, lorsque la crise inévitable se produira, ils auront de la difficulté à financer leurs affaires. Tout commerçant devrait s'efforcer de se rendre indépendant des banques.”

La crise inévitable

Il est utile, tandis que les commerçants discutent la politique sûre à suivre en ce qui a trait à l'avenir, il est utile, disions-nous que le conseil ci-dessus soit longuement médité. Les financiers pensent que tout ce qui a monté doit descendre, même en rapport aux prix et aux temps prospères. Qu'est-ce que le marchand de quincaillerie a fait, qu'est-ce qu'il fait avec les profits qu'il réalise sur ses grosses affaires? Il est d'opinion générale que la “crise inévitable” se produira, que les jours mauvais viendront fatalement. Comment les commerçants sont-ils préparés à faire face aux difficultés de ces jours de crise?

La prévention des achats inutiles.

Cette question était dernièrement débattue avec M. J. H. Lamont, l'agent financier de H. S. Howland Sons Co., Ltd. Tout comme M. Moffat, il est de l'avis absolu de garder tout l'actif possible liquide. Les encaissements devraient être suivis de près et exigés avec une extrême vigueur. Les commerçants feraient bien d'éviter les achats inutiles d'accessoires permanents, de façon à ce que si la baisse soudaine venait à se produire — peut-être pas cette année, mais quand son heure aura sonné — ils aient l'argent nécessaire pour traverser la crise. La préparation pour résister à une telle période ne peut pas se faire en un jour ou un mois ; cela prend beaucoup plus de temps. Supposons, par exemple, qu'un homme fait d'excellentes affaires, qu'il en tire de bons profits par des écoulements fréquents de stocks et qu'il chiffre sur ses achats une nouvelle maison ou un nouvel automobile. C'est un actif fixe, un actif qu'il ne peut liquider rapidement au temps d'une crise financière. Les commerçants devraient se poser sérieusement la question, s'il est sage ou non pour eux d'acheter cette maison ou cet auto.

Eviter les comptes à longs termes.

Il est bon aussi d'éviter d'avoir dans ses livres des comptes à longs termes. Avec les conditions telles qu'elles sont aujourd'hui, il est peut-être nécessaire d'acheter plus d'avance qu'en temps ordinaire. M. Moffat souligne le fait que les banques commencent à être plus serrées sous le

rapport du crédit. Il dit que l'assistant caissier d'une des Banques Nationales de Boston l'avait informé, il y a quelque temps que les Banques des Etats-Unis, dans le cas d'une maison demandant un crédit de \$100,000, essayaient de faire accepter au demandeur \$75,000 seulement. La même chose se produit au Canada. Dans un certain nombre de petites villes, les crédits sont réduits ; et il se peut qu'avant longtemps, il soit demandé aux marchands de combler leur marge de crédit. Si tous leurs profits sont placés dans de l'actif qui ne peut se liquider, comment feront-ils le jour où il sera exigé d'eux pareil règlement.

Si les institutions financières du Canada et des Etats-Unis commencent à réduire le crédit, et si les plus grosses maisons poussent plus vigoureusement que de coutume les encaissements, n'est-ce pas le temps pour le marchand détaillant de faire la même chose?

Faire les encaissements

La nature humaine a tôt fait de se plier aux conditions existantes. Dans les temps prospères, les crédits sont accordés plus largement et il y a moins de maison à précipiter les encaissements. Tout marchand, s'il jette un regard sur les deux ou trois dernières années, se rend compte qu'il a moins insisté sur la rentrée de son argent que dans les jours qui suivirent 1907, par exemple. L'argent a été abondant, les temps ont été prospères et il ne semble pas y avoir de nuages à l'horizon. Mais les prix ont monté, de plus en plus, de semaine en semaine et de mois en mois et l'opinion s'accrédite qu'ils ont presque atteint leur point culminant et que nous en sommes arrivés à ce tournant de route qui surplombe la descente dangereuse. Les commerçants sont le squelette du pays, si l'on peut s'exprimer ainsi, et ils devraient être les premiers à se fortifier contre la “baisse inévitable”. Nombre de grosses maisons financières du pays ont placé leur argent en obligations de la Victoire. Pourquoi les marchands ne feraient-ils pas de même? Ce sont là des valeurs qui peuvent se négocier rapidement.

Une once de prévention vaut mieux qu'une livre de guérison. Que la baisse inévitable arrive dans six mois ou dans deux ans, les marchands devraient agir comme si elle était pour se produire subitement et porter des stocks en conséquence.

Il semble sage de table sur des renouvellements fréquents de stocks plutôt que de passer des commandes trop lourdes pour l'avenir. Les encaissements devraient être poursuivis avec vigueur, et les comptes à longs termes radicalement écartés. Quant aux profits, plutôt que d'être placés dans l'achat de fixtures permanentes ou autre actif qui ne peuvent être réalisés en argent, ils devraient être investis en des placements capables d'être réalisés rapidement en numéraire.

LE MARCHAND DE PEINTURE PROSPERE

Quelques principes utiles

Posez-vous les questions suivantes: 1° Ne suis-je qu'un preneur de commandes, ou suis-je un vendeur? 2° Est-ce que je vends plus de quincaillerie et de peinture que mon prédécesseur ou qu'un autre vendeur du magasin?

Si vous pouvez répondre favorablement aux questions ci-dessus, vous êtes sur la voie du succès et la joie véritable de vivre réside dans la pensée que vous remplissez votre position à l'entière satisfaction de votre patron et que vous vous qualifiez pour un avancement prochain.

Voyez haut. Tout homme prospère a une ambition, un but à atteindre. Quel est votre but? Avant de pouvoir devenir un gérant de magasin auquel sourit le succès, un voyageur ou un marchand progressif, vous devez être maître de votre position actuelle et acquérir les qualifications pour monter en grade. Etudiez vos clients, apprenez à gagner leur respect et leur amitié, vendez des lignes de belle qualité et renseignez-vous sur leurs nombreux avantages et les points qui militent en leur faveur. Il y a beaucoup de moyens par lesquels vous pouvez démontrer votre capacité de vente; par exemple, en enveloppant un paquet, demandez au client s'il se propose de faire de la peinture ou du vernissage au printemps. Vous serez surpris du nombre de réponses favorables. Donnez au client quelques notions sur les mérites de la peinture ou du vernis que vous vendez, remettez-lui une carte de couleurs ou un catalogue et envoyez le nom des clients probables au manufacturier de peinture pour qu'il leur adresse une lettre spéciale. Cela plaît au client de voir que vous et votre maison de peinture lui portez un tel intérêt et vous pouvez être sûr de sa commande.

Quand un client vous demande une pinte de peinture, demandez-lui ce qu'il a à peindre. Parfois vous pouvez lui suggérer quelque chose qui conviendra mieux à cet ouvrage et qui donnera plus de satisfaction. Par exemple, s'il a à peindre la boiserie d'une chambre à coucher, un papier à tapisser mat sera plus riche et plus agréable à l'oeil qu'une peinture brillante, ou s'il s'agit d'une salle à manger ou d'un salon, un émail blanc sera beaucoup plus joli.

Si un client veut vernir un nouveau plancher, prévenez-le de ne pas employer du shellac. Deux ou trois couches d'un bon vernis à plancher appliquées directement sur le bois dureront beaucoup plus longtemps; le vernis à plancher ne dure pas sur le shellac, parce que ce dernier est cassant et se fendille rapidement sous le passage du pied.

Si un client parle du prix bon marché d'une peinture, appelez son attention sur le fait que votre peinture est faite de blanc de plomb pur, de zinc et d'huile de lin, tandis que la peinture bon marché est faite de succédanés tels que le blanc, l'huile de résine, l'huile de poisson, etc., et qu'elle a des propriétés bien pauvres de couverture.

Une peinture de blanc de plomb pur, de zinc et d'huile de lin couvre 425 pieds carrés, deux couches au gallon, tandis qu'une peinture bon marché ne couvre que 300 pieds carrés au gallon; par conséquent la différence de prix est comblée par la plus grande capacité de couverture de la peinture de haute qualité. Cette dernière nécessite moins de gallons et dure deux fois plus; en outre, il convient de se rappeler que le travail constitue de 85 à 90 pour 100 du coût d'un ouvrage de peinture et que, par conséquent, meilleure est la peinture plus grande est l'économie faite sur l'ouvrage car on n'aura pas besoin de le refaire si souvent.

Apprenez à parler de qualité et la question de prix se résoudra d'elle-même.

Prenez soin de conserver toujours proprement arrangés votre stock de peintures et vernis et exposez de façon attrayante votre matière publicitaire. Faites-en deux ou trois étalages de vitrine au début de la saison de peinture du printemps et de l'automne. Ne perdez pas de vue l'érection des nouvelles maisons, et cherchez à fournir au propriétaire les articles de quincaillerie et de peinture dont il a besoin. N'attendez pas qu'il aille chez votre concurrent.

N'oubliez pas ces trois principes:

Le mérite engendre la confiance.

La confiance engendre l'enthousiasme.

L'enthousiasme conquiert le monde.

Apprenez les mérites de vos peintures et vernis en les essayant dans votre propre demeure. Vous en deviendrez alors enthousiastes et les trouverez faciles à vendre.

Soyez un vendeur actif, ayez à coeur de montrer une augmentation de ventes chaque année et vous verrez grandir votre prospérité en affaires.

LES TAUX DE FRET OCEANIQUE SERONT PLUS ELEVES

Les taux de fret et de passage sur les lignes de transatlantiques entre le Royaume-Uni et l'Amérique du Nord seront augmentés pendant l'été du fait des dépenses plus élevées de main-d'oeuvre et de l'augmentation du prix du combustible. Une augmentation de 10 pour 100 sur les tarifs existants, qui sont eux-mêmes dans certain cas de 100 pour cent plus élevés que les tarifs d'avant-guerre peut être imposée aux tarifs des passages. Les tarifs de fret augmenteront assez fortement, dit-on. Cette action est prise comme suite à une décision intervenue à une conférence des représentants des compagnies maritimes tenue ces jours-ci, à Paris.

Il est aussi fait rapport que la présente surcharge de 33 1/3 pour 100 sur les tarifs payables à présent pour balancer les différences du change, sera réduite à 25 pour 100, bien qu'il n'y ait que quelques semaines que cette surcharge ait été augmentée du 20 pour 100 la portant à son niveau actuel.

LES BONS ACHATS SONT LA BASE DE BONNES AFFAIRES.

“Les bons achats sont la base des bonnes affaires”; telle est la déclaration d'opinion que faisait récemment M. John Carswell, épicier, 617 rue Wellington, à la Pointe St-Charles. Et il ajoutait que c'est en portant une attention soutenue à ses commandes qu'il attribue une grande partie du succès qu'il a obtenu dans son commerce de détail. “J'ai acheté mes essences pour 1919 pour livraison en août, pendant le mois d'août précédent, soit juste un an avant. Au lieu de payer \$1.05 pour la meilleure qualité d'essences, je les ai achetées à 67½c. la douzaine. De cette manière, j'ai été en mesure d'économiser une somme considérable.”

“Les poudres à gelée sont pour nous une forte ligne et j'en ai établi un gros commerce. Je les ai achetées quand je considérais le prix correct — à \$1.05 la douzaine. Elles sont à présent à \$1.50. Pour les prunes, je me suis procuré les termes et prix des différentes maisons de gros dont quelques-unes offraient leurs produits à des prix devant être fixés à la date de l'envoi. D'autres cotaient un prix défini à la date de livraison et j'adoptai finalement le plan d'achat d'une de ces dernières maisons et passai ma commande à 16½c. la livre. Le marché descendit à 16 cents, mais réagit ensuite à 19c et 20c. J'avais acheté en épargnant beaucoup et j'étais en mesure de vendre à un prix avantageux tout en faisant un bon profit. Je préfère avoir un prix fixe coté sur livraison.”

Encore que le commerçant qui fait les confidences ci-dessus ne dispose pas d'un grand magasin, il sait faire un bon usage de l'espace dont il dispose. “Mon grand handicap, dit-il, est l'espace limitée de mon magasin. C'est très préjudiciable en certains temps, mais j'ai jugé qu'il était sage de ne pas augmenter les frais par des agrandissements, à cette heure où les dépenses sont beaucoup plus élevées et où je risquerais d'y engloutir mes profits.”

Il y a une chose sur laquelle M. Carswell trouve que la plupart des marchands ne portent pas assez d'attention, alors qu'il en fait un point capital de ses affaires. C'est la question de pointage des factures soit quand elles sont reçues, soit quand les marchandises arrivent. L'addition d'une facture peut être fautive ou si non, lorsque le relevé de comptes sur lequel figure plusieurs factures arrive, il se peut que des factures y aient été ajoutées par erreur. La possibilité de telles erreurs devrait inciter chaque marchand à vérifier tous les items pour lesquels il paye. “Je ne vois pas pourquoi un homme payerait de son propre argent sans savoir ce pour quoi il paye et sans être sûr que le montant est exact.” Tel est l'avis fort juste de notre commerçant qui termine: “Je suis en faveur d'une école, en ce pays, pour l'éducation des épiciers, tout comme il en existe dans les Vieux Pays. De la sorte notre profession serait élevée à un meilleur niveau et je crois que quelque chose pourrait être fait dans ce sens.”

LE BOIS DE PULPE ENRICHI LE CANADA

L'industrie indique un accroissement de fonds et une grande importation.

Les compagnies fabriquant de la pulpe et du papier ont emprunté entre avril 1914 et août 1919 une somme de \$10,752,876 en obligations sur différentes formes de garanties. De cette somme, \$1,199,876 ont été placés en Grande-Bretagne, \$17,800,000 aux Etats-Unis et \$20,753,000 au Canada. Sur le reste, \$1,000,000, il est probable qu'environ \$800,000 ont été placés aux Etats-Unis et \$200,000 au Canada.

Le “Census of Industry” porte les capitaux investis en fabrique de pulpe et de papier du Canada, en 1917, à \$186,787,405, ce qui est une augmentation de \$53,050,602, ou 39.6 pour cent sur le montant de 1915.

Ces chiffres montrent que l'on a placé dans notre industrie du pulpe et de papier de grandes sommes, qui se majorent encore rapidement. Il faut que ces placements soient protégés, car la fabrication de la pulpe et du papier est l'une de nos principales industries. Il nous faut toujours importer plusieurs commodités de l'étranger et les solder avec nos exportations. Toute industrie qui produit un grand excédent pour l'exportation est indispensable à la prospérité de la nation.

Les recherches faites par le Dr C. D. Howe, pour la Commission de la Conservation, montrent que le bois de pâte croît si lentement que les arbres de la classe des plus petits diamètres n'atteindront pas cette taille dans l'espace de temps que les exploitants de bois peuvent garder leurs concessions forestières. Cela veut dire que les gouvernements doivent entreprendre la tâche d'assurer la perpétuation d'une précieuse source de revenus. La continuation d'une vigoureuse investigation afin que les règlements, quels qu'ils soient, reposent sur de solides principes, est indispensable.

Ce que je ferais si...

Si j'avais un magasin à département...

J'offrirais un petit escompte sur tous les achats faits avant 10 heures du matin. La plupart des magasins à départements sont relativement vides depuis l'heure de leur ouverture jusqu'à 10 heures du matin, tandis qu'ils sont assaillis par la foule pendant presque tout le restant du jour.

L'escompte, non seulement répartirait mieux les ventes tout le long de la journée, mais amènerait aussi un plus gros volume d'affaires. Un client qui arrive de bonne heure au magasin a plus de loisirs d'y rester plus longtemps et d'y faire un plus grand nombre d'achats. Quand à ceux soucieux d'économie, ils viendraient à mon magasin aux heures d'escompte de préférence au reste de la journée.

F. O. RUSSELL.

Les prix de la farine seront probablement plus élevés.

"Des prix plus élevés sur la farine sont inévitables," nous disait un gros manufacturier de farine, cette semaine. "Nos usines marchent pratiquement à perte depuis quelque temps, du fait de la restriction imposée aux prix de la farine par le Canadian Wheat Board. D'ailleurs, lorsque nous exportions et que nous faisons marcher nos usines à pleine vapeur, il nous était possible de réaliser un profit sur le chiffre d'affaires considérable; mais maintenant, avec le manque d'exportation et l'augmentation du coût de manufacture il est impossible de marcher aux prix actuels sans perte."

Une délégation de minotiers canadiens a rencontré le gouvernement pour discuter la situation grave des minoteries canadiennes comme résultat de l'action du Canadian Wheat Board de prolonger la restriction sur le prix de la farine sur le marché canadien, et pour lui demander de modifier les règlements du Wheat Board et de coopérer avec les minotiers en engageant les acheteurs étrangers à prendre une quantité raisonnable de farine plutôt que tout du blé. De nouveau aussi, le son et les shorts ont presque disparu du marché. La production de ces lignes a été extrêmement limitée. Ce fait est sérieux pour les fermiers du Canada et aura, sans nul doute, quelque influence sur le gouvernement quand il considèrera les revendications des minotiers. Le tableau suivant donne l'information quant aux exportations de grains et produits du grain dans le mois de décembre avec la comparaison:

	1918	1919
Blé, boisseaux	1,056,824	7,640,828
Avoine, boisseaux	1,152,257	2,379,840
Orge, boisseaux	11,132	932,379
Séigle, boisseaux	30,409	101,347
Sarrasin, boisseaux	50,222	13,370
Farine, barils	1,204,117	1,236,564
Moulée, 100 livres	40,732
Moulée d'avoine, 100 livres	73,824
Criblures, 100 livres	135,710

Du montant total de blé montré pour décembre 1919, 5,833,827 boisseaux ont été envoyés au Royaume-Uni et 1,359,800 boisseaux aux Etats-Unis.

La distribution de la farine de blé pour le mois de décembre s'est faite comme suit, en barils:

	1918	1919
Royaume-Uni	712,570	661,635
Etats-Unis	1,271
Belgique	22,875
Bermudes	6,134	2,239
Guinée Anglaise	19,779	21,180
Barbades	5,254	6,603
Jamaïque	8,339	16,319
Trinidad	23,943	38,721
Autres Indes Occ. Angl.	7,763	9,441
Danemark	2	23,009
France	362,231	101,506
Indes Occ. Françaises	335
Grèce	195,590
Italie	10,285
Terreneuve	47,259	76,365
Autres pays	558	59,475
Totaux	1,204,117	1,236,564

LA SAISON POUR ANNONCER LES FRUITS EN CONSERVE

Nous en sommes arrivés à la saison de l'année où les boîtes de fruits sur les étagères se vident rapidement et font place à de nouvelles provisions. La ménagère recherche quelque chose dont elle peut faire des tartes ou quelque autre dessert pour couronner le délicieux repas qui ne manque jamais de faire naître un sourire de contentement sur le visage de son mari. C'est un plaisir dont tous profitent, riches et pauvres, parce qu'il est nécessaire à notre existence.

La période psychologique est arrivée où l'épicier agit sagement en apportant une attention spéciale à son département de fruits en boîtes, en mettant en étalage les caisses reçues dans un endroit bien en vue du magasin et comme garniture dans les vitrines. Mettez votre cachet personnel dans les annonces, cela donnera confiance, appétit et désir.

Il y a une telle variété infinie de fruits mis en boîtes que l'annonceur a un champ largement ouvert à la diversité de publicité.

Parlez au public dans vos annonces de la même manière que vous parlez à vos clients dans le magasin.

Par exemple, vous leur direz quelque chose sur les pêches en boîtes qui leur fera venir l'eau à la bouche. Les pêches pelées, séparées en deux et baignant dans un sirop épais conservent leur tendre saveur sucrée.

Les poires qui sortent de la boîte en entier, claires et transparentes ont tout de suite une apparence magnifique et appétissante.

Les cerises rouges, noires et blanches ne sont pas trop sucrées et ont ce goût agréable qui plaît à la majorité des gens.

Les fraises conservées entières sont par conséquent parfaitement appropriées pour les shortcake ou pour être servies avec de la crème fouettée.

Les framboises, les thimbleberries, les blueberries, les pruneaux, les raisins rouges et noirs ont tous des points intéressants qui devraient être soulignés et qui aideraient à faire des ventes.

Il y a aussi les délicieuses tartes qu'on peut faire avec des citrouilles en conserve. Les tartes succulentes faites avec les canneberges en conserves et les irrésistibles salades faites avec des annanas en tranches.

Parlez des gelées qui sont faites avec des fruits frais bien mûrs dont les peaux et les pépins ont été enlevés et qui conservent toute la riche saveur délicate des fruits et aussi les marmelades et confitures si appétissantes avec des toasts et du café pour le petit déjeuner du matin.

Faites dire quelque chose de captivant à vos annonces. Parlez du contenu des boîtes, de la couleur, du goût du produit, s'il est sucré ou acidulé, si le sirop est clair ou épais, etc. Les gens aiment à savoir ce qu'il y a dans une boîte; celle-ci peut avoir une étiquette attrayante mais elle ne montre pas ce qu'il y a à l'intérieur, et c'est ce qu'il y a dans la boîte que le client achète, c'est naturellement par cela qu'il est le plus intéressé.

LA PRATIQUE COMMERCIALE

Il faut prouver ce qu'on affirme

D'abord créer le désir, puis montrer comment son affaire fonctionne, afin d'obtenir l'approbation raisonnée du public, nous venons de voir ces points-là. Et ensuite que faut-il faire?

Le public dira: "Oui, tout cela, c'est très bien. C'est une excellente théorie. Mais comment se comporte à l'usage l'article que vous vendez? Quelqu'un a-t-il trouvé, après s'en être servi, que les résultats sont bien ce que vous indiquez? Nous savons tous que beaucoup de choses ne répondent pas à ce qu'en dit le marchand."

Bien, puisqu'il s'agit de donner des preuves, que seront ces preuves?

Ce ne seront pas des déclarations laudatives.

La louange est une chose étrangère à notre question. La question est celle-ci: "Quelqu'un se trouvant dans mon cas, a-t-il constaté que l'article va bien?" La bonne preuve consiste dans une attestation de quelqu'un connu du lecteur et disant qu'il a essayé l'article que vous vendez et qu'il l'a trouvé bon. Et s'il dit encore comment et en quoi l'article lui a rendu service, cela n'en vaudra que mieux. Dans tout cela, il n'y a pas ce qu'on appelle une louange: "J'avais besoin de telle et telle chose. J'ai essayé cet article. Il m'a donné tels et tels résultats." Ce sont là des faits, de simples faits naturels et spontanés. Voilà la sorte de preuve qu'il conviendra d'employer.

Il n'y a pas de meilleure preuve qu'une série de chèques photographiés. "Voyez, on a déboursé continuellement de l'argent bel et bon en échange de mes marchandises. Que pouvez-vous dire en présence d'un fait aussi probant?"

Ensuite, la meilleure preuve, ce seront des fac-simile de commandes.

Et puis des reproductions en fac-simile de lettres envoyées par des clients satisfaits. Mais il n'en faut pas trop à la fois. Souvent, une, deux ou trois font plus d'effet que des milliers, pourvu qu'elles soient caractéristiques.

Un jour, un marchand de livres scolaires vint faire des offres à un membre de la commission chargée de l'adoption des ouvrages de l'école. Il chercha à montrer la défectuosité de l'ouvrage concurrent, employé à l'école. "Permettez-moi, dit-il, de vous indiquer quelques-unes des erreurs contenues dans ce livre. Il dit que la superficie de l'Etat de Minnesota est de 84.365 milles carrés. Vous avez ici l'Encyclopédie Britannique; voyons ce qu'elle dit. Elle dit 83.365 milles carrés. L'auteur, évidemment, a mal corrigé ses épreuves. Prenons maintenant le Wisconsin. Il est porté comme ayant 56.050 milles carrés au lieu de 56.040."

Le membre de la commission dit alors: "Vous n'avez pas besoin de m'en montrer davantage. Si

j'avais cent voix à ma disposition, je n'en donnerais pas une seule pour ce livre-là."

Il en est de même des attestations. La première attire l'attention, la seconde confirme la première, tandis que la troisième commence à ennuyer, en suggérant l'idée qu'il peut y en avoir ainsi des milliers.

Il faut se placer au point de vue du client

La chose la plus importante dans l'art de vendre est, probablement, de "se placer au point de vue du client".

D'abord, cela consiste à avoir quelque chose qui puisse intéresser le client. Si le public ne désire pas le genre d'articles que vous avez à vendre, il sera extrêmement difficile de faire des affaires.

Si une catégorie du public les désire et une autre catégorie ne les désire pas, il faudra dresser une liste de noms contenant un pourcentage suffisant de ceux qui les désirent pour que la prospection soit rémunératrice. Toute autre liste ne vaudrait rien. C'est ainsi que, dans la publicité générale, il faut trouver un journal qui contienne une proportion assez forte de lecteurs désirant l'article qu'on a à vendre.

Or, tout cela, on ne peut le faire qu'en ayant de l'expérience.

Mais, une fois qu'il est prouvé que le public désire l'article qu'on a à vendre, le succès dépend de l'art avec lequel on sait lui parler en se plaçant à son point de vue. Pour quelle raison précise, désire-t-il cet article? Le succès dépendra de la façon dont on saura trouver exactement pourquoi il désire cet article, de sorte que cette raison puisse être mise en valeur. Si vous ne trouvez pas exactement pourquoi il désire ce produit, votre publicité court le risque d'être infructueuse.

Pour ma part, j'ai eu à vendre une série de livres pratiques relatifs à la langue anglaise. J'essayai de faire pour eux une publicité basée sur l'intérêt qu'ils présentaient au point de vue de la culture littéraire et sociale, mais mes lettres et mes annonces n'eurent aucun succès. Personne ne sentit le besoin d'acheter ces livres, quelque excellents qu'ils fussent, par besoin de développer sa culture sociale et littéraire.

Alors je fis une publicité basée sur leur utilité, sur les services qu'ils rendraient aux hommes d'affaires pour la confection de lettres commerciales plus efficaces. Les mêmes personnes que le premier appel avait laissées indifférentes répondirent instantanément à celui-ci. C'est le point de vue nouveau auquel je m'étais placé qui fut la cause de ce succès.

Ce qu'est le point de vue du client, l'expérience seule peut l'apprendre. Et le meilleur moyen de le

connaître est de prendre les devants et de causer personnellement avec le client. Une sollicitation envoyée par la poste est aveugle. Vous ne savez jamais pourquoi l'homme à qui vous écrivez ne répond pas, parce que rarement il vous le dira. C'est la raison pour laquelle vous devez sortir de votre boutique et vous informer vous-même. Il faut que vous connaissiez parfaitement quel est le point de vue du client, et que vous vous conformiez habilement aux indications qui en dérivent; c'est la seule route qui mène à la réussite.

Il faut que le public aime à faire la commande

En somme on peut dire que l'homme obéit à son sentiment plus qu'à son jugement. Si vous lui inspirez des sentiments qui lui fassent aimer acheter votre marchandise, il achètera à coup sûr, mais, s'il n'a pas l'envie fort nette d'acheter, il n'achètera pas, même s'il sait qu'il a besoin de l'article. Il remettra l'achat à une autre fois, et plus il n'y pensera plus du tout.

La première chose à faire pour inspirer à quelqu'un le désir de l'achat est de lui parler ou de lui écrire avec une extrême énergie. Si vous êtes d'une énergie extraordinaire dans vos déclarations le client s'assimilera peu à peu votre énergique disposition d'esprit, et, à mesure que cette énergie s'accumule en lui, il ressent le besoin de la dépenser. Et alors qu'y a-t-il de plus naturel que d'employer cette énergie à vous faire une commande? Et il le fera parce qu'il sent qu'il doit faire quelque chose et que c'est là pour lui la chose la plus facile à faire.

Puis encore il pensera avec énergie à la quantité considérable de travail qu'il pourra faire avec votre machine, s'il s'agit d'une machine, dès qu'il l'aura acquise. Et c'est une machine comme la vôtre qu'il lui faudra pour employer son énergie.

L'énergie dans une lettre est un effet de l'art du style, mais elle consiste, au fond, à être extrêmement énergique soi-même, en déployant une grande intensité de pensée. Avoir un style énergique revient à se placer dans une disposition d'esprit très énergique.

Après l'énergie, ce qui probablement donnera le mieux au public l'envie d'acheter, c'est l'esprit de confiance, l'esprit de sympathie et de vérité. Autrement dit, pour parler plus scientifiquement, c'est le magnétisme verbal ou écrit. Et le secret de ce magnétisme, c'est probablement la réserve. Si vous en savez un million de fois plus que vous n'en laissez paraître, et si vous vous rendez compte vous-même que vous avez toutes ces connaissances, vous amènerez forcément les autres à sentir aussi que vos connaissances dépassent de beaucoup vos affirmations, et à s'imaginer que vous pouvez faire pour eux, beaucoup plus que vous ne le dites, parce que vous avez donné l'impression

que vous ne disiez que le minimum, et que c'est là le juste point, alors qu'il est manifeste que vous auriez pu en dire beaucoup plus.

Aucun mot chez vous, aucune phrase d'exagération. Vous vous gardez bien de tomber dans la moindre exagération. Le lecteur remarque cette réserve volontaire, et il est curieux de voir quelles sont encore les belles choses que vous avez gardées pour vous. Et cela lui inspire l'envie de vous connaître mieux.

Et puis cette envie, qui conduit à l'achat, est encore accrue par un style enjoué et de bonne humeur. C'est, pour beaucoup, une affaire de style que la façon dont les mots sont lus et la façon dont ils sonnent quand on les lit à haute voix.

(LA PUBLICITE.)

HAUSSE DES TAUX

Hausse des taux

Les gouverneurs de la Banque d'Angleterre annoncent que le taux d'intérêt sur les billets du Trésor est porté de six à six et demi pour cent. Il semble probable que le taux d'escompte de l'institution va être ces jours-ci maussé à 7 p.c.

Depuis quelque temps déjà, les économistes anglais demandaient à ce que les taux fussent élevés, mais les opinions de certains banquiers qui y étaient opposés ont prévalu et il en est résulté que l'inflation fiduciaire a continué et que les conditions de la situation monétaire reposaient sur des bases artificielles. La réserve de la Banque d'Angleterre faisait voir, la semaine dernière, une diminution de l'or et une augmentation des billets en circulation. Cette inflation du crédit a paru être un motif suffisant pour adopter des mesures qui permettraient de se rendre compte de la situation monétaire internationale, et cela bien qu'elles aient pour conséquence de restreindre l'activité commerciale. Des banquiers ne voient cependant pas la nécessité de telles mesures puisque les prêts pour fins spéculatives ont été virtuellement suspendus.

L'on ne croit pas que la hausse des taux affecte en quoi que ce soit les envois d'or en Amérique qui continueront d'avoir lieu pour rétablir l'équilibre du change.

DANGER DES CORNICHES EN BOIS

Il arrive parfois que des corniches creuses en bois reliaient toute la façade de maisons en brique qui, sans cela, semblent séparées les unes des autres. Si un incendie éclate dans une telle suite de maisons, les corniches cachent la marche du feu vers la charpente en bois de la toiture, qui devient la proie des flammes, avant que les pompiers ne puissent s'en apercevoir de la rue. On pourrait se demander si de telles corniches ne sont pas plus

gereuses que les toits en bardeaux, puisque ceux-ci ne
 hent pas le feu qui les dévore à l'extérieur. Ces corni-
 s ne sont certainement pas un ornement: c'est du
 uvais goût et une amorce d'incendie; les compagnies
 ssurance en tiennent compte dans leurs primes.

**FENETRES PROTEGEES CONTRE LES
 FLAMMES**

alités essentielles des contrevents—Chaque mai-
 son a ses difficultés particulières contre le feu.

Les types de protection des fenêtres se divisent en
 is classes, savoir: jets d'eau ou arroseurs ouverts, con-
 vents métalliques ou recouverts de métal avec vitres en
 illis. Les arroseurs ouverts, ou "rideaux aquifères"
 nt pas été soumis à des épreuves très rigoureuses, et
 endant on les recommande de préférence aux contre-
 vents. Cette préférence ne semble pas être justifiée, car
 u est diathermane et permet à la chaleur radiante de
 pénétrer facilement.

Les contrevents ont fait preuve de résistance en main-
 occasions, mais leur apparence n'est pas attrayante.
 ur emploi a sa raison d'être dans les ouvertures prati-
 es à l'arrière des entrepôts et des manufactures, toute
 hode systématique de fermeture, dans une maison oc-
 ée par des locataires, ne serait guère pratique. Un
 re inconvénient serait qu'un feu qui éclaterait à l'in-
 teur pendant la nuit, pourrait atteindre de grandes pro-
 tions, avant d'être découvert de l'extérieur, si ces con-
 vents étaient fermés. Les stores qui s'enroulent au-
 tomatiquement n'ont pas ce désavantage, mais leur ins-
 tation est dispendieuse. Les contrevents de toute sorte
 raient posséder les qualité suivantes: (a) la résis-
 ce au feu. Cette propriété dépend des matériaux dont
 sont faits et de leur mode d'installation; (b) la pro-
 tété de résister à la radiation de la chaleur; (c) la
 ilité d'être ouverts de l'extérieur. Cette dernière qua-
 est essentielle, afin que les pompiers puissent avoir
 es à l'intérieur, ou que les personnes de l'intérieur aient
 e en dehors de la maison.

En général, si une construction est de première clas-
 t séparée de toute autre d'au moins 75 pieds, les arro-
 rs ouverts devraient suffire, sauf dans les cas de dan-
 s très graves. Si le danger extérieur est ordinaire et
 0 ou 50 pieds de distance, et que la construction elle-
 ne n'est pas de matières très inflammables, les vitres
 reillis seraient préférables. S'il y a danger grave et
 la distance est de 25 à 40 pieds il est nécessaire de
 vrir les contrevents de fer blanc, lorsque l'apparence
 t pas un obstacle. Et si la distance d'un danger grave
 inférieure à 25 pieds il faut non seulement couvrir les
 revents d'une enveloppe métallique, mais recourir en
 e aux vitres à treillis ou aux arroseurs ouverts. Ces
 mmandations sont purement des mesures de précau-
 , car chaque construction est en soi un problème, sui-
 t la nature des matériaux, des occupants et du danger
 on voisinage.

**Si vous éprouvez
 quelque embarras
 dans vos achats**

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

**et écrivez aux
 annonceurs.**

EAUX MINERALES DE VICHY-ETAT.

Monsieur L.-N. Patenaude, représentant de la "Can-
 adian Agency" et de M. Geo. Herdt, de Paris, nommé
 agent-général pour la vente au Canada des eaux minérales
 de Vichy-Etat: "Célestins", "Grande Grille", et "Hôpital",
 désire informer la clientèle canadienne que ses bureaux
 sont situés temporairement au No 14, Square Phillips,
 (Old Birks Building). Téléphone Up 7427.



**Ce char parcourt actuellement le Canada dans le bu
 d'intéresser le public à la Boutelle Thermos.**

Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

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'Épargne.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000.00
 CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 2,000,000.00
 ACTIF TOTAL: au-delà de 24,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.
 Vice-Président: W.-F. CARSLY, 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-contrôleurs)

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. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe. Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas.

Tél. St-Louis 5567

803 Ave. Laurier E.

A GOYETTE & FILS

Quincaillerie, Articles de Sports, Accessoires d'Automobiles

Gros et Détail.

MONTREAL.

Tél. St-Louis 2074

Ouvrage Garanti

SALON DE MODES

MDE. CHARLES BARRETTE Eng.

Spécialités: Chapeaux et garnitures, Toilette et Confection de Robes et Costumes, Ouvrages de Fourrures de tous genres, etc.

Agent pour la Teinturerie Déchaux.

738, Parc Lafontaine, - - - MONTREAL.

Tél.: 1630 Est.

T. A. GAUTHIER

Peintre de Maisons et d'Enseignes, Décorateur, Imitateur, Tapissier et Blanchisseur.

Toute commande exécutée promptement, à des prix modérés

ATELIER ET RESIDENCE,

128, rue Sainte-Elizabeth, - - - MONTREAL

Phone St-Louis 1996

E. PEPIN

MARCHAND DE CHAUSSURES

Nouveau Stock — Bas Prix — Un seul Magasin — Satisfaction Garantie.

847, Ave Laurier Est, - - - MONTREAL

Tél.: St-Louis 2342.

L. O. ROY

EPICIER

Epiceries, Provisions et Légumes, etc.
 Spécialité: Beurre et Fromage.

284, rue Gilford, - - - MONTREAL

Tél. St-Louis 1903.

J. A. DESJARDINS

BOUCHER

Viandes de choix—Poissons frais et salés—Fruits et Légumes

87, RUE BIENVILLE,

COIN ST-HUBERT, MONTREAL

FINANCES

LES EMPRUNTS DU GOUVERNEMENT DU DOMINION

Les chiffres placés devant la Chambre de Commerce le 7 avril, montraient que, depuis 1911, le gouvernement du Dominion avait emprunté l'énorme somme de \$3,831,191,782. Tout cet argent d'ailleurs n'est pas encore échu et quelques-uns des fonds empruntés furent prêtés à nouveau aux provinces et aux autres gouvernements.

Jusqu'en mai 1915, presque tous les emprunts étaient faits à Londres. Le total de 1911 jusqu'à cette date était de £29,300,000, emprunts qui subsistent encore. Onze emprunts ont été faits aux Etats-Unis, se totalisant à \$280,873,000, dont \$151,007,000 subsistent encore, sous forme de \$75,000,000 portant intérêt à 5½ pour 100 et \$76,007,000 portant intérêt à 5 pour cent.

Les emprunts au Canada comprennent : Emprunts temporaires de la Banque de Montréal à Ottawa, \$15,000,000, remboursés depuis; deux emprunts par obligations émises le 1er septembre 1916, d'une à 3½ pour 100, pour \$12,404,678, dont \$2,000,000 sont encore à payer, et l'autre à 4½ pour 100, pour \$95,207,351, dont \$65,207,351 demeurent; les différents emprunts de guerre et de la Victoire se totalisent à \$2,250,868,550, dont \$1,949,722,111 sont encore en vigueur; des actions-débitures et certificats d'épargne de guerre et timbres d'épargne à cinq et cinq et demi pour 100 se totalisant à \$740,597,888, dont \$532,326,625 sont en cours, des billets du trésor pour \$958,842,315, tous remboursés sauf \$73,820,000, ces billets représentant des avances aux banques, aux compagnies de fidei-commis et aux compagnies d'élévateurs à grains principalement. Cela donne un total de \$3,407,920,782, dont \$2,123,126,088 sont encore en cours.

LA MAISON FAIRBANKS, GOSSELIN & CIE

La Maison Fairbanks Gosselin & Cie, composée des MM. W. Fairbanks et Jules Gosselin, a pris possession de ses nouveaux bureaux, au No 103 rue Notre-Dame Ouest.

L'immeuble dans lequel cette maison vient de s'installer et qu'elle a acheté ce printemps de la Coopers Limited, va lui permettre d'y aménager une salle spacieuse pour ses clients, en même temps que des bureaux nombreux et très confortables. La Maison Fairbanks & Gosselin continuera d'avoir un fil direct avec la Miller & Company, de New-York, et donnera à ce service une importance encore plus grande que par le passé.

Les nouveaux bureaux ont en outre l'avantage d'avoir deux entrées, l'une sur la rue St-Jacques, juste à l'est du magasin de Gibb & Company, et l'autre au No 103 rue Notre-Dame Ouest, cette dernière étant spécialement pour le public.

LES CHANGES ETRANGERS

Les changes français et italien ont subi une autre baisse mercredi à New-York, spécialement le change italien, qui est de nouveau descendu en dessous de 22.00 pour un dollar.

Les cotations étaient l'après-midi comme suit :

Livre sterling à Montréal	4.32	4.32½
Livre sterling à New-York	3.95¾	3.96½
Francs	16.12	16.10
Francs à Montréal	14.40	
Lire	22.02	22.00
Francs belges	15.10	15.00
Guilders	37¾	37¾
Pesetas	17.70	17.60
Marks	1.70	1.72
Change sur Stockholm	23.30	22.50
Francs suisses à New-York	5.54	5.52
Francs suisses à Montréal	5.52	

Les fonds de New-York se négociaient à Montréal à escompte de 9¼ p.c. Le dollar canadien était coté à New-York à 91 cents 50.

UNE NOUVELLE FIRME

M. Henri Geoffrion a été élu, mercredi membre de la Bourse de Montréal; il ouvrira, vers le 1er mai, une maison de courtage qui sera connue sous le nom de Geoffrion & Cie. Les bureaux de la nouvelle firme seront établis au No 96 rue St-Jacques, à quelques pas seulement de l'angle de la rue Saint-François-Xavier, rue sur laquelle est situé l'édifice de la Bourse et qui est le Wall Street de Montréal.

M. Geoffrion est le fils de M. L. E. Geoffrion, ancien commissaire du Havre et directeur de la Canadian Advertising Agency. Il est le gendre de M. Tancrede Bienvenu, de la Banque Provinciale.

Il est très au courant des affaires de Bourse. Durant les quatre dernières années il a fait partie, en qualité de représentant, de la maison Aldred & Company, de New-York. Un fait qui intéressera particulièrement nos lecteurs, c'est que c'est une nouvelle maison canadienne-française qui s'établit dans ce genre d'affaires à Montréal.

LE TAUX DU CHANGE POUR LES DROITS SUR LES MARCHANDISES CANADIENNES IMPORTEES EN ANGLETERRE.

M. Harrison Watson, commissaire commercial du gouvernement canadien, à Londres avait reçu une demande d'information pour définir comment les douanes anglaises fixaient le taux du change dans l'évaluation des marchandises imposables envoyées en monnaie canadienne. En réponse, M. Harrison Watson câble: "Les douanes convertissent les sommes au cours du change de la monnaie canadienne le jour où le vaisseau importateur fait rapport au bureau des douanes."

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincallerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs,
Prêts d'argent, Collection
Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL

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

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif \$1,308,797.79

Bureau: Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

SOLIDES PROGRES

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

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

COMPAGNIE D'ASSURANCE SUN LIFE OF CANADA

SIÈGE SOCIAL MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de . . . \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEIKLE
Président et gérant général
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
ROBT. BICKERDIKE, gérant.



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

DIRECTEURS:

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

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

280 rue St-André, - MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

THE INSURANCE COMPANY



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

ASSURANCES

LES COMMISSIONS DES AGENTS D'ASSURANCE-FEU SONT-ELLES JUSTES?

Sur chaque cent dollars payés en primes d'assurance-feu, \$63.00 servent au remboursement des pertes, \$33.00 servent à payer les frais d'exploitation de la compagnie et le reste représente le profit de l'entreprise. C'est ce qui a été démontré par le juge Mastey dans son aperçu sur l'assurance-feu dans l'Ontario. Les chiffres sont pour l'année 1917, mais il est probable que ces pourcentages ne varient guère d'une année sur l'autre. L'item des dépenses comprend les commissions des agents qui s'élèvent à 19.60 pour 100 du revenu des primes, le coût d'inspection, les dépenses d'administration générale, les taxes, etc. Beaucoup estiment que le coût d'opération d'un commerce d'assurance est trop élevé et l'attention s'est portée spécialement sur l'item le plus fort, la commission des agents pour voir si quelque réduction n'y pourrait être apportée.

La question complète de la rémunération des agents d'assurance-feu au Canada n'a pas été résolue de façon satisfaisante. Les allocations varient de province à province et même dans différentes régions de la province. Les agents de l'Ouest disent que les affaires de l'Ouest sont plus profitables que celles de l'Est et ils se refusent à recevoir moins de rémunération que les agents de l'Est. Dans un récent interview, M. Milton Martin, d'Edmonton, souligne le fait que la commission des agents dans l'Ouest n'atteint pas 18.60 pour 100 comme pour l'Ontario. Ce taux n'est pas trop élevé dit M. Martin, vu les frais de l'heure actuelle. Le taux des commissions reçues par les agents dans les provinces de l'Alberta et de la Saskatchewan est en moyenne de 15.5 pour 100. Le contrat d'agence prévoit une commission de 15 pour 100 sauf dans les grandes villes. Dans les villes comme Edmonton et Calgary, le taux général de la commission est de 15 pour 100, à l'exception de ce qui est perçu sur affaires signées pour résidences et quelques bâtisses de commerce de premier ordre alors que le taux de commission est de 20 pour 100. Le taux de commission est de 15 pour 100 sur des affaires de trois ans comme les églises, les hôpitaux, les écoles et les séminaires. Il est évident que si l'on compare ce taux au 18.60 de commission de la province d'Ontario, la rémunération reçue par les agents dans la Saskatchewan et l'Alberta est injuste et peu appropriée aux conditions. Les agents de Winnipeg, de New Westminster, de Vancouver et de Victoria sont reconnus en droit de recevoir de 20 à 30 pour 100 de commission, tandis que ceux des provinces de Saskatchewan et d'Alberta, jusqu'à présent n'ont pu recevoir des compagnies membres de la Western Canada Fire Underwriters' Association que 15 pour 100 des affaires faites dans les villes tarifées autres que celle où ils résident.

Maintenant si l'on compare le pourcentage des pertes

de l'Alberta et de la Saskatchewan avec celui de l'Ontario et du Québec, on remarquera d'après le rapport du surintendant d'assurance du Dominion du Canada pour l'année 1918, que les pertes sont les suivantes en pourcentage

	1918	1917	1916
Alberta	44.64	32.87	47.90
Saskatchewan	48.74	44.44	39.72
Ontario	59.47	62.77	77.46
Québec	52.69	60.98	45.18

Devant ces chiffres, il semble évident que les agents d'assurance de l'Ouest sont justifiables d'exiger les mêmes rémunérations que ceux de l'Est.

Cette question mérite en effet considération et nous nous faisons volontiers l'écho des revendications des agents d'assurance de l'Ouest pour que justice leur soit rendue.

LES PERTES PAR LE FEU EN MARS SONT PLUS PETITES

L'estimation du Monetary Times des pertes par le feu au Canada pendant le mois de mars 1920 est de \$1,793,200, contre \$2,154,095, en mars 1919, et \$1,895,575 en février 1920. Les pertes de mars se répartissent comme suit :

Feux dépassant \$10,000	\$1,236,500
Petits feux dont il a été fait rapport	56,700
Estimation des feux sans rapports	500,000
Total	\$1,793,200

Les chiffres du Monetary Times, pour les quatre dernières années montrent les pertes mensuelles suivantes :

Mois	1917	1918	1919	1920
Janvier \$	1,918,660	\$ 2,688,556	\$ 3,915,290	\$2,637,850
Février	2,009,953	2,243,762	1,091,834	1,895,575
Mars	2,050,650	1,682,286	2,154,095	1,793,200
Avril	1,317,714	3,240,187	1,080,070
Mai	1,163,110	3,570,014	1,785,030
Juin	1,184,627	3,080,982	3,337,530
Juillet	1,101,734	3,369,684	1,118,377
Août	1,230,183	3,110,445	1,374,495
Septembre	1,301,700	917,286	1,940,272
Octobre	704,605	5,119,145	1,023,288
Novembre	959,049	1,059,580	2,339,870
Décembre	5,114,100	1,733,917	2,047,496
Totaux	\$20,086,085	\$31,815,844	\$23,207,647	\$6,326,625

A VENDRE, St-Jean, P. Qué, sur rue principale, magnifique commerce de chapeaux et fourrures établi depuis plusieurs années. Excellente clientèle, mobilier de premier ordre, etc., pour causes de règlement de succession. S'adresser à Casier Postal, 425, St-Jean, P.Q. ou à Chambre 412 Edifice Power, Montréal, Main 5598.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Cie Products de Mine Mfg vs. Philip Macardoin, \$11.
 J. Amslic vs. Edouard Boutin, \$22.
 I. Miron vs Ernest Bouthillier, \$11.
 W. Oulmet vs Ernest Amesse, \$50.
 J. L. Soucy vs Alex. Marlen, \$56.
 J. I. Soucy vs J. U. Meunier, \$38.
 Beaudoin Ltée vs Hector Morneau, \$58.
 T. Dulude vs Max Bershard, \$42.
 Flamand & Robert vs Mrs Horm. Brisebois et vir, \$32.
 M. L. H. & P. Co. vs Wid. Thos Meagher, \$24.
 M. L. H. & P. Co. vs J. A. Larin \$11.
 N. Sins vs Eug. Robitaille, \$10.
 Alex. Bremner vs O. Massicotte & Coté, \$25.
 E. Pigeon vs Ls. G. Daigneault alias Richard, \$37.
 C. Harel vs Demitro Poulos \$12.
 E. Montreuil vs Mastai Gaumont, \$31.
 Mme V. Brisset et-qual vs S. Greenberg, \$40.
 E. Morin vs. René Laporte., \$65.
 S. Bourassa et al vs Leonce April, \$64.
 J. Bouchard vs Wilfrid Gagnon, \$28.
 S. Roch vs Abraham Beaudoin, \$13.
 A. D. Falkner vs D. J. McDouale, \$21.
 H. Spelzer vs E. alias O. Poirier \$31.
 Steinman's vs Emile Morreau \$17.
 A. Lachapelle vs Jos. Delorme, \$52.
 N. Sirols vs Mme Alex. Thomas & vir, \$41.
 J. V. P. Mitchell vs Alice Rodgers, \$75.
 N. Masse vs L. G. Leclerc, \$32.
 Int. Business Machines Co. vs Nap. Paré \$95.
 Garmaise Inc. vs A. Guyon alias Golonne, \$37.
 Caron Advertising Sign Co. vs Lyon Shoe Co., \$85.
 Liverman's Reg'd vs Alf. Hébert \$49
 J. Fortier vs Frank Bramson, \$28.
 P. Panagakos vs Constantinos Destounis, \$75.
 C. W. Lindsay Ltd vs Mrs. T. Murphy, \$29.
 J. Purenne et al vs Wid. A. Bouchard, \$67.
 J. Clark et al vs F. J. Carter, \$13.
 W. Gauthier vs Jos. Messier, \$55.
 C. Emaré et al esqual vs J. B. Pelletier, \$25.
 Mme G. Quesnel vs A. E. Charot \$32.
 E. Provost et al vs Emile L'Heureux, \$25.
 Mme S. Weiner et al. vs Quing Snig Reg'd, \$20.
 W. Bergeron vs Adélarde Fournel, \$41.
 National Chocolate Mfg Co., vs E Pilon, \$20.
 Mme G. Pelletier vs L. P. Hamel, \$50.
 A. K. Tétrault vs Jos. Juteau, \$13.
 E. Menard vs Jos. Rebardy, Verdun, \$10.
 J. E. Lemire vs Jos. Tanguay, St-Jérôme, \$59.
 G. F. Dionne et al vs J. A. Cossette, La Tuque, \$39.
 Surkes Bros. vs H. Delacour, St-Lambert, \$32.

Grolier Society of London vs A. W. Rinfret, Westmount, \$37.
 British American Oil Co. vs Jos. Cabana, Joliette, \$19.
 P. R. Bonhomme vs Donat Millette, Sorel, \$76.
 O. Arcand vs Nap. Desforges, Calumet, \$11.
 S. D. Gamaroff vs Sam Pallett, Lachine, \$14.
 West. Desinfecting Co. vs Palace Bowling alleys and Billiard Parlors, \$60.
 Mme. W. A. Fournier et vir vs Thos. Murray, \$85.
 J. W. Pilon vs Roméo Imbleau, \$50.
 Mme R. Greaves vs Jos. Cottingrain, \$31.
 D. Racine vs Bennett Hillebert, \$25.
 W. E. William vs R. A. Matheson, Westmount, \$13.
 W. E. William vs D. McLaughlin, Outremont, \$12.
 W. C. Brouillette & Cie. vs Marc Archambault, l'Assomption, \$49.
 R. Théberge vs Marcelle Barré, \$25.
 B. Pinsonneault vs Onésime Marceau, \$14.
 M. P. S. Corp. vs Aristide Magnan, \$33.
 G. Lapierre vs Art. Lavallé \$11.
 W. D. Davidson vs Jones Bros. of Montreal, Inc., \$65.
 J. M. Dubreuil & Cie. vs J. F. Beaucaire, \$95.
 N. G. Valiquette Ltée, vs J. L. Bourque \$45.
 V. Brosseau vs F. X. Bloom, \$24.
 R. Dubois vs Theodore Vadnais \$62
 P. C. Spindle vs W. H. Fisher, \$38.
 A. Cader & Co., vs G. Robinson, \$37.
 J. E. C. Valcourt vs Peter Pappas, \$24.00.
 H. P. Labelle & Cie Ltée vs T. L. Vineberg \$92.
 C. A. Pariseault et al vs Harry Hooper, \$20.
 B. Fleming vs M. E. Bourcier, \$26.
 A. A. Lapierre vs Alf. Perreault, \$15.
 Soc. Nationale de Fiducie vs L. Eberlin, \$48.
 R. C. Matheson vs P. Coolizan, \$13.
 J. E. Martin vs Chs. Green, \$43.
 Mme J. Alarie vs V. A. Chouinard, \$50.
 A. Gibault vs Wilfrid Perreault \$30.
 J. S. Martin vs Adélarde Henry, \$44.
 H. Lésperance vs Emile Ouimet, \$23.
 Edmund Eaves Ltd, vs T. J. Duggan, \$59.
 J. Pageau vs Art. Lavigne, \$26.
 J. A. Trudeau vs Adolphe Angrignon \$44.
 G. Primeau et al vs Geo. Paquette, \$27.
 W. Drouin & Cie vs Blanche Courtemanche, \$16.
 J. M. Basfien vs Camille Ouimet, \$25.
 C. H. Chaussé vs The Leader Publishing Co., \$56.
 National Pickling & Preserving Co. vs Mme J. Juteau & Cie. \$23.
 L. Laberge vs Stanislas Valiquette, \$70.
 A. Mercure vs Emile Sévigny, \$66.
 Frères Maristes des Ecoles vs Geo. Larivière \$29.
 G. G. Long vs W. J. Rainie, \$20.
 Trudeau & Guerin vs O. Vivier, \$20.
 Cut Price Meat Market vs J. Lesnard, \$13.
 F. X. Guillevin vs C. C. Crocker, Outremont.
 A. P. Pigeon vs Héritiers de Mme

Jos. Jovin, Outremont, \$40.
 A. D. Desjardins vs Sabin Tétrault St. Ephrem Upton, \$51.
 Mme L. Potvin et vir vs Art. Chalfoux, Laval, \$47.
 H. Legault vs Ernest Palardy St. Laurent, \$43.
 British American Oil Co. vs Roch Jetté Nominigüe \$56.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE.

Mme Jos. Labrèche vs Jos. Desnoyers, Montréal, \$642.
 M. H. Bernier vs Hatfield Scott Co. Ltée, Montréal, \$165.
 Jos. Versailles vs Albert Berthiaume, Montréal, \$127.
 H. Moreau vs Succession Jos. Gravel, Montréal, \$1,830.
 R. D. Meslier, vs Ville St. Michel, Montréal, \$120.
 J. B. Berthiaume, vs Fred Berthiaume, Montréal, \$1,060.
 J. O. Renaud, vs A. L. Shafran, Montréal, \$839.
 J. Marchand vs Greenfield Land & Const. Co. Ltd, Montréal, \$700.
 J. D. Legault vs W. McArdle, Lachine, \$1647.
 Can. Advertising Agency Ltd vs J. N. Godbout, Cie Produits Lugolin enregistrée, Montréal, \$134.
 Maria Odainka vs Farnan Yacoba, Montréal, \$89.
 J. H. T. Bourassa vs La Gerbe d'Or Ltée., J. A. Hardy, Terrebonne, \$150.
 McCormick Mfg Co. Ltd, Geo. E. Beauvais, Geo. E. Beauvais & Co., Montréal, \$117.
 Thos. I. Lipton, Geo. E. Beauvais & Co., Montréal, \$73.
 L. C. Griffith vs Sam Litner, Montréal, \$273.
 A. J. Doran vs City of Verdun, Verdun, \$470.
 G. H. Wilson vs Jos. Fabien, Verdun, \$210.
 Albert Archambault vs Adélarde Archambault, Montréal, \$140
 G. Meroz vs N. Huguenin, Montréal, \$176.
 S. Croysdill vs A. J. Aspinald, Verdun \$110.
 I. M. Rubinovitch vs Pierre Prud'homme et J. Prud'homme & Co, Montréal, \$93
 Cohen Ltée vs Armand J. Lacroix, Montréal, \$111.
 E. Cousins Ltd vs H. Dorion, Montréal, \$150.
 H. Dorion vs E. Cousins Ltd, Montréal, 4e cl.
 Société Financière Inc. vs Eug. Benoit, Louiseville, \$127.
 Couvrette, Sauriol Ltée vs C. H. Fournier, Montréal, \$1,115.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous les noms qui tiennent 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.

A. Corbeil vs E. Ouimet, 19 avril, à 1 p. m., 435 Cadieux, Lauzon.
 Ed. W. Barlow vs Simonne Giroux, 21 avril, 2 p. m., 519 Ontario, Majs., Marson.

Table Alphabétique des Annonces

Aluminum Specialty . . . 26	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . . 100	Hamilton Stove & Heater Co., Ltd . . . 22-23	Oak Tire & Rubber . . . 67
Aluminum Ware Mfg 50-51	Connors Bros. 127	Hébert, L. H. 54	Office Specialty. 32
Aero Manufacturing Co. 12	Connor & Son. 58	Heinz 126	Old City Mfg. Co. 123
Agence Mercantile . . . 115	Clément, Meunier & Cie 71	Hobbs Mfg Co. 53	Oneida Community. 3
American Pad & Textile 28	Clark, Wm. 127	Hurtubise Limitée . . . 56	Oneida Community . 63-64
Assurance Mt-Royal . . . 100	Côté & Lapointe . . . 118	Imperial Tobacco . . . 73	Ottawa Paint Works, Couverture
Banque Nationale 98	Dennis Wire 25	Imperial Oil 18	Paquet & Bonnier . . . 100
Banque Provinciale . . . 98	Disston Saw 30	Inglis 48	Pigeon & Lymburner . 118
Banque d'Hochelega. . . 98	Dom. Battery 5	Jonas & Cie, H. 122	P. Poulin & Cie . . . 118
Barrett 57	Dom. Canners Ltd . . . 121	King Paper Box 58	Pink 46
Berry Bros. 4	Dom. Corrugated Steel Pipe 28	Lamontagne Limitée . 11	Ramsay & Son 32-35
Beach Foundry 20-21	Dunlop Tire 29	Lawrason 124-125	Remington, UMC . . . 48
Bird & Son 68-69	Dom. Cartridge 34	Leslie & Co. 56	Richard Wilcox. 65
British Colonial Fire . 100	Dom. Linseed Oil 15	Légarcé, . . . Couverture	Steel Co. 26
Brodeur, A. 118	Dougall Varnish 13	Lewis Bros. 19	Schultz Mfg. Co., Ltd. 55
British & Foreign Ag. 48	Dowswell Lees 47	Liverpool-Manitoba . 100	Shurly 46
Brodie & Harvie 120	Duffy, J. J., & Co. . . 120	London Bolt 54	Sherwin-Williams . . 40-41
Brandram-Henderson, Couverture	Eddy, E. B., & Co. . . 126	London Gas Power Co.. 4	Stauntons, Ltd 32
Burrow Stuart Milne, 66-67	Ford Motor 27	Martin 33	Still Mfg. Co. 48
Canada Foundries 54	Fontaine, Henri 118	Mathieu (Cie J. L.) . 128	Simonds Saw 26
Canada Life Assurance Co. 100	Frost Steel 49	McLary 42-43	Simms 66
Canadian Milk Pro- ducts 117	Frothingham & Workman. 70	Maxwells Ltd 8	Steele, Briggs, Seed Co. 120
Canadian Nat. Carbon . 72	Gagnon, P. A. 100	Montbriand, R. 100	Stewart, J. Mfg. Co., . 52
Can. Paint & Oil Asso. 6-7	Garand, Terroux & Cie 100	McArthur, A. 30	Sun Life of Canada. . 100
Canadian Paint 36-37	Georgia Turpentine . . 30	Macdonald 119	Steel Trough & Mch . 48
Canadian Polishes Ltd 126	Gillette Safety Razor . 59	McArthur Irwin . . . 38-39	Tanglefoot 89
Consumers Cordage . . . 24	Glidden Varnish. . . . 9-47	Megantic Broom . . . 120	Trees 111
Canadian Salt 115	Goodyear Tire 16-17	Montreal Biscuits Co. . 128	Trudel & Guillet . . . 118
Canadian Veneering Co. 48	Gutta Percha & Rubber Co. 14	Morrisette, N. 128	Trudie & Guillet . . . 118
Charbonneau 118	Hamilton Carhartt . . 31	Morrow Screw & Nut Co 54	Tardieu 128
Channel Chemical, Couverture		Northern Electric. . . 10	Thermos Bottle Co., . 62
Couillard, A. 100		Nova Scotia Steel Co . 30	Western Ass. Co. . . . 100
Church & Dwight. . . 126			Wilt Twist Drill . . . 60-61
			Wisintainer & Fils, Inc 66

J. C. Beauchamp vs Théo. Guilbault, 21 avril, 10 a. m., 268 Dorchester est, Racette.

J. A. Marin vs Mme D. Gauthier, 21 avril, 11 a. m., 149 Christophe Colomb, Lafontaine.

Delphis Gougeon vs Léon Gretz, 22 avril, 11 a. m., 51 Filiatrault, Trudeau.

Société Brand Clothes Ltd vs Chas. Sisseman, 19 avril, 10 a. m., 37 Mayor, effets du deman., Giroux.

Mlle E. J. McWillie vs J. A. Crevier, 19 avril, 10 a. m., 2937 St-Hubert, Morin.

J. H. Mulhollin. vs S. Stein, 19 avril, 11 a. m., 49 Manufacturers, Lafontaine.

W. Perrault vs Omer Legault, 20 avril, 10 a. m., 1181 Messier, Coutu

Armand Pelletier vs Henri Gadoua, 19 avril, 10 a. m., 407a Joliette, Coutu.

Octavie Bourassa et vir. vs Dalia Bourassa et vir, 19 avril, 10 a. m., 701 St- Denis, effets du demand., Dorion.

Thos. G. Harlane vs Leo Dumas, 19 avril 10 a. m., Ste-Anne de Bellevue Robitaille.

Eug. Sirois vs Jean Therrien, 19

avril, 10 a. m., 580 Frontenac, Bien-jonetti.

A. Daneau vs Morin Packing Co., Ltée, 19 avril, 10 a. m., Coin Prieur et Maisonneuve, Pte aux Trembl., Aubin.

Jos. Paquet vs Jos. Fort. Marson, 21 avril, 11 a. m., 3 2 Chateauguay, Aubin.

J. B. Baillargeon vs J. L. Leclair es-qual, 19 avril, 10 a. m., 329 Ontario E., Desmarais.

Yvon Polonofsky vs Mme E. F. Garceau et vir, 20 avril, 10 a. m., 2416 Waverly, Lauzon.

Kastner and Kastner vs Thomas Bluck, 20 avril, 11 a. m., 36, 1ère ave., Maisonneuve, Lauzon.

Steinman's vs Pierre Morin, 20 avril, 10 a. m., 36 Joliette, Lauzon.

Ls. Fineberg vs N. Fraylx et al, 19 avril, 1 p. m., 615 Cadieux, Lauzon.

Ls. Fineberg vs N. Fraylx et al, 19 avril, 10 a. m., 131 St-Joseph Boul. E., Lauzon.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Adélarde Plourde & Cie de Nutabelconar* — J. P. E. Gagnon, gardien provisoire.

Alfred Lemieux, de Lévis — Lefai-

vre & Gagnon, gardiens provisoires. Par Ed. Vignault, de Makaanuk — Lefaire & Gagnon, gardiens provisoires.

EN LIQUIDATION

L'Agence Canadienne d'Importation Vincent et Lamarre, gardiens provisoires.

Société de Liquidation Limitée, Montréal — Vincent & Lamarre, gardiens provisoires.

CURATEURS

M. A. Dubé & Co., Montréal — P. L. Turgeon, curateur.

Stanislas Allx, de Marieville — Eug. Rainville, curateur.

L. J. Dubord, de Champlain—Bisson et Lamarre, curateurs.

Crown Cycle & Motor Co., Montréal J. G. Duhamel, curateur.

Odilon Gagnon, Montréal — Vincent Lamarre, curateur.

DEMANDE EN SEPARATION DE BIENS.

M. Lse. Scott, de Westmount vs. Thomas H. Jordan.

Ventes par Shérifs dans la Province de Québec

BEAUCE

Eugène Chabot vs Alphonse Martel, vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Justine le 11 mai prochain à dix heures du matin.

BEAUHARNOIS

Achille Leblre, failli, et Joseph Gonzague Duhamel, curateur — vente des lots nos 1 et 2 à la porte de l'église paroissiale de St-Urbain Premier, le 21 avril à 1 heure de l'après-midi et du lot No 3 à la porte de l'église paroissiale de Ste-Clothilde le 21 avril à 10 heures du matin.

George-Léonard Innes vs Dame Precille Leboeuf, ès qual. — Vente au bureau du shérif de Salaberry de Valleyfield le 22 avril 1920 à 11 heures du matin.

CHICOUTIMI

Charles Villeneuve vs Théodule Lapointe. Vente au bureau du shérif de Chicoutimi le 14 mai 1920 à 10 heures du matin.

KAMOURASKA

Jean Théberge vs Arthur Levasseur, vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Eleuthère le 22 avril 1920 à 10 heures du matin.

MONTREAL

Yvon Lamarre vs Oscar Berthiaume. Vente de terres à la porte de l'église paroissiale de St-Bruno le six mai à onze heures du matin.

Ernest Laporte vs la Cie St. Lawrence View Properties, Incorp. Vente de terre au bureau du shérif de Montréal le 6 mai prochain à 10 heures du matin.

Aristide Robert vs J. A. Lepaillier & al. Vente au bureau du shérif de Montréal le 6 mai prochain à 2 hres de l'après-midi.

Max Frank vs Alfred Charron & Yvonne Charron. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Hubert, le 29 avril prochain à onze heures du matin.

Eagle Lumber Co, Ltd vs Henri Hogue, vente au bureau du shérif de Montréal le 29 avril à 10 heures du matin.

Cité de Maisonneuve vs Fred. Luckram et Alice Dunko. Vente au bureau du shérif de Montréal le 14 mai 1920 à 10 heures du matin.

Bureau des Commissaires des Ecoles Protestantes de la Cité de Montréal vs W. G. Lane, vente au bureau du shérif le 14 mai 1920 à 11 heures du matin.

Joseph Emile Côté vs Dame Alma Lord. Vente au bureau du shérif le 12 mai 1920 à 10 heures du matin.

Le Crédit Foncier Franco-Canadien vs Frédéric Berthiaume. Vente au bureau du shérif le 22 avril 1920 à 10 h. A.M.

Commissaires d'Ecoles de la Cité de Westmount vs Sunnyside Realities Limited. Vente au bureau du shérif le 22 avril 1920 à 11 heures du matin

QUEBEC

La Cité de Québec vs Louis Arthur Robitaille. Vente au bureau du shérif le 30 avril 1920 à 10 heures du matin.

ST-HYACINTHE

Xiste Choquette vs Alphonse Ostiguy, vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Bonsecours, village de Richelieu le 27 avril 1920 à 10 heures du matin et vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Mathias le même jour à 11 heures 1/2 du matin.

TERREBONNE

Gédéon Cyr vs Rev. Debray et al. Vente à la porte de l'église catholique de Terrebonne le 14 mai 1920 entre 4 et 5 heures de l'après-midi.

TROIS-RIVIERES

Dame Flore Vermette vs Philippe Gélinas. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Boniface de Shawinigan le 12 mai 1920 à 10 heures du matin.

Succession vacante de feu Serani Ducharme et L.-N. Jourdain requérant et J.-A. Trudel curateur. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Louis de Champlain le 20 avril à 10 heures du matin.

Arthur Lehouillier vs Joseph Massicotte. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Geneviève de Batiscan, comté de Champlain, le 21 avril 1920 à 10 hres du matin.

Renseignements de Québec, Sherbrooke, Arthabaska et Trois Rivières

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

Vente, Nap. Bédard et al à Dame Arthur Racine 320-14 Charlesbourg.

Oblig Jos Alf. Bédard à Chs Theo Bédard 340

Vente J.-H. Gignac Ltée à F. D. Paré, 509-98 St-Roch, Nord
— Le Parc Jacques-Cartier à Lauréat Poulin 43-23 1-2 N.-E. 21 St-Roch Nord.

Oblig. Lauréat Poulin à Pierre Giroux

Donation Henry McBain à Dme Curtis McBain, 37 à 37a Ave Lorette.

Vente Alph. Michaud à Emile Plamondon pt 40 Charlesbourg
Déclaration, Belonie Fortier à Pat O'Sullivan, 1640b St-Ambroise.

Quitt Albéric Villeneuve et al à Alf Renaud.

— F X Allaire à J H Gignac Ltée

— Ig Larochelle à Chs Renaud

Oblig Lauréat Hamel à Joseph Morency 298 St-Sauveur

Donation Dme Vve Nap Côté à Dme Vve Wilf Thibault p 176 Beauport

Donation Dme Vve Nap Côté à Nap Côté pt 194

Quitt Dame Vve Jos Paradis à Napoléon Hamel

— Le Curé de St-Roch et al à Lauréat Hamel

Vente Lucien Côté à Pierre Trudel 1/2 ind 1951-1954 St-Pierre

Oblig Pierre Trudel à la Banque Nationale 1951-54 St-Pierre

— Mathias Laroche à Emile Beaulieu pt E 84-85 St-Sauveur

Const de rente Rev J Dame Rouleau et al à Dme Ad Grandbois 513-7 St-Roch Nord

Quitt succ Hon John Hearn à Jos E Blanchet

Quitt Dme Ida Roy à l'Hon C F Delage et al

Testament Dlle Catherine Kennedy.

Déclaration John Clark esqté P 2351-2357-2350-2345-2359 Champlain

Quitt droits Perc du Rev à succ Catherine Kennedy

Oblig Adjutor Bouret à Caisse Pop St-Frs d'Assises Qué 503-426-427-428-429 St-Roch Nord

Vente Louis Lépire à Caleb Bédard pt 1310 à St-Ambroise

Quitt The Quebec Land Co Ltd à Adjutor Bouret

Depot succ Patrick Connelly

Prol vente réméré Dme Vve Chs Roussel à Rev P M Roussel

Donation Rev P M Roussel à Dme Vve Pierre Parent 3 rg 5 rg 3-4 et 5 St-Edmond

Oblig succ Dme Jos Rouleau à E. Michon 159 Jacques-Cartier

Bail prom de vente Joseph Picard à J-Bte Beaulac 1581 1/2 O 1580 St-Sauveur

Vente Arth Brousseau à Lucien Drolet pt 98-39a N D Québec

Quitt m levée C E L Dionne à Dolphis alias Thos Boivin

Vente John Clark à Wm John Thompson et al 2350 Champlain

— Ant Martel à Dme Nap Thomas bloc '31-16-17-18 Dupuy

— Jos Tremblay à Jos Vézina pt 1631 St-Sauveur

Oblig Jos Vézina à Sylvio Giguère 1631 St-Sauveur

Quitt Dme Vve C. A. Mercier à Jos Tremblay

Quitt m levée Vve J B Lépine à Vve Moïse Rancourt

Quitt Médéric Monast à Dme Germaine Chantal-Royer

Quitt m levée The Church Society Diocese of Quebec à Dme

Vve H J McHugh

Quitt Jac Vézina à Roger Clermont

— Joseph Amyot à Joseph Bédard

— Patrick J Racine à Franc Racine

— Dlle Marie Remillard à M et Mme Edj Gauvin

Oblig Omer Parent à Dme Vve F. X. Gagné—Savard 186c P S 132 St-Sauveur

Testament Wilbrod Desverennes

Déclar Vve Wilb Devarences Caron 1187 et 1188 St-Sauveur

Quitt droits Perc du Rev à succ Wilbrod Devarences 1187-1188 St-Sauveur

Res de société Jos Côté à Joseph Ul Côté 166 St-Sauveur

Quitt succ Et Devarences 1187-1188 St-Sauveur

Déclar et m-l Joseph Devarences à Fortunat Devarences

Vente Le Parc Richelieu à Sylvio Rioux 251-19 Charlesbourg

Oblig Fréd Chantal à Dlle S B Ward pt 609 St-Ambroise

Quitt J Bte Milhomme à Frédéric Chantal

Vente Vve O Chalifoux à Dr Is O Gauthier 1/2 O 388 Beauport

Oblig Is O Gauthier à Louis Tanguay

Vente Pierre Gamache à Hon Marcoux 464 St-Sauveur

Quitt Dr Arth Leclerc à Vve Jean-Bte Boutet

— La Corp Arch Cath Rom Québec à Phil Ferland

— Dme C J O'Kegan à Phil Ferland

Oblig Philéas Racine à E Villeneuve pt 1147 Jacques-Cartier

Résiliation Alph Breton à L J A Genest 895a St-Roch

Oblig J Nadeau à Ed. Bouchard et al 148-62 63 N D Québec
 — Dme J B Paradis à Ed Bégin 508 1 98 St-Roch Nord
 — Art Boucher à Vve H Lortie 36 et 37 St-Roch Nord
 Vente Pierre Racine et al à H Bogue 468a 17-1-18-1 Beauport
 Oblig Henry Bogue à Edmond Dery 17-1-18-1 Beauport
 Bail Dme Alf Miller à Ernest Simard 508-107 St-Roch Nord
 Vente l'Hon F X Drouin à Emile Côté pt 3755-117 St-Jean
 Rétrocession Alphonse Gauthier fils à Dme Philomène T Paradis 508-1098 St-Roch Nord
 Quitt Wm et H Doyle à Osc Gelly
 Vente Le Shérif à Fort Rouleau ptre 34-50-51 N D Québec
 Quitt Le Shérif à Fort Rouleau ptre 34-50-51 N D Québec
 Cont. de prêt L'Alliance Nationale à Pierre Beaumont 98-58-59 N D Québec
 Vente succ Eus Picard à T Verret pt S 1566 Jacques-Cartier
 — P Jobidon à Dr O E Perron 508-364-365-652-362 St-Roch N
 Quitt Jean Savard à Pierre Jobidon
 Quitt et m-l Dme M A Preston à Le Parc St-Louis Ltée
 Vente Fitch Phillips Ltée à J J Séguin et al 1950-1 et ½ O 1950-2 St-Pierre
 Renonciation Dme Nazah Michel Joseph Swad à Dme Vve Ed Plamondon—Paradis
 Déclaration J E Pépin alias Plamondon 925 St-Roch
 Quitt droits Perc du Rev à succ Dme Vve Er Plamondon Paradis 925 St-Roch
 Vente Jos Morency à Arth Grenier fils 102 Beauport
 Cession Dmes Rel Ursulines de Québec à L C Jacques 4382-7 à pt N 11 Montcalm
 M levée Nap Lavoie et al à Le Parc Jacques-Cartier Ltée
 Oblig Dme Wilfrid Dionne esqté à Joseph Picard 648 St-Roch
 Quitt Dme Louis Paquet à Joseph A Bédard
 Vente Dme M J Z Beauchamp à James Smith 2212 St-Pierre
 — Dme App M McCorkill à A E Pfeiffer 4437-64 et 65 Montcalm
 Quitt J G Hearn à J A Collier

JUGEMENTS

Hon. Juge G F Gibsone
 Pouliot vs Bouchard, jugement pour \$270.00 avec intérêts et dépens.
 Hon. Juge Dorion:
 Gagnon vs Aubert, hors délibéré, délai assigné insuffisant.
 Dombrowski vs Lazarovitz, jugement contre défendeur pour \$100, intérêt et dépens.
 Hon. Juge L J Cannon:
 Gobeil vs Thiboutot, jugement contre défendeur pour \$217.00 intérêt et dépens.
 JUGEMENTS—*Cour de Révision*
 Hon. Juges Lemieux, Tessier et Gibsone:
 Cie de Pulpe de Chicoutimi vs Cie de Pulpe de Jonquières, jugement confirmé avec dépens.
 Hons. Juges Lemieux, Cannon et Dorion:
 Com. d'Ecole de Ste-Anastasia vs Samson jugement confirmé avec dépens.
 Lessard vs Corp des Sts-Anges, jugement confirmé avec dépens. Juge Lemieux dissident.
 Hons. Juges Cannon, Belleau et Drouin:
 Pelletier vs Lapointe jugement confirmé quant au dispositif avec dépens.
 Fremblay vs Bergeron, jugement infirmé avec dépens.
 Simard vs Côté, jugement infirmé avec dépens.

ENREGISTRES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE QUEBEC

Déclarations de sociétés

St. Lawrence Dock & Shipbuilding Co Ltd, constructions et réparations de navires, Lévis—W. H. Hutchinson, président.
 Canadian Tire & Vulcanizing Regd, commerce d'accessoires d'automobile, Québec—Eugénie Couture.
 Alliance Franco-Canadienne, marchands de denrées commerciales et produits industriels, Québec—R. N. Pucet.

Dissolution de société

Le Bulletin du Commerce Enrg, publiciste et imprimeur. Québec—Alonzo Cinq-Mars.

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

Semaine du 6 au 13 Avril.

ente—Bernard Trottochaud à Louis Trottochaud.
 ente—J. Nap. Roy à Arthur Gagnon.
 ente—And. Deschesnes à Ls. C. Evariste Lafrenière.
 ente—Le Syndicat Lamy à Adélar Héroux.
 ente—Zotique Lahaie à Rodolphe Lahaie.
 ente—Albert Rousseau à Henri Girard.
 ente—Eugène Laperrière à Wellie Sawyer.

Vente—Dme Phi. Voyer à Alphonse Leclerc.
 Vente—Philius Gauthier à Josaphat Gauthier.
 Vente—Joseph Germain à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—P. J. Héroux à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—Fabrique Ste-Cécile à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—Hector Louis Godin à Edmond Hubert.
 Vente—Alfred Guay à Armand Quilberd.
 Vente—Her. Jos. Lampron à Avila Camirand.
 Vente—Majorique Lamy à Evariste Boucher.
 Obligation—Henry St-Arnauld à J.-Bte Boisvert.
 Obligation—Ernest Pellerin à Nazaire Ricard.
 Obligation—Henri Girard à Alfred St-Hilaire.
 Obligation—F.-X. Dupuis à J. H. Nap. Désaulniers.
 Quittance—Joseph Levasseur à Arthur Savard.
 Quittance—Alphée et Joséphat Rousseau à Albert Rousseau.
 Quittance—Joseph Bourque à Nap. Dubois.
 Quittance—Rodrigue Lemay à Ernest Pellerin.
 Quittance—Succ. Dme F.-X. Belle-Isle à Ovide Beaubien.
 Quittance—Joseph Paquin à Flore Bourassa.
 Quittance—George Vézina à Ferdinand Trudel.
 Quittance—James Garceau à Henry Leclerc.
 Déclaration sociale—Dufresne & Duchaine.
 Rétrocession—Félix Mongrain à G. Arthur Ferron.
 Promesse de vente:—J. A. Provencher à Phi. Champagne, fils.
 Cession—Fraser Brace Co. à Shawinigan Foundries.
 Vente—F. X. Lacoursière à Ovide Blais.
 Vente—Hér. Achille Bellefeuille à F. X. Vanasse.
 Vente—F. X. Vanasse à Robert Tiffault.
 Vente—F. X. Vanasse à Lucien Pothier.
 Vente—The Canada Steamship Lines à La Maison Ste-Claire.
 Vente—Arsène Grenier à Louis Bournival.
 Vente—Philippe Dechêne à Evariste Dechêne.
 Vente—Hormisdas Villemure à Maxime Samson.
 Vente—Guillaume Boucher à Onés. Jos. Gélinas.
 Vente—Alfred Gélinas à Adélar Gélinas.
 Obligation—A. Lebrun à F. X. Vanasse.
 Obligation—Robert Tiffault à Prime Sarasin, Sr.
 Obligation—Eugène Bédard à Etienne Lapalme.
 Obligation—Léon Bruneau à Vve Casimir Dubois.
 Quittance—Dme Ant. Saucier à F. X. Vanasse et A. Lebrun.
 Quittance—Oscar Beauchesnes à Nestor Deshaies.
 Quittance—Cie Imp. & d'Immeubles à A. Lebrun.
 Quittance—Marie-Blanche Tessier à Wm et Bruno Francoeur.
 Quittance—Donat Janvier à Dme Anna Cormier.
 Quittance—Johnny Lacroix à Wilfrid Noiseux.
 Quittance—Arthur Gélinas à Hormisdas Villemure.
 Quittance—Elisée Bellemare à Hercule Bourassa.
 Quittance—Arsène Grenier à Louis Bournival.
 Quittance—Gilbert Grenier à Jos. Beauregard.
 Quittance—Gédéon Gélinas à Adolard Gélinas.
 Quittance—Arthur Gélinas à Désiré Dechêne.
 Quittance—F. X. Bellemare à Evariste Dechêne.
 Quittance—E. A. Birch et Nap. Coutu à Georges Vézina.
 Quittance—Isaïe Gélinas et al à Elzéar Lacerte.
 Quittance—Mathilde Saucier à Odzaca Gélinas.
 Transport—Dme Z. Turgeon à Dme Ant. Saucier.
 Cession de droits successifs:—Donat Belle-Isle, jr, à Donat Belle-Isle, Sr.

Main levée—Hér. A. Bellefeuille à F. X. Vanasse.
 Donation—Alfred Bellerive à Henri Garceau.
 Donation—Onés. Jos. Gélinas à Joséphat Gélinas.
 Vente—Dr J. C. Gélinas à Dr Eusèbe Chabot.
 Vente—J. V. Dufresne à Cyrille Goudreault.
 Vente—Cyrille Goudreault à Arthur Turcotte.
 Vente—Azilda Larivière à Benjamin Béliveau.
 Vente—Joseph H. Lampron à Aimé Parent.
 Vente—Lucien Morais à Exilia Vermette et al.
 Vente—Cyrice Laquerre à Joseph Beaulieu.
 Vente—Alfred Lavergne à Alcide Bastarache.
 Vente—Joseph Goudreault à Alphonse Huard.
 Vente—Dame Victor Boucher à Dme Jos. Garceau.
 Vente—Shérif des Trois-Rivières à Léon Bruneau.
 Vente—Ludovic Gélinas à Vve Vildoric Gélinas et al.
 Obligation—Dr Eusèbe Chabot à Rév. J. E. Héroux.
 Obligation—Adolphe Gignac à Raphaël Grenier.
 Obligation—Herménégilde St-Yves à Donat Ferron.
 Obligation—Henri Lefebvre à Alfred Normandin.
 Quittance—J.-Bte Dechêne à Elie Isaac Gélinas.
 Quittance—Hermine Ayotte à Moïse Cossette.
 Quittance—Hon. R. S. Cooke à Joseph St-Arnéault.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Rose-Anna Ayotte.
 Quittance—J.-B. Loranger à Edmond Bellefeuille.
 Quittance—Dme Anna Lord à Louis Nadeau.
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Odélie Beaudoin.
 Quittance—Edouard Blais à Alfred Lavergne.
 Quittance—Joseph St-Onge à Adolphe Gignac.

Quittance—Michel Bourassa à Edmond M. Bourassa.
 Quittance—Léon Lamy à succ. Vildoric Gélinas.
 Quittance—Ovide Paquin à Herm. St-Yves.
 Quittance—Dositheé Trudel à Herm. St-Yves.
 Donation—Pierre Gagnon & ux à Max. A. Philibert.
 Donation—Ferdinand Milette à Avila Milette.
 Donation—Louis Bellerive & ux à Généré Bellerive.
 Déclaration sociale:—La Minoterie de Shawinigan.

JUGEMENTS—Cour de Circuit.

Phyllas Ferron vs J. E. Gaudette, Shawinigan Falls, \$57.97.
 Phyllas Ferron vs Thomas Lampron, St-Boniface \$73.96.
 Phyllas Ferron vs Henry Ouellette, Trois-Rivières, \$59.56.
 Delle Victoria Normand vs Alphonse Thivierge, Trois-Rivières, \$58.34.
 Athanase Boisvert vs Léon Brunelle; Shawinigan Falls, \$26.54.
 J. H. Ferron & Cie vs Madame Vve R. C. Penk, Shawinigan Falls, \$37.13.
 Dufresne & Frère vs L. W. Pelchat, Cap de la Madeleine, \$67.60.
 Ephrem Hamel vs Alphonse Montigny, Shawinigan Falls, \$15.55.

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

Semaine du 5 au 10 avril 1920

Actes de Vente.

J. R. Broadbelt à Walter Benfill, partie lots 25d, 25c et 26c, rang 6, Compton. Prix, \$1,400.
 J. W. J. McManus à J. E. Choquette, nord 48 pieds lot 484, quartier est. Prix, \$4,500, payés.
 C. S. Milette à Assad Kouri, partie est du lot 1298, quartier sud. Prix, \$8,500; \$500 payés.
 L. J. Burnell et al. à Alden Lowell, lot 15-58 Waterville. Prix, \$800, payés.
 H. B. Fletcher à J. H. Bryant Limited, partie lot 1245 quartier sud. Prix, \$1,00, payé.
 Joseph Gingues et al. à J. L. A. Ruel, lot 1494-58, quartier sud. Prix, \$550, payés.
 George Johnston à H. S. Ball, lot 15-60, Waterville. Prix \$650, payés.
 Succession Dame Edwin Avery à Dame W. B. McCaw, lot 14a rang 8 et droit de passage sur partie lot 14d, rang 7 Ascot. Prix \$100, payés.
 Dame Crosbie Auray (autrefois Dame R. H. Gordon) à Alexander James Starke, lots 14c et 14d, rang 7 Ascot. Prix, \$2,000, payés.
 Paul Cloutier à F. X. Therrien, lot 1466 et est 1-2 lot 1465 quartier sud. Prix, \$2,600; \$700 payés.
 Dame Joseph Goupil à François Goupil, lots 522 et 525, quartier nord. Prix \$5,000.
 Joseph Gagnon à Joseph Goulet, lott 18b et part. 17i rang 8, lot 18f et 18b rang 9, Compton. Prix \$7,000; \$4,000 payés.
 Sherbrooke Real Estate Company à Joseph Hamel, lots 1494-116, 117 et 120, quartier sud, Prix, \$1,500 payés.
 L. J. Caron à Joseph Hamel, part. lot 1469-5 quartier sud. Prix \$2,000, payés.
 George Fournier à Joseph Hamel, lot 1467 et partie lot 1468, quartier sud. Prix \$2,500, payés.
 Dame R. P. Doyle à Dame J. W. Fuller, lots 212 et 173 Lennoxville. Prix, \$1,000, payés.
 Delle E. V. M. Kerr à J. E. Smith, lot 458, quartier nord. Prix, \$5,500, payés.
 J. W. Drew à Victor Adams, lots 807 et 808 quartier nord. Prix \$2,800, payés.
 Dame George Carrier à Alphonse Paré, droits dans lot 522, quartier Est. Prix, \$3,750, payés.
 Dame George Carrier et al. es-qual à Alphonse Paré, droit au lot 522 quartier est, Prix \$1750, payés.
 Alfred Spry à G. E. Wright, partie lot 389 quartier est. Prix \$5,000, \$1,800 payés.

HYPOTHEQUES

J. O. Choquette à Jeremiah Gronin pour \$2,500 affectant partie lot 484 quartier est.
 W. H. Lovell à H. A. Wise, pour \$3,500 affectant partie lot 695 et 698 quartier nord.
 J. A. Bouthillier et E. A. Bernard à Succession Daniel McManamy, pour \$20,000, affectant lots 1426, 1427, 1428, 1429 et 1430, quartier sud.
 Dame Pierre Jalbert à Théodore Blouin, pour \$1,000 affectant partie ouest lot 871 et ¼ s. o. lot 870 quartier est.

Dame L. P. St-Jean à O. C. Morrissette pour \$1,500 affectant 1-8 indivis dans lot 1342 quartier sud.
 Edwin Cotton à Succession H. W. Mears, pour \$500, affectant partie lot 804 quartier nord.
 François Goupil à Amédée Cloutier pour \$4,200, affectant lots 522 et 525, quartier nord.
 Joseph Goulet à Jean Grégoire, pour \$4,000, affectant lot 18b, partie 17i rang 8, lots 18f et 18b, rang 9 et 1-2 s. lot 17b rang 9, Compton.
 Joseph Hamel à Th. Trudeau pour \$2,650 affectant le lot 1467 et partie lot 1468, ainsi que partie du lot 1469-5 quartier sud.
 Félix Bisson à Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour \$800 affectant lot 1444-63 quartier sud.
 Alphonse Paré à William Bailey pour \$3,500 affectant lot 522 quartier est.

DECHARGES.

J. B. Lanctôt à Dame Alphonse Lanctôt de l'hypothèque du 25 novembre 1907.
 Jeremiah Cronin à J. W. J. McManus, de l'hypothèque du 23 juin 1914.
 Edouard Realty Co., à T. W. Drew, de l'hypothèque du 27 septembre 1918.
 John Edwards à Delle E. V. M. Kerr, de l'hypothèque du 19 juillet 1915.
 Dame J. E. Wadsworth, à E. A. Orr et Joseph Yates, de l'hypothèque du 3 avril 1919.
 Succession Dame Joseph Webster à Dame R. M. Gordon, des hypothèques du 10 septembre 1914 et du 23 septembre 1919.
 Jean Gagnon à Joseph Gagnon, de l'hypothèque du 30 mars 1914.
 Amédée Cloutier à Dame Joseph Goupil, de l'hypothèque du 14 décembre 1916.
 Testament de feu George Burnell avec transmission affectant le lot 15-58 Waterville, légué à S. J. Burnell et al. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession George Burnell.
 Testament de feu Dame A. B. Williams avec transmission affectant lot 576-1, droit de passage sur 576-2 et partie 571 quartier nord, légués à ses trois enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame A. B. Williams.
 Transfert par J. Wilfrid Côté à Dame Hugh Conor, de \$2,000 à lui dûs par Napoléon Marquis et garantis par le lot 617, quartier est.
 Transfert de droits de succession par Dlle Mary McManamy à D. J. McManamy et al. dans les successions de sa mère, Dame Ann McManamy et de sa soeur, Dlle Alice Maud McManamy.
 Transfert par succession William Simons à Dlle J. Hélène Hetherington, de \$950 dûs à la dite succession par James Hetherington.

CONTRATS

Contrat de mariage entre Daniel Patrick Irwin et Dlle Annie Elizabeth Dohan, stipulant séparation de biens.
 Contrat de mariage entre le lieutenant Alfred John R. Parkes et Dlle Olive M. Parkes, stipulant séparation de biens.
 Adjudication des droits des mineurs dans le lot 522 quartier est, à Alphonse Paré, pour la somme de \$1,750, payée.
 Interdiction par la Cour Supérieure, de Dame Malvina Lambert, née Labonté.
 Acte de tutelle re mineurs de feu Dame Joseph Gingues, nommant Joseph Gingues tuteur et Alfred Gosselin, subrogé tuteur aux dits mineurs.
 Autorisation de vendre les droits des mineurs dans le lot 1494-58 quartier sud, appartenant à feu Dame Joseph Gingues.
 Autorisation de vendre les droits des mineurs dans le lot 4d rang 2 Ascot, appartenant à feu Clovis Couture.
 Contrat et bail par Benjamin Lemieux et Samuel Dawner, affectant lot 1252, quartier sud.
 Ratification par succession Daniel McManamy et al. de la vente du lot 1451-104, quartier sud à Dlle Mary et Thomas McConnell.
 Incorporation de J. H. Poupart and Co. Ltd.
 Acte de Société entre Israel Gillman et Abraham Gillman, sous le nom de "Gillman Brothers".

La Construction

AMOS

Magasin et résidence, \$5,000. Propriétaire Ivanhoe Frigon, occupera ces lieux.

BATISCAN

Agrandissement de scierie et moulin à papier. Propriétaire: Price Bros. Ltd, Batiscan.

Moulin à papier. La St-Maurice Lumber Co., a acheté les anciens moulins l'origine qu'elle va faire réparer et agrandir.

BARRAUTE

Scierie \$6,000. Propriétaire Jos. Fi-

BROCKBURY

Résidence de G. W. Francis, détruite par le feu. Perte \$4,000. Doit retentir en été.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général, J. A. Roy; Man. Geo. Guénard; Electricien, P. Croix, Pont St-Maurice.

LACHUTE

Decheneau Bros, ont acheté l'ancien hôtel Argenteuil qu'ils vont faire remettre à neuf.

LADURANTAYE

Scierie de Philéas Bélanger détruite par le feu. Sera reconstruite au coût \$3,000.

LEVIS

Réparations et agrandissement d'un club, \$30,000. — Chevaliers de l'omb, entrepreneur général, Téléphore Guay, Bienville, Qué. Propriétaires sur le marché pour stores, comptoirs, appareils d'éclairage électrique, sièges, vitrines, fontaine à soda, meubles, tapis, carpettes, rideaux et tentures.

MONTREAL

Garage privé, \$1,500 rue Wolfe. Propriétaire, T. Pilon, 98 rue Wolfe, achètera les matériaux et fera faire les travaux à la journée. Résidence, 1 ave. Wolseley, Montréal-ouest. Entrepreneur général, E. W. Barnes, 15 avenue Wolseley. Tous travaux à faire à la journée, tous matériaux achetés.

Ecuries. Propriétaire, L. Bourrassa, 1 Avenue Papineau, a demandé autorisation de construire une écurie avec 15 stalles.

Garage et atelier de réparations. Propriétaire, D. Trépanier, 909 rue Tourneux, a demandé un permis à cet effet.

2 résidences (6 flats) \$10,000, coin Logan et Cartier. Propriétaire et entrepreneur général A. Bonneau, 971 Ste-Catherine est. Travaux doivent commencer immédiatement.

Station de service de gazoline, coin de la Route Lasalle et de l'Avenue Pacifique., Verdun. Architecte, J. E. A. Benoit, 1198 rue Wellington, demande prix et échantillons d'ardoises d'amiante, toiture et tuiles (faites) ainsi que prix et catalogues pour réservoirs et pompes à gazoline.

30 résidences de \$12,000 chacune avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâce. Propriétaire: Federal Construction Co., Ltd. Président, J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario Est. Tous travaux à faire à la journée. Quantité de matériaux requis.

2 résidences et garage de \$13,500 chacune. Propriétaire, architecte et entrepreneur général: A. Payne, 168 rue Lacasse. Travaux à faire à la journée. Matériaux requis.

2 cottages de \$11,000 chacun avenue Wilder, Outremont. Propriétaire J. E. Tessier, 1259 rue St-Hubert. Entrepreneur général, A. Cloutier, 634 rue Marquette. Tous travaux à faire à la journée. Matériaux requis.

Réparations à résidence (4 flats), \$4,000. Propriétaire H. W. Burnett, 6 rue Torrance, Entrepreneur général W. Evely, 449 rue Bleury.

Réparations à entrepôt \$6,000. Propriétaire F. M. Molson, 290 rue Drummond. Entrepreneur général C. Roberts, 79 rue Lagauchetière. Sous-contrats à accorder sous peu.

6 résidences de \$15,000 chacune, route de la Côte St-Antoine et Avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâce. Propriétaire et entrepreneur général: Federal Construction Co., Ltd, Président: J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario Est. Travaux à faire à la journée. Matériaux requis. Ces résidences doivent être terminées cette année.

17 résidences de \$20,00 chacune, avenue des Belges. Propriétaire John H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Matériaux requis. Contrats à accorder pour toiture et électricité. Balance des travaux à faire à la journée.

2 résidences \$15,000 route de la côte St-Antoine et Avenue Marlow. Propriétaire et entrepreneur général: David Farrel, 605 avenue Lansdowne. Maçon, E. Turgeon, Ville St-Pierre, Montréal. Le propriétaire accordera le contrat pour la plomberie et la toiture. Balance des travaux à faire à la journée. Le propriétaire achète les matériaux.

Résidence, Propriétaire L. Bourrassa, 371 avenue Papineau. Travaux doivent commencer sous peu.

Réparations à résidence \$9,000. Propriétaires Hum Pay and Hum Rong, 48 rue Lagauchetière ouest. Entrepreneur général: maçonnerie et charpente, P. Girard, 112 rue Drolet. L'entrepreneur général accordera des sous-contrats.

Bâtiment pour réfectoires, \$6,000, Village Turcot. Propriétaire, Canada Car and Foundry Co., Ltd., 120 rue St-Jacques. Entrepreneurs généraux: D. Scott and Co., 204 rue St-Jacques, feront faire tous les travaux

à la journée et achèteront les matériaux. Le propriétaire achètera l'agencement de cuisine et de réfectoire ainsi que les sièges.

Transformation résidence en flats \$9,000, 233 rue St-Hubert. Propriétaire: H. Lafleur, 159 rue St-Denis. Tous travaux à faire à la journée. Le propriétaire achète tous les matériaux.

2 Résidences de \$6,000 chacune. Avenue Draper. Propriétaires, entrepreneurs généraux, maçonnerie, menuiserie, plâtrage et plomberie. H. H. Pick and Sons, 325 Blvd Décarie. Le restant des sous-contrats sera accordé sous peu. Les propriétaires achèteront: brique, sable, gravier et bois.

Agrandissement de manufacture de chaussures, \$15,000. Propriétaires, Gagnon, Lachapelle et Hébert, 55 rue Kent. Entrepreneur général: Alphonse Gratton, 142 Cinquième Avenue, Maisonneuve, fera faire les travaux à la journée.

Résidence (2 flats) \$6,000. Propriétaire Jean Aubert, 1707 rue Chateaubriand. Fera faire tous travaux à la journée et achète matériaux.

Résidence, \$4,000. Propriétaire et entrepreneur général, W. Connolly, 1200 rue Ethel, Verdun, fera faire tous travaux à la journée. Briques et Bois demandés.

Réparations à résidence \$6,000. Propriétaire, George Harper, 760 rue St-Urbain. Fera faire tous travaux à la journée et achètera matériaux.

Résidence (3 flats) \$6,000. Avenue Delorimier. Propriétaire: C. Laguerre 1723 rue des Erables. Entrepreneur général: A. Pépin, 1726 rue des Erables. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux.

Résidence, \$4,000. Propriétaire et entrepreneur général: W. H. Allan, 130 Avenue Melrose, Verdun, fera faire tous travaux à la journée et achètera matériaux.

La Cie Lockwood, Greene and Co. of Canada, Ltd., 285 Côte du Beaver Hall, désire trouver une manufacture à vendre. Dimension approximative- 65 x 1000 pieds.

4 résidences de \$6,000 chacune, avenue Hampton. Propriétaire et entrepreneur général: Construction Ltd., 221 Avenue Harvard. Tous travaux à faire à la journée.

Ecuries en arrière des Nos 26 à 30 rue Marquette. Propriétaire, S. L. Contant, 590 rue Marie Anne Est. Autorisation demandée au Conseil municipal de construire 14 Stalles. Travaux à faire à la journée. Matériaux requis.

Maison à appartements, \$45,000, avenue Van Horne, architectes. Cardinal et Beauchamp, 25 rue St-Jacques. Soumissions reçues par architecte sans limite de date.

QUEBEC

Magasin à grain, \$2,500. Propriétaire Geo. Tanguay Ltd., rue St-André. Travaux à faire à la journée. Propriétaire sur le marché pour stores, comptoirs et appareils d'éclairage.

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

LA PEINTURE

La plupart des articles de peinture se sont maintenus fermes cette semaine. La situation de l'huile de lin est pour ainsi dire la même en ce qui concerne les prix et les stocks disponibles. La térébenthine est très rare et maintient son prix élevé avec tendance à augmenter encore. On s'attend à ce qu'elle puisse atteindre \$4.00. Le vert de Paris a augmenté de 2 cents par lb cette semaine et l'arsenate de plomb de 5 cents qu'il soit sec ou en pâte. Le blanc de plomb à l'huile est actif et les approvisionnements sont plutôt faibles. Le mastic est également très ferme. Les affaires sont considérées comme très satisfaisantes pour la saison.

PEU DE CHANCE D'ETRE MIEUX APPROVISIONNE EN HUILE DE LIN

L'amélioration qui s'était produite n'a été que de peu de durée et les cours n'ont pas tardé à reprendre les quelques cents qu'ils avaient perdus. Les approvisionnements de graines n'ont pas beaucoup augmenté jusqu'à présent. On espère que la navigation des lacs aidera beaucoup au rétablissement des conditions normales. En attendant on cote l'huile brute à \$2.80 le gallon et les broyeurs ne sont guère empressés à vendre largement.

En raison des fluctuations du marché des graines, les jobbers en général ne cotent pas.

	Gallon impérial
Brute—	
1 à 2 barils	2.80
3 à 4 barils
Bouillie—	
1 à 2 barils	2.82½
3 à 4 barils

PAS DE BAISSÉ EN VUE POUR LE MASTIC

Il n'y a absolument pas de chance d'un relâchement quelconque dans la situation du mastic, d'après les informations du commerce. "Tant que le blanc ne pourra être obtenu plus facilement et à un prix plus bas, il ne peut pas y avoir de réduction de la base." Telle est la déclaration d'un marchand de gros. La demande de mastic est bonne pour la saison et comme l'huile de lin est toujours chère, le ton du marché est très ferme.

Mastic Standard:			
	Au-	des-	
	sous		
	5	1	de 1
	tonnes	tonne	tonne
En barils	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En ½ barils	6.65	6.90	7.80

Par 100 livres	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres	7.85	8.10	8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90	9.25

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

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

Termes: 2% 15 jours, net 60.

LA TERE BENTHINE SE MAINTIENT, MAIS PEUT AUGMENTER

Le prix n'a pas augmenté cette semaine mais un ton très fort caractérise le marché. On offre au commerce des lots d'1 baril à \$3.50 le gallon, certains négociants demandent même davantage. On croit que le prix va monter avant longtemps. Les approvisionnements sont réduits et le prix s'affermir pour toutes les térébenthines importées.

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	3.50
Par petits lots	3.57
Emballage en sus.	

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE CONTINUE A ETRE FERME

Il y a eu beaucoup d'activité pour le blanc de plomb à l'huile. Les commandes en mains ont reçu l'attention des corrodéurs et on peut dire avec raison qu'il n'y a réellement pas assez de plomb actuellement pour répondre aux demandes. Les corrodéurs ont eu grand besoin de leurs précédents achats quelque peu élevés de plomb en saumon et le marché actuel de ce produit fait prévoir un maintien ferme des prix du plomb corrodé pour quelque temps encore.

Le plomb standard du gouvernement se vend comme suit: lots de 5 tonnes, les 100 livres \$19.50; lots de 1 tonne \$20, et lots plus petits qu'une tonne \$20.35.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

Anchor, pur	\$18.00	\$18.35
Crown Diamond	18.00	18.35
Crown, pur	18.00	18.35
Ramsay, pur	18.00	18.35
Green Seal	18.00	18.35
Moore, pur	18.00	18.35
Tiger, pur	18.00	18.35
O. P. W. Dec., pur	18.00	18.35
Eléphant, véritable	18.50	18.85
Red Seal	18.00	18.35
Decorators, pur	18.00	18.35
O. P. W. anglais	18.00	18.35
		la lb
En barils, environ 600 lbs.		0.50
En kegs de 250 lbs.		0.50½
En barillets, 50 et 100 lbs.		0.51
En barillets, 25 lbs.		0.52

En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.54
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs.	0.56
B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$23.40, Toronto; \$23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.	

ON FAIT DE GROSSES EXPEDITIONS DE PEINTURE PREPAREE

Il y a toujours beaucoup d'activité dans les centres de peinture. Les fabricants remplissent régulièrement les ordres pour les besoins du printemps des marchands. La demande semble devoir se maintenir bonne et dès que les conditions seront favorables pour le peinturage, il y aura sans aucun doute quantité de répétitions de ventes. Les prix sont sans changement, mais restent très fermes.

Alabastine.

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres f.o.b. Montréal.	
La livre	0.11 0.12
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.15 0.17
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17 0.19
Vert Chrome, pur.	0.19 0.35
Chrome jaune.	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec.	0.09½ 0.15
Ocre d'Or, 100 livres.	0.08 0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0.05½ 0.06
Ocre blanche, barils.	0.04 0.04½
Ocre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ocre français, barils	0.08 0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.07½ 0.04½
Rouge Super Magmatic.	0.05
Vermillon.	0.40
Vermillon anglais	2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	

COULEURS A L'HUILE PURE boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien.	0.25
Rouge Indien	0.36
Jaune chrome, pur.	0.55
Ocre d'or, pur.	0.34
Ocre de sapin français, pur.	0.29
Verte, pur.	0.34
Terres de Sienne.	0.36
Terres d'Ombre.	0.36
Bleu ultra marin.	0.60
Bleu de Prusse	1.20

Bleu de Chine.	1.20
Noir fin.	0.39
Noir ivoire.	0.40
Noir de peintre d'enseigne, par	0.41
Noir de marine, 5 livres.	0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.	
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	5.75
Email "Blanc", B-II.	8.00
Mooramel.	7.00
Jasperlac.	4.15
Sunshine, blanche.	5.75
Invincible.	6.90
Vitre	Simple Double
	épais- épais-
	sepr sepr
Les 100 pieds	
Au-dessous de 25.	19.90 22.90
26 à 34.	20.80 24.85
35 à 40.	21.80 26.40
41 à 50.	23.50 30.00
51 à 60.	24.60 30.80
61 à 70.	26.50 32.70
71 à 80.	29.70 35.40
81 à 85.	45.45
86 à 90.	48.85
91 à 94.	49.80
95 à 100.	58.55
101 à 105.	65.35
106 à 110.	73.10

Escompte à la caisse, 15 pour cent.
Escompte à la feuille, 40 pour cent
de la nouvelle liste.

CLOUS DE VITRIERS

Recouverts zinc,
Paquets de 1/2 lb et 1/4 lb, la lb. 0.22
f. o. b. Montréal.

LE SHELLAC EST FERME ET LES APPROVISIONNEMENTS SONT BONS

La situation du shellac est toujours ferme bien qu'il n'y ait pas eu d'augmentation récente de prix. Les jobbers éprouvent quelque difficulté à maintenir tout le stock nécessaire, mais la situation est bonne comparativement aux difficultés que l'on a eu à subir autrefois pour s'approvisionner.

AUGMENTATION DE DEUX CENTS POUR LE VERT DE PARIS

Une avance de 2 cents a été faite sur le vert de Paris. Rien d'étonnant à cela, car le cours de la matière première laissait prévoir une augmentation d'un moment à l'autre. Le prix de cette matière première a encore augmenté depuis les derniers achats faits par les fabricants du produit fini et la hausse a pris effet à la date du 1er avril. Les nouveaux prix sont les suivants:

Nous cotons:
Vert de Paris.

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

Conditions: f.o.b. Montréal, Toronto, Hamilton, London, Ottawa, Québec, Moncton, St. John et Halifax (Yarmouth et I. P. E., 1 cent en plus par lb). Net à un mois de date ou 1 pour cent à 15 jours.

QUINCAILLERIE

On a pu encore constater cette semaine la continuation des avances dans de nombreuses lignes, bien qu'un négociant de gros déclare qu'il n'y a pas eu tellement de changements cette semaine.

Les seaux et baquets en fibre ont augmenté d'environ 10 pour cent. Quelques lignes de manches de pelles et de bèches sont maintenant à \$7.50 la douzaine comme prix de base. Les pompes de citernes ont augmenté. Les clous de fer à cheval sont cotés plus cher. Les fers "Neverlip", les fers à glace et les clefs anglaises ont subi une hausse. Les pièces détachées pour autos Ford sont en général fortement augmentées. La corde à seine est plus chère. Les graisses pour essieux ont augmenté et on a sorti une liste révisée pour les huiles lubrifiantes. La base du fer en barres a été établie à \$4.30 les cent livres. Les tôles noires et galvanisées sont plus chères et le fer blanc monte encore. L'étain en lingot est indécié. Les affaires sont assez actives.

AUGMENTATION DES CHAINES A VACHES

L'escompte sur les chaînes à vaches a été porté à 25 p.c. au-dessus des prix de liste. Les fixtures d'étables ont également augmenté, celles d'une seule pièce se vendent maintenant \$2.00 la douzaine net, et celles de 3 pièces \$2.80.

LES POMPES A CITERNES SONT EN HAUSSE

Les différentes pompes de la marque Myer ont augmenté. Les escomptes sont maintenant de 30 p.c. pour orifice découvert et 20 p.c. pour orifice couvert.

Les "Cottage Force" sont cotées à \$6.75 pièce net, et le modèle avec cylindre en bronze vaut \$6.00.

L'augmentation est de 50 cents pour chaque article. Les autres lignes suivront sans aucun doute.

LES BAQUETS EN FIBRE ONT AUGMENTÉ DE 10 POUR CENT

On annonce une augmentation des articles en fibre, et bien que les prix définitifs ne puissent pas encore être obtenus, l'augmentation atteindra approximativement 10 pour cent sur les baquets et les seaux.

ESCOMPTES REDUITS SUR LES PELLES ET LES BECHES

L'escompte de 45 pour cent qui avait cours sur tous les genres de pelles et bèches a été réduit à 35 pour cent.

LES MANCHES ORDINAIRES SE VENDENT SUR UNE BASE DE PRIX NETTE

Les manches de pelles se vendent maintenant \$7.50 net la douzaine. Ce prix s'applique seulement à la qualité ordinaire de pelles à cendres.

AUGMENTATION DES CLOUS POUR FER A CHEVAL

Voici les nouveaux prix des clous Capewell pour fer à cheval: par caisse de 25 lbs No 5, \$6.50; No 6, \$6.25; No 7, \$6.00; No 8, \$5.75; Nos 9-12, \$5.50. L'escompte au commerce est maintenant de 10 pour cent sur ces prix.

LES HACHETTES SONT PLUS CHERES

La semaine dernière il y a eu plusieurs augmentations sur les marteaux de tout genre. Cette semaine c'est une ligne similaire, celles des hachettes qui a augmenté et l'augmentation varie suivant la qualité d'acier entrant dans leur fabrication. La hausse est de 10 pour cent et plus.

LES LESSIVEUSES TORDEUSES SONT ENCORE EN HAUSSE

Par suite d'un changement d'escompte les lessiveuses ont encore augmenté. L'escompte qui était de 40 pour cent a été réduit à 30 pour cent. Cette augmentation entre en force immédiatement.

FORTE AUGMENTATION SUR TOUTES LES PIECES DETACHEES DE FORD

Une forte augmentation a été faite cette semaine sur les pièces détachées de Ford. L'importance de ces augmentations varie, mais quelques-unes sont très sérieuses et en général elles sont approximativement de 20 pour cent. Il est probable que quelque augmentation des prix nets vont paraître d'ici quelques jours.

LES GRAISSES POUR ESSIEUX SONT BEAUCOUP PLUS CHERES

Les graisses pour essieux ont augmenté considérablement cette semaine. La "Mica" en boîtes de 1 livre se vend maintenant \$8.40 la caisse de 48 boîtes, en boîtes de 3 lbs, 24 à la caisse, \$10.35; en boîtes de 5 lbs, 12 à la caisse, \$8.35; en boîtes de 10 lbs, \$1.85 pièce; et seaux de 25 lbs, \$4.00 pièce. Ceci veut dire une avance générale approximative de 10 à 15 pour cent.

LE MARCHÉ DE LA CORDE EST QUELQUE PEU AMELIORE

Bien que l'ouverture de la navigation soit impatiemment attendue par les fabricants de cordage, car elle ramène ordinairement des répétitions d'ordres pour des cordes de différentes tailles, il y a actuellement un bon mouvement pour les approvisionnements du commerce. La plupart des ordres en mains ont déjà été expédiés, et un grand nombre de ceux qui restent sont maintenant en route. La base de la corde standard reste la même, la pure Manille se vend 35 1/2 cents, la Beaver et British 28 cents et la Sisal 22 1/2 cents la livre.

La corde à Seine continue à s'affermir; elle a subi une hausse d'environ 5 cents cette semaine et on s'attend à une nouvelle hausse sous peu.

LES CLOUS SONT SOUTENUS, ET LES STOCKS SONT NORMAUX

Rien de spécial pour les clous cette semaine. Le commerce est actif à s'approvisionner et des stocks sont suffisants pour répondre aux demandes. Cependant il n'y a pas de surplus des tailles courantes et quelques rapports indiquent des difficultés à certain moment pour remplir les ordres. Les clous en broche Standard sont cotés à \$5.50 le keg, et les clous coupés à \$6.35.

DEMANDE ACTIVE POUR LE FIL DE FER

Il y a une demande très active pour le fil de fer en rouleau ou en grillage pour clôture. Le beau temps améliorera encore la demande du commerce. Le fil en acier doux, de 0 à 9 se vend toujours à \$5.75 les cent livres.

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5.	4.89
4 pt x 6.	5.30
4 pt x 4.	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé.	6.15
Fil galvanisé tressé uni.	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9.	5.80
No 12.	5.95
No 13.	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus.	6.15
No 9.	5.75
No 10.	6.20
No 11.	6.25
No 12.	5.90
No 13.	6.00
No 14.	6.60
No 15.	7.05
No 16.	7.20
No 9.	6.30
No 10.	6.40
No 11.	6.45
No 12.	6.55
No 12.	6.65
No 13 1/2.	6.70
No 14.	6.85
No 15.	7.00
No 16.	7.15
Attaches à ballots, avec boucle simple:	
No 12.	6.40
No 13.	6.50
No 13 1/2.	6.60
No 14.	6.65
No 15.	6.85
No 16.	7.00
Broche à foin, recuite en spirales:	
No 13.	5.45
No 14.	5.55
No 15.	5.65

LES HUILES LUBRIFIANTES ONT ENCORE AUGMENTÉ

Huiles—Gazolines — Les prix ont encore augmenté pour les huiles lubrifiantes. Les conditions actuelles du marché sont sérieusement affectées par les prix de l'huile brute qui a augmenté d'une façon constante. L'huile combustible est en hausse également et est cotée maintenant à \$16.70 le gallon, base du baril. Voici quelques prix pour les huiles lubrifiantes:

Pour machine "Royal Castor" moyenne, le gallon, 41 cents; lourde, 42 cents; extra lourde, 43 cents; "Eldorado Castor", extra lourde 43 cents; "Atlantio Red", 42 cents et "Junior Red", 39 cents; pour cylindre, "Dark Capitol", 74 cents le gallon; Loco cylindre, 50 cents et Ebony, 64 cents.

Le pétrole est sans changement, mais ferme et varie de 27 à 30 cents le gallon, tandis que la gazoline à moteur est cotée 37 cents. Comme les huiles brutes augmentent, il n'est cependant pas improbable que les prix puissent bientôt monter pour le pétrole et la gazoline.

LES PRODUITS DU PLOMB SE SONT FERMEMENT MAINTENUS

Pas de changement de prix définitif cette semaine, mais le ton est toujours fort sur le plomb en lingots. Ce produit n'est pas abondant, car les demandes de plomb venant de toutes parts dépassent les approvisionnements. Il y a une amélioration naturelle en prévision, mais en dehors des ordres en mains qui seront remplis d'ici quelques semaines, il n'y a rien de bien nouveau à signaler.

Tuyau de plomb	17.50
Rebut de plomb.	18.50
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 la lb., pied carré.	0.13 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 6 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, 1/4 c extra et feuilles coupées à la dimension, 1/4 c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.46 1/2
Soudure, strictement, la lb.	0.43 1/2
Soudure, commerciale, la lb.	0.40 1/2
Soudure, wiping, la lb.	0.39
Soudure en broche (No 8)—	
45-55.	0.45 1/2
50-60.	0.48 1/2
Zinc en feuilles, casks.	0.17 1/2
Zinc en lots brisés.	0.18

LA BASE DU FER EST REVISEE — LES DEMANDES SONT ACTIVES

Fer et acier — Il n'y a qu'un seul changement de cours cette semaine, c'est celui du fer en barres qui est coté \$4.30 au lieu de \$4.55 la semaine passée. Ceci est dû en réalité à un réajustement de la part des usines. Quelques-unes vendaient à \$4.30 et d'autres à \$4.55 les 100 lbs. Toutes vendent maintenant sur la base uniforme de \$4.30. La demande est assez active pour les barres et les stocks sont, dit-on, suffisants pour répondre aux demandes présentes.

Acier doux.	4.90
Acier à machinerie, fini fer.	4.95
Fer de Norvège.	13.50
Acier à ressort.	5.50
Acier à pneus.	5.10
Acier à bandes.	5.80
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24 1/2
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.30
Fer raffiné, les 100 lbs.	5.55

LES TOLES SONT ENCORE EN HAUSSE

La situation du marché des tôles est difficile. On s'attendait à ce que les envois arrivent abondamment du marché anglais, mais les arrivages ont été plutôt limités. Les marchands de gros vont avoir du stock de certaines dimensions et pas de stock dans d'autres. Cela cause une condition nominale qui caractérise le marché actuel. Des augmentations ont été faites cette semaine dans le gros et les prix suivants sont appliqués en certains endroits.

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10.	9.00
Calibre 12.	9.05
Calibre 14.	9.10
Calibre 16.	9.35
Calibre 18-20.	9.40
Calibre 22-24.	9.45
Calibre 26.	9.50
Calibre 28.	9.50

Tôle galvanisée en feuilles:

10 1/4 onces.	12.50
Calibre 28.	12.10
Calibre 26.	10.75
Calibres 22 et 24.	11.55
Calibre 16.	11.55
Calibre 18.	11.55
Calibre 20.	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28.	12.50
Calibre 26.	12.25
Calibre 24.	11.65
Calibre 22.	11.30
Calibres 18 et 20.	10.85

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

LES POELES SONT FERMES — LES USTENSILES NE BAISSENT PAS

Bien qu'il n'y ait pas eu de changement cette semaine dans la base pour les poêles, le ton reste très ferme. Comme l'acier rentre pour une grande partie dans la fabrication des poêles, la base de prix tend toujours à monter bien que les fabricants n'aient encore fixé aucun prix nouveau.

Les ustensiles sont très fermes. Les manufacturiers affirment qu'il n'y aura pas de baisse de prix, il pourra même peut être y avoir une hausse avant longtemps. La demande est active.

FAIBLESSE MOMENTANEE DES REBUTS DE FONTE

Vieux matériaux — On ne s'attend pas à une grande activité dans cette ligne avant l'ouverture de la navigation. Pour le moment présent le ton s'affaiblit pour la fonte lourde de rebut. On ne peut obtenir de wagons pour le transport et on ne s'attend pas à une amélioration prochaine de la situation.

Vieilles claques, bottines chausseries.	
Pneus à bicyclette.	0.02 1/2 0.03
Pneus à automobile.	0.03 1/2 0.04
Cuivre jaune.	0.10 0.11
Cuivre rouge.	0.17 0.18
Cuivre léger.	0.03 0.09
Retailles de zinc.	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	18.00

Rebuts malléables (tonne) 22.00
 Bouts de tuyaux (tonne) 1.00
 Plaques de poêles (tonne) 14.00
 Acier pour faire fondre 22.00
 Bushelling No 2 12.50 13.50
 Plaques de chaudières . . 17.00 18.00
 Fonte de Machinerie (tonne) 40.00 42.00

L'ETAIN EST INCERTAIN — LA PART DES METAUX EN LINGOTS SONT SOUTENUS

Métaux en lingots — Les prix ont été moins affectés cette semaine. La plupart des cours restent sans changement. Il y a une certaine fermeté cependant sur l'étain en saumon, tandis que le plomb reste sur son haut piédestal, sans grande indication de baisse. Beaucoup de gens se plaignent de ne pouvoir obtenir les quantités désirées.

Cuivre — Les conditions du marché restent les mêmes et les affaires sont bonnes. Le ton est plutôt ferme et le métal est plutôt rare sur le marché.

Local — Les prix sont fermes à 23½ cents pour le casting et à 24 cents pour l'électrolytique.

Etain — Très incertain. Le marché monte et baisse à Londres d'une semaine à l'autre et il est très difficile de définir la situation. Le prix ici est maintenu à 71 cents.

Aluminium — Ce métal semble être un peu plus facile, bien que d'autre part on prétend que le stock sur place est limité. Quelques-uns cotent 36 à 37 cents la livre par lots d'une tonne f. o. b. Montréal. D'autres demandent jusqu'à 40 cents. La situation est quelque peu nominale.

Antimoine — Calme avec cours à 13½ cents la lb.

Zinc — Un peu plus facile et en demande limitée coté à 11¼ cents la lb.

Plomb — Une ombre d'amélioration. Avec la réouverture de la navigation, on s'attend à ce que le marché soit plus facile.

LES FERS ET FERS A GLACE ONT UNE NOUVELLE BASE DE PRIX

Les articles "Neverslip" ont augmenté et une nouvelle liste a été distribuée au commerce pour 1920-21. Sur cette liste qui contient les prix cotés aux maréchaux ferrants et aux forgerons un escompte de dix pour cent est accordé.

Voici les prix de cette liste:

Fers à glace à bout rouge (en boîtes de carton de 50 — 1000 fers à la caisse).
 Nos 1, 2, 3, 4, 5, 6
 Speedway (tous les modèles au même

	Le cent
prix)	5/16 pc. \$3.10
	3/8 pc. 3.10
	7/16 pc. 3.30
	1/ pc. 3.30
	9/16 pc. 3.50
	5/8 pc. 3.50

Fers à glace, Drive, à bout rouge (boîtes de carton de 60; 1000 fers à la caisse).

	Le cent
Pointu, régulier	7/16 pc. \$3.00
	9/16 pc. 3.20
	5/8 pc. 3.20
Taille extra	5/8 pc. 3.20
Epointé, régulier	7/16 pc. 3.10
	1/2 pc. 3.30
	9/16 pc. 3.30
	5/8 pc. 3.30
Taille extra	5/8 pc. 3.30
Pointu, court	1/2 pc. 3.00
	9/16 pc. 3.20
	5/8 pc. 3.20
Taille extra	5/8 pc. 3.20
Epointé, court	1/2 pc. 3.10
	9/16 pc. 3.30
	5/8 pc. 3.30
Taille extra	5/8 pc. 3.30

Fers à cheval en fer, modèle B (en Kegs de 100 lbs.) Percés, Nos 0 et 1, 50 cents en plus ar 100 lbs.

No 2 et au-dessus —

Le Keg de 100 lbs. \$13.00
 Pour emballage en kegs de plus d'une dimension, ou par quantité inférieure à 1 keg, 1/4 de cent en plus par lb.

Taraudés, \$2.00 par 100 lbs de plus que les fers percés.

Fers en acier striés (en Kegs de 100 lbs.)

Percés, No 0 et 1, 50 cents de plus par 100 lbs.

No 2 et au-dessus —

Le Keg de 100 lbs. \$1.25

Pour emballage en kegs de plus qu'une dimension 1/4 de cent en plus par lb.

Taraudés, \$2.25 par 100 lbs de plus que les fers percés.

Fers à glace "Drive" en acier percés, en Kegs de 100 lbs, modèle de promenade . . . le keg \$17.00

Modèle de trait . . . le keg 16.50

Pour kegs incomplets ou pour emballage de

plus d'une dimension par keg 1-4 cent de plus par lb. Emballés en kegs, devant et arrière solides, assortis F et H. . . .
 Fers à glace en fer (en caisse) . . . la série No. 0—\$1.35

"	No. 1— 1.40
"	No. 2— 1.55
"	No. 3— 1.65
"	No. 4— 1.85
"	No. 5— 2.20
"	No. 6— 2.35
"	No. 7— 2.60
"	No. 8— 2.75

Emballés en boîtes de 5 séries, d'une dimension (série de 2 fers avant et 2 fers arrière).

Fers à glace en acier (en boîtes) . la paire No. 0—\$0.80

"	No. 1— 0.85
"	No. 2— 0.90
"	No. 3— 1.00
"	No. 4— 1.10
"	No. 5— 1.20
"	No. 6— 1.30
"	No. 7— 1.45
"	No. 8— 1.60

Emballés en boîtes de 10 paires avant ou 10 paires arrières.

fers à cheval en acier extra légers (en boîtes). Prix la paire Nos. 0 et 1— 0.40

"	Nos. 2 et 3— 0.45
"	No. 4 — 0.50
"	No. 5 — 0.55
Taraudés	Nos. 0 et 1— 0.45
"	Nos. 2 et 3— 0.50
"	No. 4 — 0.55
"	No. 5 — 0.60

Avec crampons " Nos. 0 et 1— 0.90

"	No. 2 — 0.95
"	No. 3 — 1.05
"	No. 4 — 1.20
"	No. 5 — 1.30



IMPERIAL BRAND HARNESS

Cinquante-quatre ans d'existence dans le commerce des harnais donnent l'assurance que nos produits sont bons. Nous manufacturons les harnais les plus forts et les plus coquets qu'il soit possible de faire et nous calculons nos prix aussi bas qu'ils peuvent être fixés. Demandez à votre fournisseur les harnais marque Imperial fabriqués par Samuel Trees & Co. Il vous les recommandera. Si votre fournisseur ne tient pas la marque Imperial, écrivez-nous directement pour avoir les prix de n'importe quel genre de nos harnais garantis.

Special No 640 Nous avons fait un harnais double extra bon, No. 640, à un prix spécial. Parlez-en à votre fournisseur ou écrivez-nous à ce sujet. **\$57**

SAMUEL TREE & Co., Ltd. (Maison fondée en 1866)
 Fabricants de harnais et négociants en gros de fournitures pour automobiles.
 42 rue Wellington Est, - - - TORONTO, ONT.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 14 avril 1920.

Le marché de Montréal est relativement calme cette semaine après la recrudescence d'activité à l'occasion de Pâques et il n'y a pas de changements importants à signaler. Les porcs sont plus faciles, les prix sont tombés à \$20.00 à \$20.50 par cent livres. Le boeuf se maintient très soutenu et les cours n'ont pas changé. Les viandes fumées sont très fermes avec tendance à la hausse. La demande active de la semaine dernière pour la consommation de la ville et de la campagne a réduit considérablement les approvisionnements et comme conséquence le ton est décidément ferme. Pas de changements pour les viandes en barils dont les prix sont soutenus. Les prix se maintiennent assez bien pour la volaille pour laquelle il n'y a aucun changement important. Les oeufs canadiens sont maintenant en assez bonne quantité sur le marché qui est devenu beaucoup plus facile. Les cours sont plus bas et varient de 52 à 54 cents la douzaine. Le shortening et le lard sont soutenus et il n'y a que peu de mouvement sur ce marché. Une légère amélioration semble se manifester dans le marché du beurre, bien qu'il n'y ait pas eu de changement définitif effectué sur place. Les prix de la margarine se maintiennent fermes. Le fromage est relativement calme et ses prix sont maintenus. Le poisson n'est pas tout à fait aussi actif et il n'y a pratiquement pas eu de changement de prix, quoique les tendances soient plus faciles.

LES PORCS PLUS FACILES, AVEC COURS PLUS BAS

Viandes froides — Il y a une sensation de relâchement sur le marché du porc et on a constaté des baisses de prix. Les porcs vivants sont cotés de \$20.00 à \$20.50 les cent lbs. Le marché n'est pas très actif parce que les marchands étaient bien approvisionnés pour Pâques et il ne se fait actuellement que peu d'achats.

Boeuf frais — Le boeuf est relativement soutenu. La demande est assez active et il n'y a pas eu de changement défini de prix. Les prix se maintiennent fermes sur toutes les coupes.

Nous cotons:

Porcs vivants.	20.00	20.50
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90.	23.50	24.50
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé).	0.31½	
Longes (trimées).	0.35	

Longes (non trimées).	0.32	
Epaules (trimées)	0.25	
Saucisse de porc (pure).	0.23	
Saucisse de ferme	0.18	
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.24	0.27
Quartiers devant	0.15	0.18
Longes.	0.40	0.42
Côtes.	0.30	
Chucks.	0.16	
Hanches.	0.23	

(Vaches)—		
Quartier 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 VIANDES EN BARILS S'ECOULENT BIEN

Viandes en barils — Il n'y a pratiquement pas de changement à signaler sur ce marché et les prix sont soutenus avec une demande assez active. Le porc engraisé aux pois se vend \$50.00 le baril. Le ton est quelque peu plus aisé par suite du relâchement des cours des porcs vivants.

Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35.	54.00	
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50.	55.00	
Porc heavy mess (brl)	52.00	
Boeuf plate.	23.00	
Boeuf mess.	25.00	
Porc engraisé aux pois.	50.00	

LES VIANDES CUITES SOUTENUES ET FERMES

Viandes cuites — Les viandes cuites sont fermes avec une tendance soutenue, et bien qu'il n'y ait pas de changement dans les prix, l'impression du marché est qu'on peut s'attendre à une hausse sous peu. Les jambons cuits sont offerts à 47 cents mais le prix est très ferme avec tendance à la hausse.

—Nous cotons:		
Langue de porc en gelée.	0.46	
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.32	
Jambon et langue, la lb.	0.30	
Veau et langue.	0.33	
Jambons cuits.	0.54	
Epaules, rôties.	0.50	
Epaules, bouillies.	0.43	
Pâtés de porc (douz.).	0.75	
Boudin, la lb.	0.12	
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure.	0.26	
Bologne, la lb.	0.14	0.15

LES VIANDES FUMÉES FERMES — TENDANCE A LA HAUSSE

Viandes fumées — Les viandes fumées sont décidément plus fermes en

raison de la demande très importante pour la consommation de la ville et de la campagne, qui a réduit considérablement les stocks. Les cours sont pratiquement les mêmes sur place mais le ton est décidément plus ferme et on peut s'attendre à une hausse d'ici peu. Les jambons Cottage sont cotés en certains endroits à environ 34 cents la livre.

Nous cotons:

Jambons—		
8-10 livres.	0.40	
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres.	0.40	
14-20 livres.	0.40	
20-25 livres.	0.32	
25-35 livres.	0.32	
Plus de 35 livres.	0.30	
Bacon—		
Déjeuner.	0.49	0.58
Cottage roulé.	0.36	
Jambons Picnic.	0.28	

LES APPROVISIONNEMENTS D'OEUF CANADIENS SONT BONS

Les oeufs canadiens sont maintenant en assez bonne quantité et le marché est quelque peu plus facile, cette semaine. Les oeufs canadiens frais pondus sont cotés de 52 à 54 cents la douzaine. Le ton indique qu'une baisse est probable avant longtemps.

Nous cotons:

Frais pondus.	0.52	0.54
-----------------------	------	------

LES SHORTENINGS SE TRAITENT TOUJOURS SUR LA MEME BASE

Shortenings — Les shortenings sont toujours assez activement demandés et on ne s'attend à aucun changement immédiat dans les prix.

Nous cotons:

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

LE SAINDOUX EST CALME — BASE SANS CHANGEMENT

Saindoux — La demande continue à être bonne pour le saindoux, mais le marché est, dit-on, plutôt calme pour le moment et on ne constate aucun changement. Il y a un stock suffisant pour répondre aux besoins du moment et les prix se maintiennent très soutenus.

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29½	0.30½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29½	0.30½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30	0.31
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.32	0.33

TON PLUS FACILE SUR LE MARCHÉ DU BEURRE

Beurre — Le marché du beurre semble manifestement plus aisé bien qu'il n'y ait pas eu de changement défini de prix. Les affaires, pour le gros en général, sont assez bonnes, mais le marché est très tranquille et il ne se fait que peu d'achats de spéculation. Les blocs de crèmerie sont offerts à un prix variant de 62 à 63 cents la livre.

Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt.	0.02	0.03
Laiterie, en tînette.	0.48	0.55
Laiterie, moules	0.50	
Cuisine.	0.45	

LA MARGARINE EST FERME — PRIX SANS CHANGEMENT

Margarine — Pas de changement important sur ce marché. Les prix se maintiennent avec une demande qui n'est pas très forte et la situation est ferme et soutenue.

Margarine—

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	
En tînettes, suivant la qualité, la lb.	0.31	0.35
White Nut.	0.33	

LE FROMAGE TOUJOURS FERME — PAS DE CHANGEMENT DE PRIX

Fromage — Il n'y a que peu de changement sur ce marché cette semaine et la base des prix reste la même. Le fromage nouveau (grand) se vend 29½ cents la livre et le triple est coté 32 cents.

Nouveau, grand, la lb.	0.29½	
Double, la lb.	0.30	
Triple, la lb.	0.32	
Stilton, la lb.	0.36	
Fantaisie, vieux fromage, la lb.	0.34	

LA VOLAILLE EST FERME ET LES APPROVISIONNEMENTS SONT FAIBLES

Volaille — Les prix se maintiennent assez bien sur la volaille et il n'y a pas de changement défini. Les envois de volaille vivante arrivent très lentement maintenant et on dit que les stocks d'entrepôt ont été largement livrés à la consommation. Les cours se maintiennent fermes et on ne s'attend à aucune baisse.

Nous cotons:

Poulets à rôtir (3-5 lbs).	0.37	0.40
Poulets à rôtir (nourris au lait).	0.42	0.44
Dindes.	0.55	
Dindons.	0.58	
Oies.	0.34	

LES COURS DU POISSON SONT TOUJOURS SOUTENUS

Poisson — La fin du Carême a naturellement entraîné une diminution de la vente du poisson et la situation est plutôt tranquille aujourd'hui. Il n'y a pas eu pratiquement de changement, les cours restent les mêmes bien que

le ton soit quelque plus aisé. La saison des huîtres est pratiquement terminée et en conséquence le stock local est très réduit. Il y a une demande assez active pour le poisson gelé, principalement le flétan qui est coté à 19-20 cents la livre (Flétan moyen de l'ouest.)

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock.	0.07½	0.08
Morue, pour tranches.	0.11	0.12
Morue, pour le marché.	0.06½	0.07
Crevettes.	0.50	
Crevettes.	0.40	
Homards vivants.	0.50	
Saumon (B.C.), la lb., rouge.	0.40	
Maquereau.	0.20	
Poisson blanc.	0.20	
Alose.	0.35	0.40
Flétan.	0.28	0.30
Haddies, BXs, la lb.	0.16	
Filets.	0.22	
Bloaters, la boîte.	1.50	
Kippers.	2.25	
Hareng fumé sans arêtes, boîte de 10 lbs, la lb.	0.20	
Hareng saur, la boîte.	0.24	

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.18½	0.19
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.19	0.20
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau.	0.15	0.16
Doré.	0.14	0.15
Morue en tranches.	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.25	0.26
Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	19.00	
Morue, No 1, median, brl de 200 lbs.	15.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs	14.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	13.00	
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	15.00	

L'ÉPICERIE

Le marché de Montréal est un peu plus fort cette semaine et bien qu'il n'y ait eu que peu de changements matériels effectués, le ton dans presque toutes les lignes indique qu'une hausse doit être bientôt attendue. Le sucre est très ferme et par suite du fait que le marché du sucre brut continue à augmenter, des cotations plus élevées semblent probables pour le sucre raffiné. Les avoines ont fortement augmenté et on s'attend à une hausse de tous les articles en paquets dans lesquels l'avoine rentre pour une large part. Les légumes en général ont augmenté. Le prix des pommes de terre reste sans changement, mais le ton est très ferme et même on s'attend à une hausse dans certains endroits.

LA FARINE SEMBLE DEVOIR MONTER

Bien qu'il n'y ait pas eu de hausse définie cette semaine, la situation de la farine s'est affermie considérablement en raison de l'augmentation récente du blé. Il est prévu que la Commission du Blé a l'intention d'abandonner le contrôle des prix de la farine dans un avenir rapproché, mais rien de définitif n'a encore été fait. La demande pour la farine est toujours bonne et les prix se maintiennent.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs.	13.25
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	13.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	13.55
Farine de blé d'hiver (baril).	13.55

L'AVOINE ATTEINT UN PRIX PLUS ÉLEVÉ

Avoine — L'avoine semble battre tous les records et la situation est exceptionnellement forte. Une avance de 3½ cents par boisseau a eu lieu pour toutes les qualités. On ne sait si cette situation durera et certains marchands n'hésitent pas à dire que ce bond est trop sensationnel pour pouvoir durer et qu'on peut s'attendre à une baisse. Ce n'est là cependant qu'une simple manière de voir et le fait certain c'est que l'avoine est, dans une condition très forte et est très ferme aujourd'hui.

Foin — Aucun changement matériel n'a été effectué cette semaine; bien que le mauvais état des routes qui paralyse énormément les transports ait quelque peu affermi le ton du marché, et qu'une hausse ne soit pas improbable.

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

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

Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs).	1.19
No 3 C.W.	1.15
Extra Feed.	1.14
No 1 Feed.	1.14
No 2 Feed.	1.13

Orge:	
No 3 C.W.	1.74
No 3.	1.48
No 4 C.W.	1.36
Feed.	1.36

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

L'AVOINE ROULEE EST COTÉE PLUS CHERE

Céréales — Le cours est plus élevé cette semaine pour l'avoine roulée qui est dans une très forte position actuellement. L'avoine roulée est offerte à un prix variant de \$5.75 à \$6.00 les 90 lbs (en vrac). Les céréales en géné-

ral sont très fermes partout et on peut s'attendre à des augmentations.

Céréales—

Cormeal, golden, granulé.	5.50
Orge perlé (sac de 98 lbs)	8.25
Orge pot, (98 lbs)	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs)	
nouv.	6.00
Hominy gruau, (98 lbs)	6.50
Hominy perlé, (98 lbs)	6.25
Graham, farine.	6.00
Graham, baril.	13.25
Oatmeal (standard granulé)	6.00 6.75
Avoine roulée, 90s (en vrac)	5.75 6.00

PAS DE CHANGEMENTS POUR LES PRODUITS EN PAQUETS.

Aucun changement matériel n'a été fait dans les prix cette semaine bien que la position soit très forte. On peut s'attendre à une hausse dans toutes les lignes contenant de l'avoine, en raison de la position exceptionnellenent forte de l'avoine à l'heure actuelle. En attendant les prix se maintiennent avec une demande active et constante. Le marché est ferme avec tendance franchement à la hausse.

Breakfast food caisse 18.	2.85
Coco, paq. de 2 onces. douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs. lb.	0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	
. 3 50, 3.65, 3.50,	4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand. douz.	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets,	
caisse.	6.75
Riz puffé.	5.70
Blé puffé.	4.25
Farina, caisse.	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets)	
caisse.	2.60
Orge perlé écossaise, caisse.	2.60
Farine à crêpe, caisse.	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½.	3.25
Farine de sarrasin, caisse.	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Pis à porridge, 36s. caisse.	7.30
Riz à porridge, 20s. caisse.	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.00
Corn starch (préparé).	0.12½
Farine de pomme de terre.	0.16
Empois (buanderie).	0.10½
Fleur tapioca.	0.15 0.16
Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—	
la douzaine	
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par	
caisse).	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par	
caisse).	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par	
caisse).	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par	
caisse).	2.00
Escompte spécial par lot de 20 caisses.	

LE SUCRE RAFFINE AUGMENTE PAR UNE MAISON

Le sucre a une position très forte. Une raffinerie, l'Acadia, a porté son prix

à \$18.50 et ce changement prend date du 1er avril. Le marché du sucre brut est très ferme et on a noté des augmentations aux sources de production. Les marchands sont d'avis que cela fait prévoir un prochain relèvement des cours du sucre raffiné. Les demandes de sucre sont actuellement exceptionnellement fortes. Ceci, pense-t-on, est dû au fait que les consommateurs agissent suivant le conseil du Gouvernement et font des approvisionnements pour leurs besoins à venir. Les envois de sucre brut arrivent, dit-on, en quantité suffisante pour faire face à ces demandes importantes. En raison de la situation du marché du sucre brut, il ne peut être question de diminution dans le prix et la tendance est fermement dirigée dans le sens contraire.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	16.50
Acadia, extra granulé.	18.50
St. Lawrence, extra granulé.	16.50
Canada, extra granulé.	16.50
Dominion Cristal, granulé.	16.50
Glacé, barils.	16.70
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	17.10
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	16.90
Glacé, 1 livre.	18.20
Jaune No 1.	16.10
Jaune No 2 or.	16.00
Jaune No 3.	15.90
Jaune No 4.	15.70
En poudre, barils.	16.60
En poudre, 50s.	16.30
En poudre, 25s.	17.00
Cubes et dés, 100 lbs.	17.20
Cubes, boîtes de 50 lbs.	17.30
Cubes, boîtes de 25 lbs.	17.50
Cubes, paq. de 2 lbs.	19.00
En morceaux Paris, barils.	17.10
En morceaux 100 lbs.	17.20
En morceaux boîtes 50 lbs.	17.30
En morceaux boîtes 25 lbs.	17.50
En morceaux cartons 5 lbs.	18.25
En morceaux cartons 2 lbs.	19.00
Crystal Diamond, barils.	17.00
" " boîtes 100 lbs.	17.20
" " boîtes 50 lbs.	17.30
" " boîtes 25 lbs.	17.50
" " caissés de 20	
cartons.	18.25

LA SITUATION DES ENGRAIS EST SANS CHANGEMENT

Les engrais sont à peu près dans les mêmes conditions que la semaine dernière et il n'y a pas de changement bien défini. Les stocks disponibles sont tout à fait insuffisants pour répondre aux demandes importantes du moment et on ne constate aucune amélioration à ce sujet. Le ton du marché est décidément plus ferme.

Engrais—

Son, wagons mélangés.	45.00
Short, wagons mélangés	52.00
Moulée d'avoine.	63.00 71.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal.	66.00
f.o.b. Fort William.	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce.	9.00 10.00
Peaux de mouton, la pièce.	4.00
Peaux de bœuf ou vache,	

Ja lb.	0.28
Peaux de taureau, la lb.	0.22
Peaux de veau de lait, la	
lb.	0.65
Peaux de veau de son, la	
lb.	0.25 0.30
Laine lavée, la lb.	0.70 0.75
Laine non lavée.	0.55

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb.	0.15
--------------------------------	------

LES SIROPS ET MELASSES DANS UNE POSITION TRÈS FORTE

Sirops — Les sirops de blé d'Inde sont très fermes cette semaine avec tendance à la hausse. Les demandes sont toujours très fortes et les marchands déclarent que grâce à une amélioration dans les transports ils sont en mesure de satisfaire leurs ordres en mains. Les prix se maintiennent avec un marché très ferme. Le cours a changé pour le glucose qui se vend maintenant environ \$6.85 la caisse (boîtes de 5 lbs).

Melasses — Rien de nouveau sur ce marché. Les prix se maintiennent fermes avec tendance plutôt portée vers la hausse. Si le sucre augmente, comme c'est probable, une hausse aura beaucoup de chance de se faire sur la mélasse.

Nous cotons:

Sirop de blé d'Inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.09
½ barils.	0.09½
Kegs.	0.09½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz.,	
la caisse.	5.90
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz.,	
la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½	
doz., la caisse.	6.55
2 galls, seau 25 lbs., chaque.	2.95
3 galls, seau 38½ lbs., chaque.	4.25
5 galls, seau 65 lbs., chaque.	
Sirop de blé d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la	
caisse.	6.50
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la	
caisse, la caisse.	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½	
la caisse.	7.15
Sirop de canne (Crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la	
caisse.	8.60
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50
Melasses des Barbades:—	
Prix pour l'île de Montréal.	
Punchons.	1.47 1.55
Barils.	1.45 1.47
Demi-barils.	1.49 1.50

MOUVEMENT PLUS ACTIF DANS LES CONSERVES

On rapporte un peu plus d'activité cette semaine et de meilleures demandes. Les prix sont maintenus fermes mais dans la plupart des lignes la tendance est portée à la hausse. La demande est manifestement soutenue pour les tomates et les poix en boîtes. En raison de la rareté relative des fruits frais et de leur prix élevé, la demande est meilleure pour les pommes en boîtes.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Golden Wax.	2.00	2.00
Fèves, Refuges.	2.00	2.00
Blé-d'Inde (2s).	1.75	1.75
Betteraves, 2 lbs.	1.35	1.35
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	1.80	1.80
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	1.50	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s.	1.90	2.15
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.).	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.).	4.00	4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	1.90	1.90
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse.	27.50	27.50
Extra fins.	30.00	30.00
No 1. L	23.00	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

LE MARCHÉ DU RIZ EST FERME
MAIS CALME

Le riz est ferme bien que le marché soit très calme et qu'on ne traite que peu d'affaires cette semaine. Les envois arrivent, dit-on, plus abondamment et l'on n'éprouve aucune difficulté à répondre à toutes les demandes. Le riz Caroline "Extra fancy" est coté entre \$19.00 et \$21.00.

Nous cotons:

Caroline.	19.00	21.00
Rangoon "O".	14.50	14.50
Rangoon "OC"	14.25	14.25
Riz brisé, fin.	10.00	10.00
Tapioca, la lb. (seed).	0.12½	0.13½
Tapioca, (flake).	0.11	0.12½
Tapioca, (pearl).	0.12½	0.13½

PAS DE CHANGEMENT APPRECIABLE
DANS LA SITUATION DU
THE

Pas de changement appréciable cette semaine. Les prix se maintiennent fermes avec tendance décisive à la hausse. Les approvisionnements arrivent très lentement et en présence de la consommation particulièrement forte de ce breuvage et de la rareté relativement grande des meilleures qualités de thé sur le marché, la situation est très forte et la hausse est certaine.

Nous cotons:

Thés Japon—		
Choix.	0.65	0.75

Early Picking.	0.75	0.85
Meilleures variétés.	0.80	1.00

Javas—

Pekeos.	0.46	0.48
Orange Pekeos.	0.49	0.51
Orange Pekeos brisé.	0.48	0.50

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

LE CAFE EST FERME AVEC DEMANDE SOUTENUE

Café — Le café est très ferme cette semaine et la demande ne semble nullement faiblir. Les marchands déclarent que les affaires sont particulièrement actives pour le moment et une diminution des prix n'est guère probable. Les Mochas sont offerts à un prix variant de 47 à 49 cents.

Cacao — Les prix du cacao sont sans changement. Les affaires sont soutenues et la situation du marché est très ferme.

Café—

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

Cacao—

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

KA - LOM - ITE

Le Nettoyeur Merveilleux du XXe Siècle

LE BIENFAITEUR DES MENAGERES

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 de KALOMITE:

- Supprime le frottage.
- Ne soule pas les lainages.
- Est sanitaire et désinfectant.
- Lave sans détériorer même les fines soies et les rideaux de dentelle.
- Conserve la santé aux femmes en leur épargnant la corvée du lavage.
- Merveilleux pour laver la vaisselle, les peintures, les pré-laris, etc.

KALOMITE n'est pas un produit nouveau, il se vend dans le monde entier.

KALOMITE se vend à 20 centins le paquet et est vendu au gros en caisses de douzaines, raison de dix-huit paquets la caisse.

Ecrivez pour vous laisser un g

Agence

502 rue S
Tél. Est 5300.



USINE A SEL WINDSOR, ONT.

Le Sel qui se vend.

Fabriqué dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

Windsor Table Salt
Made in Canada

SEL DE TABLE WINDSOR

(pour l'usage général de la maison)

SEL DE TABLE REGAL

(coulant facilement—Vendu en cartons)

Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor
FAIT EN CANADA

The Canadian Salt Co.,

Limited

WINDSOR, Ont.

LES FEVES ET LES POIS RESTENT TRES FERMES

Rien de nouveau à signaler sur ce marché qui est très ferme avec un ton qui fait prévoir la hausse. Le mauvais état des chemins paralyse beaucoup les livraisons et comme conséquence les stocks disponibles sont très faibles. Il n'y a pas encore eu de disette, mais ces conditions tendent toutes à faire augmenter les prix. Les fèves canadiennes sont cotées de \$5.75 à \$6.00 le boisseau.

Fèves—

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

Pois—

Blanc, le minot.	5.00	
Bleus, le minot.	5.40	
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs).	8.25	9.00
Pour bouillir, le boisseau	4.80	5.00
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES CONCOMBRES, LES SALADES ET LES CHOUX SONT PLUS CHERS

Légumes — Il y a eu plusieurs augmentations cette semaine et les prix sont très fermes dans la plupart des cas. Le céleri de Floride est un peu plus facile et est tombé à \$7.50 par crate de 4 douzaines. Les tomates de Floride se vendent \$7.50 la caisse et les salades frisées ont augmenté de 50 cents et valent \$4.00 la boîte de 3 douzaines. Les concombres de serre ont atteint un prix plus élevé. Les pommes de terre sont très fermes, et bien qu'il n'y ait pas eu de nouvelle augmentation le ton est très fort et on peut s'attendre encore à une hausse, bien que quelques marchands déclarent que c'est simplement une question de retard dans la livraison et que les prix baisseront dès que l'état des routes sera amélioré.

Tomates de Floride (caisse 40 lbs).	7.00	8.00
Haricots nouveaux importés (manne).		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal).	2.50	
Concombres (serre) douz.	3.00	
Chicorée, douz.	0.50	
Chou-fleur américain, douz. double caisse.	7.00	
Chou-fleur américain, douz., caisse simple.	3.75	
Chou (Montréal), baril.	4.50	
Carottes (sac).	1.75	
Ail, lb.	0.50	
Raifort, lb.	0.20	
Laitue (Boston), caisse.	3.00	
Poireaux, douz.	4.00	
Menthe.	0.60	
Champignons, lb.	1.00	
Oignons jaunes, 75 lbs, sac.	8.50	
Oignons rouge, 75 lbs.	8.50	9.00
Oignons, caisse.	3.00	
Oignons espagnols, caisse.	8.50	
Salsifis, douz.	0.50	
Persil (canadien).	1.00	
Piments verts, douz.	0.50	
Panais, sac.	1.75	

Pommes de terre, (Montréal), sac 90 lbs.	3.50	
Pommes de terre, Nouveau-Brunswick).	3.75	
Pommes de terre sucrées, manne.	3.50	3.75
Radis américains, douz.	0.75	
Epinards, baril.	6.00	
Navets, (Québec) sac.	2.00	
Navets, (Montréal).	1.50	1.75
Tomates, serre, lb.	0.40	
Laitue, Floride, (manne).	6.00	
Persil américain, douz.	2.00	
Céleri, Floride (caisse 4 douz.)	6.50	
Cresson (douz.).	0.75	

LES FRUITS FRAIS RESTENT SOUTENUS

Les fruits frais sont toujours soutenus et il n'y a pas eu de changements de prix appréciables. Le trafic est assez actif, bien qu'on prévoie une certaine tranquillité à cette saison de l'année. Il y a une demande soutenue pour les oranges et les pamplemousses.

Pommes—

Baldwins.	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.	10.00	
Spies.	6.50	7.00
Rouges d'hiver.	5.00	5.50

Bananes (suivant qualité)

le régime.	6.00	7.00
Airelles, baril.	11.00	
Airelles, gallon.	0.60	
Raisin, Emperor, keg.	13.00	
Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96.	5.00	
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96.	6.00	
Citrons, Messine.	8.00	
Poires, Calif.	5.00	
Grenades, (boîtes d'environ 80).		
Oranges, Cal., Valencia.	9.50	
Oranges, Cal., Navels.	9.00	
Oranges, Floride, caisse.	6.00	

LES FIGUES ET LES DATTES SE VENDENT BIEN

Fruits secs — Il n'y a pratiquement pas de changement dans les prix. Les figues et les dattes se vendent en quantité et les dattes sont plutôt rares. Les petits approvisionnements qui arrivent de temps à autre sont rapidement épuisés. Les pommes évaporées sont plus faciles aux Etats-Unis par suite de l'arrêt de l'exportation des pommes en baril en raison des conditions du change. Si le change continue à monter, les exportations recommenceront et les marchands déclarent que cela aura pour effet d'affermir considérablement les stocks disponibles, ce qui entraînera une hausse sur le marché local.

Abricots, fancy.	0.40	
" de choix.	0.34	
Abricots, slabs.	0.30	
Pommes (éaporées).	0.23½	0.24
Pêches (fancy).	0.28	0.30
Poires de choix.	0.30	0.35

Pelures séchées:

De choix.	0.26	
Ex. fancy.	0.30	
Limon.	0.45	
Citron.	0.68	
Pelures (mélange et tranchées) de	3.50	

LES NOIX SONT FERMES AVEC TENDANCE A LA HAUSSE

Les peanuts tendent à baisser.

Noix — Il n'y a que peu de mouvement cette semaine parce que les acheteurs étaient bien approvisionnés pour les fêtes et les demandes actuelles ne sont pas si fortes. Toutes les noix sont fermes et avec la hausse du change du franc on s'attend à une augmentation avant longtemps. Les amandes écaillées sont très fermes à New-York et les stocks en mains sont très faibles. Les marchands déclarent qu'il n'y aura guère d'activité sur le marché avant l'ouverture de la navigation et le commerce attend patiemment et se prépare à un trafic exceptionnellement fort qui commencera avec l'arrivée des océaniques.

Peanuts — Les peanuts sont plus faciles et quelques diminutions sont rapportées sur diverses qualités spéciales. Les "Bon Ton" ont baissé de 2½ cents et se vendent 23½ cents la livre. Les "Sun" sont offerts à 19½ cents et les "G" à 17½ cents.

LES EPICES SONT FERMES ET SE VENDENT BIEN

Les prix sont soutenus et le marché est très ferme. Pas de changement notable depuis la semaine dernière. Les affaires sont très bonnes et les approvisionnements sont amplement suffisants pour répondre à toutes les demandes locales actuelles. Le ton est ferme et une baisse n'est pas encore en vue.

DIVERS CHANGEMENTS DE PRIX

L'escompte sur les sacs de papier "Automatic", qui était de 22½ p.c. sur les prix de liste, a été réduit à 20 p.c. Le lait en poudre Klim a subi une légère diminution. Par barils de 200 lbs il se vend 25 cents au lieu de 29½ cents et par barils de 50 lbs 27 cents au lieu de 31½ cents.

La soude caustique a également diminué et vaut \$5.85 au lieu de \$6.50 les 100 lbs.

Par contre la ficelle de coton qui valait de 75 à 81 cents la lb, vaut aujourd'hui de 81 à 86 cents.

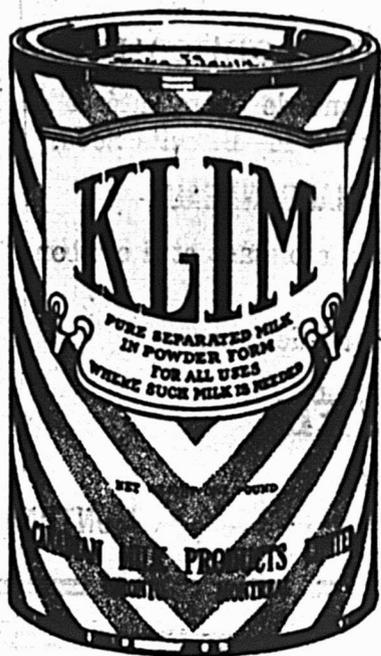
Les amandes de Valence qui étaient cotées de 62 à 64 cents la lb, sont cotées actuellement de 68 à 70 cents la livre.

PERSONNES ENREGISTREES SOUS LA LOI LACOMBE DANS LE DISTRICT DE ST-HYACINTHE.

- A.-E. Chabot,
- L.-E. Carpentier,
- Luc Dumais,
- F.-E. Charron,
- H. Bonenfant,
- J.-E. Poirier,
- I. Blanchard,
- G. Brunette,
- R. Chagnon.

Le renseignement sur le large de profits.
Scantile Equit'
 distributeurs généraux.
 Catherine Est, 335

KLIM ÉVITE LE GASPILLAGE DU PRÉCIEUX ALIMENT LACTÉ



L'approche de la saison de la chaleur signifie plus de lait sûr.

Klim ne sùrit pas même par la température la plus chaude.

Le lait est un produit alimentaire très périssable. Il sùrit vite s'il est exposé à la chaleur. Le lait sûr ne peut servir qu'à de très rares usages domestiques. Ordinairement on le jette. Ce gaspillage et cette dépense inutile peuvent être évités par l'emploi de Klim, le lait séparé pasteurisé réduit en poudre. Klim répond à la plupart des besoins de la maison. Il donne des résultats parfaits pour la cuisine. Beaucoup de gens l'emploient également sur la table, ainsi que dans le thé, le café et le cacao.

Pendant les mois d'été, les ventes de Klim sont plus grandes qu'à aucune autre époque de l'année, parce qu'il reste doux et frais jusqu'à ce qu'il soit entièrement employé. Pas une parcelle n'en est gaspillée. Pour le déjeuner, le lunch et le dîner, on peut préparer exactement la quantité voulue de lait séparé en mettant quelques cuillerées de Klim dans de l'eau pure et en remuant fortement jusqu'à dissolution complète. Le mode d'emploi est imprimé sur chaque boîte — (formats de ½ lb, 1 lb et 10 lbs).

**Poussez maintenant les ventes de Klim — Cela vous paiera —
Commandez-en à votre épicier en gros.**

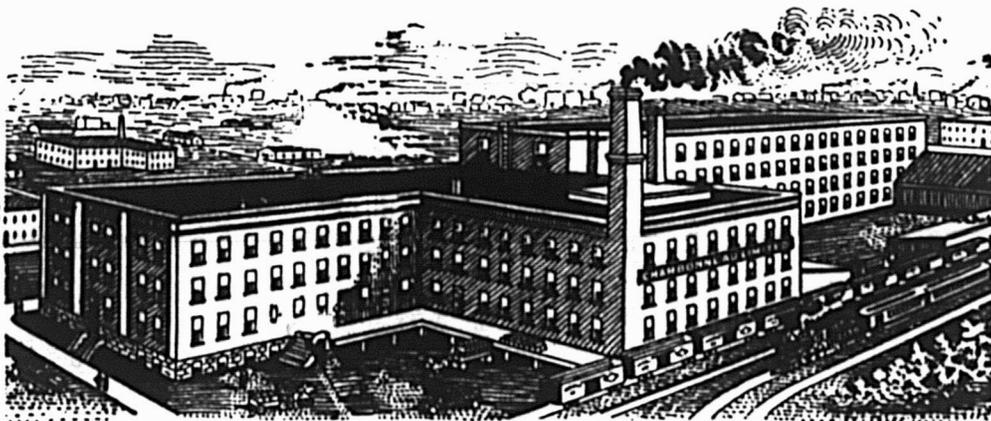
Canadian Milk Products Limited

SIEGE SOCIAL: TORONTO

ST-JOHN

MONTREAL

WINNIPEG



Les Biscuits Soda "Crème de Ferme" de Charbonneau

sont toujours de bonne vente d'un bout de l'année à l'autre. Il est donc de votre intérêt de les avoir toujours en stock pour les offrir chaque fois que l'on vous demande des Biscuits Soda.

LE BEURRE DE SUCRE A LA CREME IMPERIAL, DE CHARBONNEAU

a également conquis la faveur du public. La demande va toujours en croissant et il est bon d'en avoir constamment un stock frais en mains.

Pour ces deux produits excellents adressez-vous à votre marchand de gros.

CHARBONNEAU, LIMITÉE

Manufacturiers de Biscuits, Confiteries, Sirops, etc.

330 rue Nicolet

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'ail

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 St-Alexandre
TROIS-RIVIERES

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, LABALLE 256
TELEPHONE

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE
EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Le Favori du Canada



Toujours en Demande

Aujourd'hui, on n'entre pas dans votre magasin pour demander une “palette de tabac” — on vous demande du “Tabac Macdonald”.

En général, le fumeur qui a connu une fois la qualité Macdonald ne veut plus accepter du tabac d'une autre marque.

Cette préférence veut dire une demande continuelle pour le Tabac Favori du Canada — profitez-vous de cette demande?

A FUMER EN PALETTES

BRIER

INDEX

BRITISH CONSOLS



A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES

CROWN

BLACK ROD (Torquettes)

NAPOLEON

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.

London — D. C. Hannah.

Manitoba et le Nord-Ouest — The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.

Colombie Anglaise — George A. Stone.

Québec — H. C. Fortier, Montréal.

Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros., Halifax.

Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.

Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.

Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.

Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.



J. J. DUFFY & CIE

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les commandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Boivin & Grenier, Québec; De'orme Frère, Montréal; J. Hunter, White, St. John, N. B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N. E.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge.

LAC MEGANTIO, Que.

De plus gros Bénéfices

UN CLIENT SATISFAIT SIGNIFIE
POUR VOUS UNE AUGMENTATION
DE VENTES.

Les Graines Steele, Briggs'

Satisfont les demandes les plus exigeantes—elles sont parfaites sous tous les rapports. Avec près de cinquante ans de réputation derrière elles, elles constituent un sujet de ventes qui vous promet des bénéfices certains.

Les fermiers distillés insistent pour avoir ces "meilleures graines pour de plus belles récoltes."

THE STEELE, BRIGGS' SEED COMPANY,
Limited

"La plus grande maison de graines du Canada"

HAMILTON TORONTO WINNIPEG



Un Article qui se Vend Vite

Ayez la farine préparée de BRODIE bien exposée dans votre magasin. C'est la saison des crêpes. Vos clients vont avoir besoin de farine à crêpes avec leurs commandes de sirop d'érable.

Aucune farine ne donne autant de satisfaction que la farine préparée de BRODIE.

Brodie & Harvie Limited

14 rue Bleury, - - - MONTREAL

Tarte à la Citrouille

sans Oeufs

LA CITROUILLE EN BOITE EST UNE DES CONSERVES LES MOINS CHERES QUI SOIENT SUR LE MARCHÉ.

LA VENTE EN EST REDUITE PAR SUITE DE L'OPINION POPULAIRE QUI SUPPOSE QUE LA TARTE A LA CITROUILLE EXIGE DES OEUFS.

UNE EXCELLENTE "TARTE A LA CITROUILLE" PEUT ETRE FAITE "SANS OEUFS" AVEC LA RECETTE SUIVANTE:

- 1 BOITE DE CITROUILLE,
 - 1 TASSE DE LAIT,
 - $\frac{3}{4}$ DE TASSE DE SUCRE,
 - 1 CUILLEREE A SOUPE DE FARINE MELEE AVEC LE LAIT,
- SEL ET EPICES SUIVANT LE GOUT.

Demandez la citrouille en boite marque

D O M I N I O N

CHAQUE BOITE GARANTIE PAR LA

DOMINION CANNERS LIMITED,

Hamilton, Canada.

Elles se vendent partout

Les ménagères qui tiennent surtout à la QUALITE exigent les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

parce que l'expérience leur a appris que c'étaient les meilleures sur le marché et qu'avec ces produits, elles avaient la certitude de réussir tous leurs mets.

Cette préférence veut dire des ventes répétées pour le marchand qui tient cette ligne en stock. Ses ventes sont, pour ainsi dire, à moitié faites et la satisfaction qu'il donne à sa clientèle lui assure des profits continuels.

Un autre produit de qualité très populaire partout, c'est la

FAMEUSE MOUTARDE FRANÇAISE DE JONAS

Cette moutarde est faite des meilleurs ingrédients. Elle est d'une force exceptionnelle et par suite très économique. Elle est mise en pots de diverses dimensions et formes, de sorte que le marchand peut facilement en faire un étalage attrayant pour attirer l'attention de ses clientes.

Pour assaisonner les plats et les mets, il n'y a pas de meilleure sauce que la

WORCESTERSHIRE "PERFECTION" DE JONAS

Cette sauce a un saveur et un piquant qui la distinguent de toutes les sauces sur le marché actuellement. Sa qualité, comme celle de tous les autres produits de la Maison Jonas, est absolument exceptionnelle.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870.

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,



MONTREAL

NOTRE SERVICE EST RAPIDE

CONFITURES

- aux Fraises
- “ Framboises
- “ Pêches
- “ Groseilles
- “ Prunes



Produits préparés
avec les meilleurs
ingrédients.

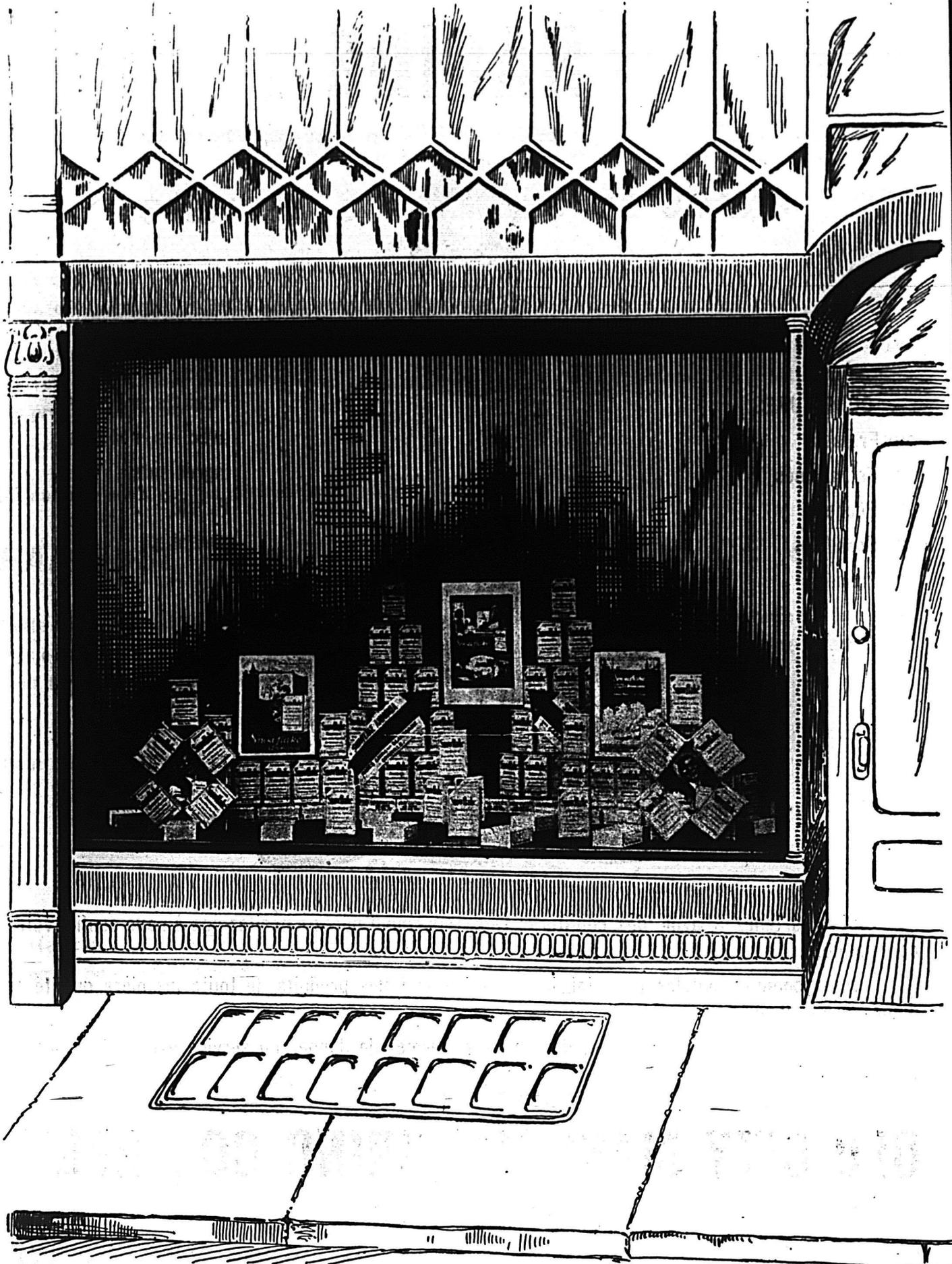
Pureté
garantie.

Si vous tenez à avoir des confitures rigoureusement pures n'hésitez pas à nous confier votre commande.

Nous sommes outillés pour fabriquer rapidement des produits de toute première qualité et d'une pureté absolue.

Notre organisation des plus modernes nous permet de donner un service excellent et une livraison rapide.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REC'D QUEBEC, QUE.



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

Ne cachez pas le Snowflake

EXPOSEZ-LE

MARCHANDS,

Voici votre chance de faire de grandes ventes.

Rappelez-vous qu'il y a à peine un mois, nous vous avons montré dans ces pages comment nous comencions à tracer le chemin pour une série de grandes ventes d'Ammoniaque Snowflake.

Notre campagne de publicité se répand maintenant dans tout le Canada au moyen de clichés sur page entière dans: MacLean's Magazine, Everywoman's World, Canadian Home Journal et Canadian Courier.

La grande planche en couleurs dans l'édition d'avril de ces publications nationales est d'une véritable beauté.

Notre campagne de publicité dans les journaux est également en cours.

C'est la grande saison du nettoyage. L'Ammoniaque Snowflake est l'allié sincère de la ménagère.

C'est un ami qu'on trouve dans le besoin et chaque intérieur en Canada a besoin de lui.

Votre grande chance dépend du fait que vous exposerez le Snowflake dans vos vitrines. Mettez-le dans une place en vue sur vos comptoirs et vos rayons. Il est de grande vente et vous ne compterez pas vos ventes par paquets mais par caisses.

La gravure sur la page ci-contre vous donnera une idée de l'étalage attrayant qu'on peut faire avec l'ammoniaque Snowflake.

Le printemps est arrivé. Vérifiez votre stock et commandez maintenant en prévision de la grande demande.

Ordonnez chez votre fournisseur de gros.

FRET PAYE PAR LOTS DE CINQ CAISSES ET AU-DESSUS

S. F. LAWRASON & CO.

LONDON, CAN.

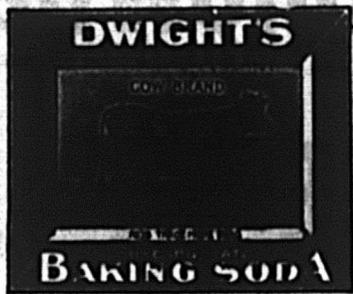


En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

RECOMMANDEZ LE SODA

"COW BRAND"

A LA MENAGERE



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

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

57

57



Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57

57

Les Allumettes que désirent vos clients

Dans presque tous les cas où vos clients demandent des allumettes, ils s'attendent à ce que vous leur donniez des

EDDY

Parce qu'ils savent que chaque allumette dans chaque boîte de Eddy est une bonne allumette, bien faite et garantie telle par la maison qui a quelque 70 ans d'expérience dans la fabrication des allumettes.

Tenez bien assorti votre stock d'allumettes Eddy — 30 à 40 marques différentes — une allumette pour répondre aux besoins de chaque client.

La qualité Eddy et la publicité Eddy qui s'adresse au consommateur forment une combinaison profitable qu'il est bon de suivre.

THE

E. B. EDDY CO., LIMITED,
HULL, Canada.

CES CIRAGES AUGMENTERONT VOS PROFITS

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-le 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 IMMEDIATEMENT!

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

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.
HAMILTON, Canada.

Aliments Préparés de CLARK

BOEUF SALE
BOEUF ROTI
PATE DE VEAU
RAGOUT ANGLAIS
LANGUE A LUNCH

VEAU EN GELEE
QUEUE DE BOEUF EN RAGOUT
HACHIS DE BOEUF SALE
JARRETS EN GELEE
LANGUE DE BOEUF

SAUCISSE DE CAMBRIDGE — PATTES DE COCHONS DESOSSEES — VIANDES EN CONSERVE
— VIANDES DEVILLED — BOEUF FUME EN TRANCHES—DINER BOUILLI CANADIEN — POULET
DESOSSE

LANGUE, JAMBON ET VEAU
KETCHUP AUX TOMATES, BEURRE DE PEANUT, SIROP DE TABLE

Fèves au lard de Clark Soupes de Clark ET AUTRES BONNES CHOSES

TOUTES FAITES EN CANADA

PAR DES CANADIENS

W. CLARK, LIMITED

MONTREAL



Des Produits Alimentaires Marins de Qualité établie veulent dire de plus gros Profits pour les Marchands

Les Aliments Marins de la Marque Brunswick, du fait de leur qualité supérieure et de leur propreté appétissante, prouvent être une ligne splendide à tenir. Ils impliquent des clients satisfaits et réguliers, d'où augmentation sans cesse croissante de profits.

Aliments Marins Marque Brunswick

Notre fabrique de conserve sanitaire avec son équipement moderne est située proche des plus beaux bancs de pêche du monde. C'est cela qui nous permet de faire choix des plus belles pêches, d'en préparer soigneusement le poisson et d'en faire l'envoi tout de suite aux marchands.



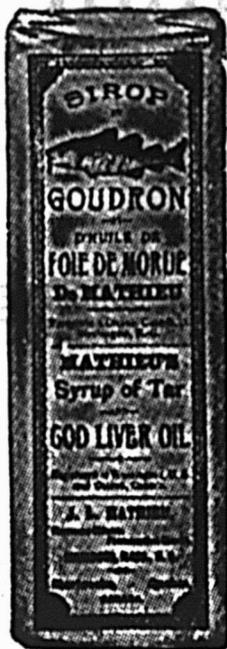
C'est le temps de faire rendre votre département de poisson. Voyez où en est votre stock et passez vos commandes aujourd'hui.

Connors Bros. Ltd.

Black's Harbor, N. B.



Protégez vos clients



en recommandant le Sirop d'huile de Foie de morue et de Goudron de Mathieu pour les rhumes, la grippe et comme préservatif pour l'"influenza". La réputation de ses grandes propriétés curatives et de sa fiabilité est connue d'un océan à l'autre.

Faites de l'argent avec la demande toujours croissante pour un remède de confiance contre la toux, en fournissant à vos clients le Sirop de Mathieu à l'huile de foie de morue et au goudron. Rappelez-vous qu'il y a un bon profit sur chaque vente.

La Cie J. L. Mathieu

PROPRIETAIRE

Sherbrooke, - - Québec

BISCUITS

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

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

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

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

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

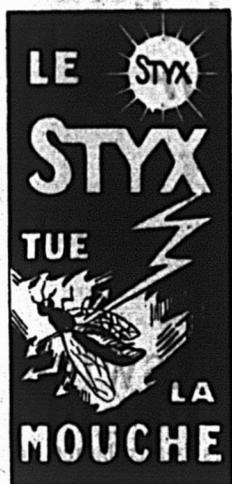
The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

'Détruisez les Mouches'



C'est le Cri de Guerre de tous les COMITES D'HYGIENE

POURQUOI? parce qu'ils reconnaissent que la Mouche propage presque toutes les Maladies Contagieuses:

les Dysenteries — Choléra — Typhoïde — Tuberculose dans nos régions.

La Fièvre Aptense dans les écuries

La Fièvre Jaune — la terrible Maladie du Sommeil dans les pays chauds, etc.

COMMENT LES DETRUIRE? PAR LE "STYX"

De tous les moyens employés, il est:

- 1° Le plus pratique: c'est une simple pastille à dissoudre dans l'eau.
- 2° Le plus actif: toutes les mouches qui y boivent sont irrémédiablement condamnées.
- 3° Le plus économique: car son action ne se limite pas à la capture de quelques mouches, mais il les détruit par milliers.

Sa conservation est indéfinie, sa vente facile et rémunératrice

Epiceries, Drogueries, Pharmacies, Bazars, Merceries, etc.

Agent exclusif pour la France et l'Etranger:

M. TARDIEU, 39, rue Paradis, MARSEILLE, France

CAMILLE

EAU MINERALE 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, - MONTREAL.



"Peintures et Vernis pour tous besoins"



A

est pour l'"Agence",
le premier pas vers
la prospérité O.P.W.

Une Agence O.P.W. joint le Service aux Profits.

Une agence O.P.W. signifie "collaboration"—cela implique édification organisée et systématique de votre commerce, tant pour le présent que pour l'avenir. D'abord, avec l'O.P.W. vous vendez une ligne d'une fabrication tellement parfaite qu'elle ne peut être excellée et rarement égalée. Des matières premières de choix donnent, avec des méthodes supérieures, des peintures et vernis sans défauts dont chaque vente procure la satisfaction qui édifie vos ventes et assure votre avenir.

En second lieu, le service O.P.W. par une bonne publicité au consommateur dans des magazines comme "MacLean's", "Farmers'" et autres, trouve les acheteurs de votre localité, les cultive et les amène à votre comptoir, joignant au service organisé les profits dans vos ventes.

Envoyez-nous votre nom et votre adresse sur une carte-postale, que nous puissions vous prouver qu'une agence O.P.W. vous payera.

Ottawa Paint Works, Limited

OTTAWA

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

TRUCKS REPUBLIC



Deux choses devraient être considérées soigneusement dans l'achat d'un truck : la confiance et l'économie.

A moins que vous ne sachiez que votre truck sera en état pour service actif de jour en jour --

A moins que vous ne soyez certain que vous obtiendrez ce service quotidien à dépenses raisonnables--

Vous laissez trop de prise au hasard.

Il nous fera plaisir de vous donner des faits et des chiffres prouvant la confiance et l'économie des Trucks Republic employés par des commerçants dans votre ligne.



LEGARE AUTOMOBILE & SUPPLY CO., LIMITED

180, rue Amherst,
Montréal.

61-73, rue St-Valier,
Québec.

Trois-Rivières, Victoriaville, St-Hyacinthe, Sorel, Sherbrooke, Cowansville,
Rivière-du-Loup, Mont-Joli, Montmagny, Thetford Mines,
Chicoutimi, Joliette et St-Evariste.

Marchand associé: The Albion Motor Car Co. of Canada, Limited,
144 rue Anne, MONTREAL.