

Le Prix Courant

FONDEE EN 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 12 septembre 1919.

VOL. XXXII — No 37.

BRANDRAM-HENDERS



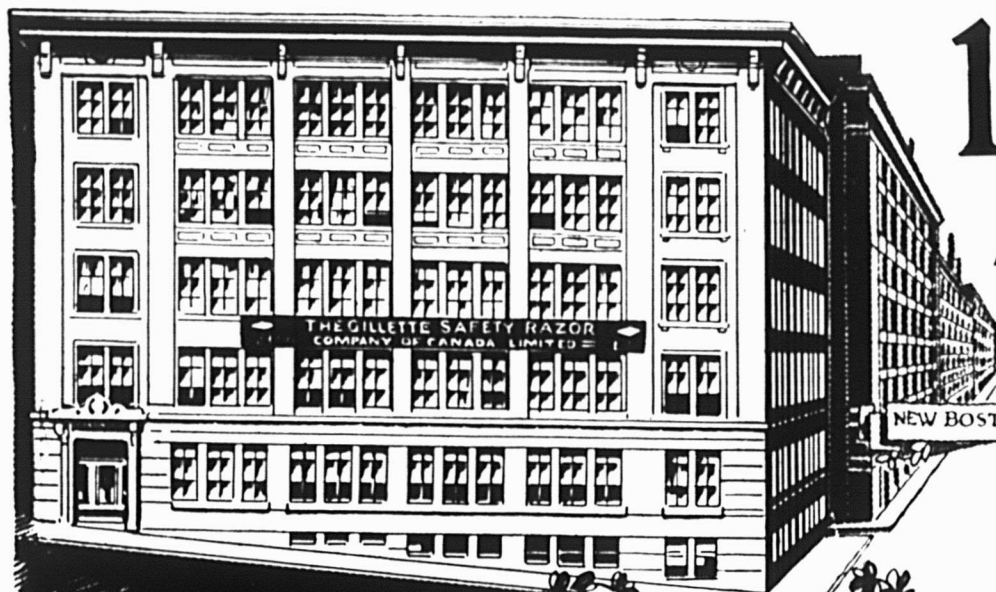
EDIFIÉ par notre connaissance des ingrédients entrant dans la fabrication de la peinture et par notre stricte adhérence à la bonne formule, peu importe le prix élevé de ces ingrédients ou la difficulté que l'on a à se les procurer.

Il est accentué par notre publicité qui, depuis plusieurs années dit au public de quelles méthodes nous nous servons pour lui assurer une satisfaction parfaite avec l'usage de l'une quelconque de nos marques portant notre étiquette. Il est obtenu par la coopération d'une chaîne de marchands choisis par nous à cause de leur habilité à représenter dignement une aussi remarquable ligne de peintures et de vernis.

Tout cela forme la base du prestige B-H — un prestige qui se reflète sur tous les magasins de quincaillerie qui deviennent connus comme les "quartiers-généraux B-H".

Si nous n'avons pas de représentant dans votre localité, écrivez-nous pour avoir des renseignements sur la superbe proposition que nous avons pour nos agents. Cette demande d'information ne comporte aucune obligation.

"Save the surface and
you save all"
Paint & Varnish



1,000 ANNEES DE PROGRES DANS L'ESPACE DE VINGT-CINQ

PRESENT CANADIAN PLANT

1919

Il y a mille ans les hommes se rasaient avec l'ancien Rasoir Droit. Il y a vingt-cinq ans ils étaient encore au même point.

C'est alors que Gillette changea les choses. Aujourd'hui le Rasoir de Sécurité Gillette se vend mieux qu'aucun autre, c'est la vente la plus facile que vous puissiez faire à \$5⁰⁰

La croissance merveilleuse de la maison Gillette n'est que le résultat du cours ordinaire des choses.



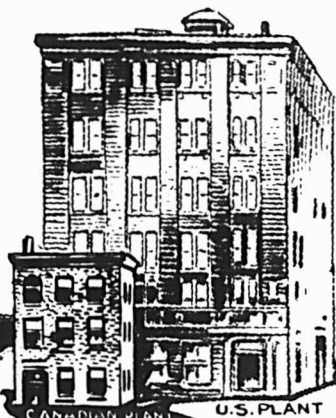
BOSTON PLANT

CANADIAN PLANT 1914



U.S. PLANT CANADIAN PLANT

1907



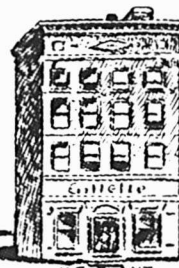
CANADIAN PLANT

1906



U.S. PLANT

1905



U.S. PLANT

1904



U.S. PLANT

1902



U.S. PLANT

1895



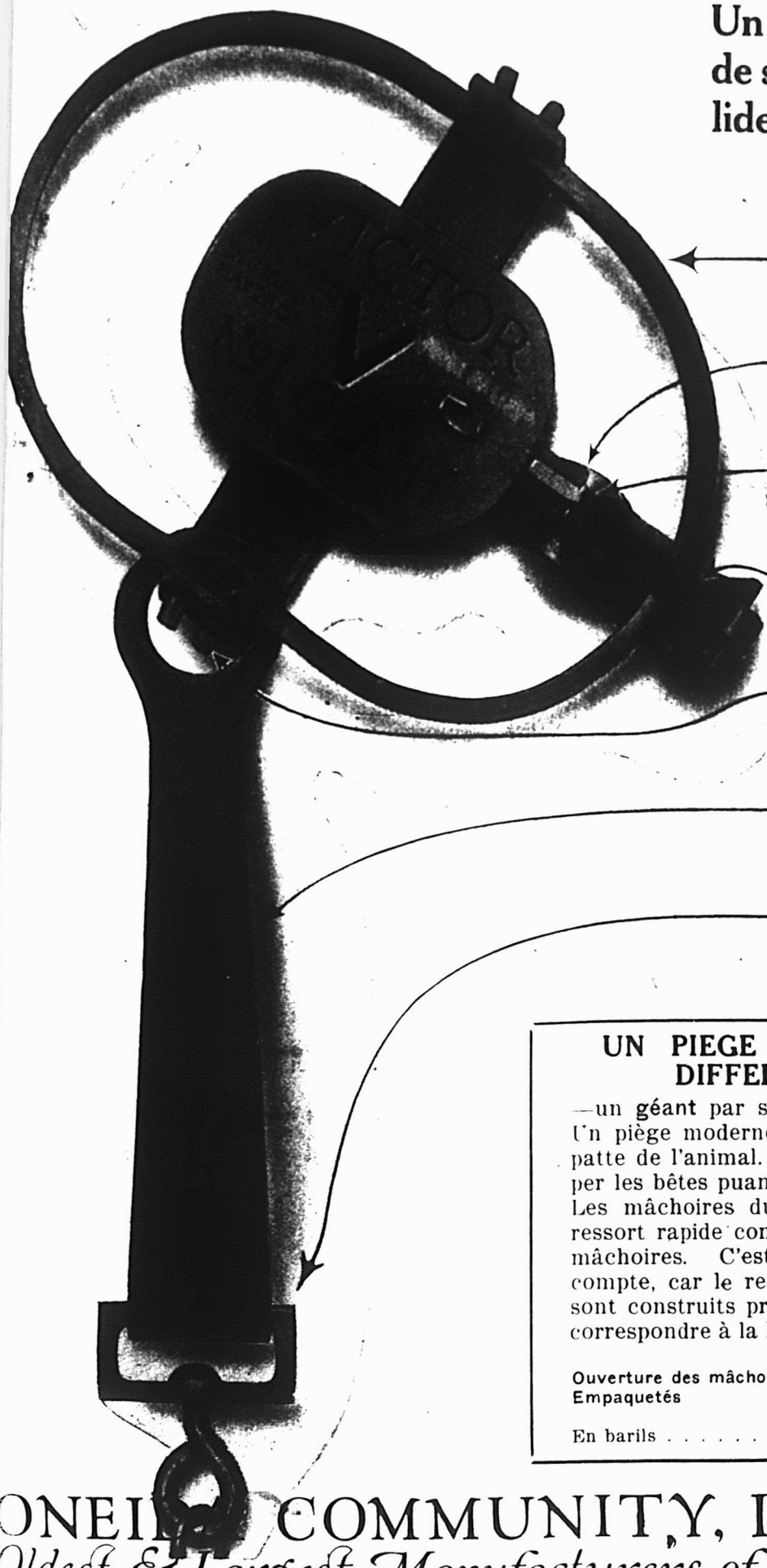
FAIT AU CANADA CONNU DANS TOUT L'UNIVERS

THE GILLETTE SAFETY RAZOR COMPANY OF CANADA LIMITED MONTREAL

Le Nouveau

GEANT VICTOR NO. 1

Un géant à cause de la hauteur de ses mâchoires, de sa prise solide et de sa robustesse.



De larges mâchoires qui encerclent parfaitement la patte de l'animal.

Barre à bourrelet brevetée — ne peut geler ni permettre d'accumulation de boue, de poussière, etc.

Attache à fixation directe — ne colle pas quand elle est rouillée.

Déclic fort et large — se fixe facilement dans la rainure du bras de l'attache.

Extension brevetée sur le bout de la mâchoire — La mâchoire ne peut se déclancher quand on pose le piège.

Ressort à ouverture haute et à action rapide — fait du meilleur acier, scientifiquement trempé et éprouvé.

Attache d'un modèle nouveau et à action douce.

UN PIEGE VICTOR NOUVEAU ET DIFFERENT DES AUTRES

—un géant par son nom, sa dimension et sa force. Un piège moderne qui saisit et retient solidement la patte de l'animal. Approprié spécialement pour trapper les bêtes puantes, les rats musqués et le vison. Les mâchoires du Géant ont une prise solide — le ressort rapide comme l'éclair monte haut le long des mâchoires. C'est ici que la dimension du géant compte, car le ressort et les autres parties du piège sont construits proportionnellement plus grands pour correspondre à la hauteur additionnelle des mâchoires.

SPECIFICATIONS

Ouverture des mâchoires	4 7/8 pouces.	Poids: la doz.	8 1/2 lbs
Empaquetés	Douzaine	Poids pour l'expédition	
En barils	35		323 lbs.

ONEIDA COMMUNITY, LTD., NIAGARA FALLS, Can.
Oldest & Largest Manufacturers of Game Traps in the World

Les plus anciens et les plus grands fabricants de pièges à gibier du monde



LA VENTE DES CARTOUCHES POUR GROS GIBIER

Le chasseur du gros gibier, lorsqu'il achète des cartouches, n'a le choix que parmi les diverses marques de la cartouche appropriée à sa carabine.

LES CARTOUCHES DOMINION POUR LE GROS GIBIER

(Voir la liste plus bas)

sont faites pour les carabines populaires au Canada.

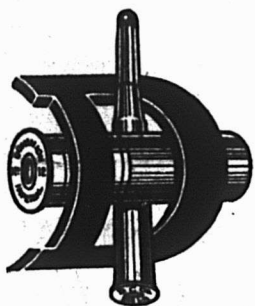
La qualité reconnue des cartouches de sport Dominion est le résultat de l'emploi d'hommes ayant perfectionné ces facilités de production qui assurent la perfection d'un produit.

L'analyse chimique et microscopique de toutes les matières — la surveillance continue à toutes les phases de la fabrication — et des épreuves complètes par le tir de centaines de cartouches ont pour résultat la vitesse Dominion — la précision Dominion — la pénétration Dominion de chaque cartouche empaquetée dans les boîtes portant la traditionnelle marque de fabrique "D" Dites cela à vos clients.

Les Cartouches de sport Dominion sont:	.32 Special.
.25-35 à bout mou sans fumée.	.32-40 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
.280 à bout mou sans fumée.	.38-55 à poudre noire et à bout mou sans fumée.
.30-30 à bout mou sans fumée.	et jusqu'à .57 Snider à poudre noire.
.303 à bout mou Savage sans fumée.	
.303 à bout British sans fumée.	

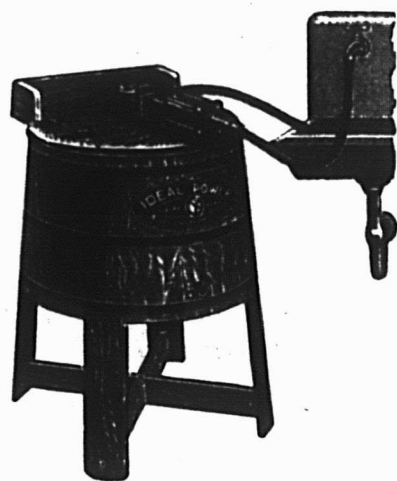
DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED

120 rue St-Jacques,
Montréal.



L'“IDEAL”

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



“La Machine qui marche toute seule”

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

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

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

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

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



“Traction” — L’Aristocrate

REMARQUEZ les autos qui passent devant vous avec l’équipement “Traction”. Presque sans exception vous voyez le “Maître Pneu” sur des voitures que leurs propriétaires sont fiers de posséder. Le “Traction” a une apparence tellement aristocratique que chacun sent instinctivement qu’il est toujours le pneu vrai pour l’auto qu’il possède ou celui qu’il va acheter.

C’est presque certain que si un Motoriste n’emploie pas les “Traction”, il préfère un pneu anti-dérapant à prix plus faible tel que le “Dunlop Spécial” ou un pneu à surface unie comme le “Dunlop Plain”.

La Ligne Dunlop vous procure une excellente occasion de choisir le pneu dont vous avez besoin — UN PRIX JUSTE.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

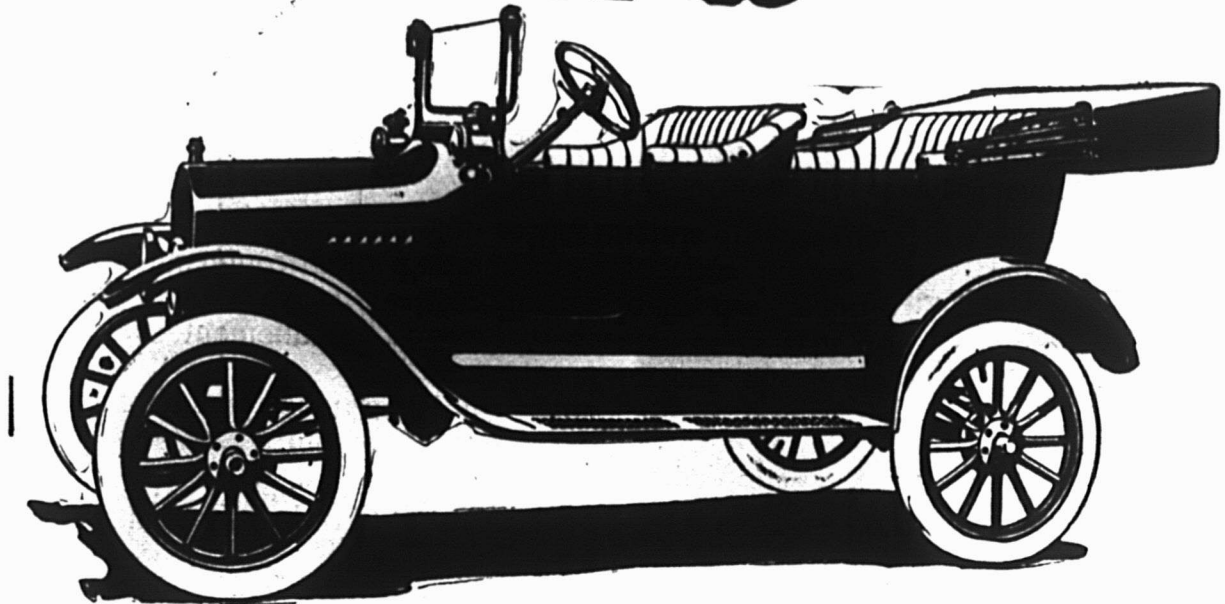
291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motorcycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Tuelles, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de “Golf”, Tampons pour fers à cheval, Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé, Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer, Spécialités générales en Caoutchouc.



DUNLOP TIRES

Ford



“Une Merveilleuse Machine”

“**E**LLLE surmonte tous les obstacles en campagne et surtout, elle a été et est encore le dernier et le seul auto qui ait pu résister jusqu'à la fin des hostilités.” — Extrait d'une lettre reçue par la Ford Motor Company d'un soldat anglais en Afrique.

Sur des routes lacérées par les obus, à travers des champs inondés, ne le cédant qu'aux chars d'assaut pour la faculté de passer par-dessus les débris et les trous de bombes, l'auto Ford a établi un record mondial sur les champs de bataille de la Grande Guerre. Dans les dépêches aux journaux, dans les rapports de campagne, dans les lettres, on a chanté en prose et en vers, les louanges de la Ford.

En France — 700 autos sur 1,000 étaient des Fords
 En Italie — 850 autos sur 1,000 étaient des Fords
 En Egypte — 996 autos sur 1,000 étaient des Fords
 En Mésopotamie 999 autos sur 1,000 étaient des Fords

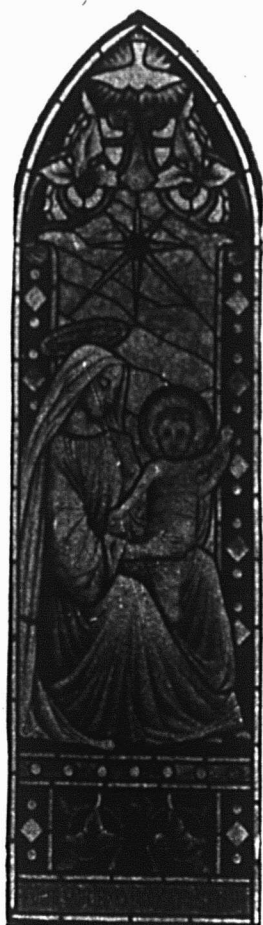
Les facteurs de l'organisation Ford qui ont établi ce record mondial sur tous les théâtres de la guerre restent les mêmes. Ils se trouveront dans l'auto Ford que vous achèterez.

Ford Runabout, \$660 ; de tourisme, \$690. Pour les modèles découverts, le système de démarrage et d'éclairage électriques est de \$100 en plus. Coupé, \$975 ; Sedan \$1,175 (pour les modèles fermés, le prix comprend les appareils de démarrage et d'éclairage électriques). Jantes démontables, porte-pneus et pneus antidérapants en arrière comme accessoires facultatifs sur les voitures fermées seulement, \$25 en plus. Ces prix sont f.a.b. Ford, Ont., et n'incluent pas la taxe de guerre.

N'achetez que des pièces Ford authentiques. 700 vendeurs canadiens et plus de 2,000 garages de service les fournissent.

Ford Motor Company of Canada, Limited

Ford — Ontario



VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur
demande.

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

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING

COMPANY, LIMITED

MONTREAL

TORONTO

LONDON

WINNIPEG

Pensez à Votre Salle à l'Huile

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

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

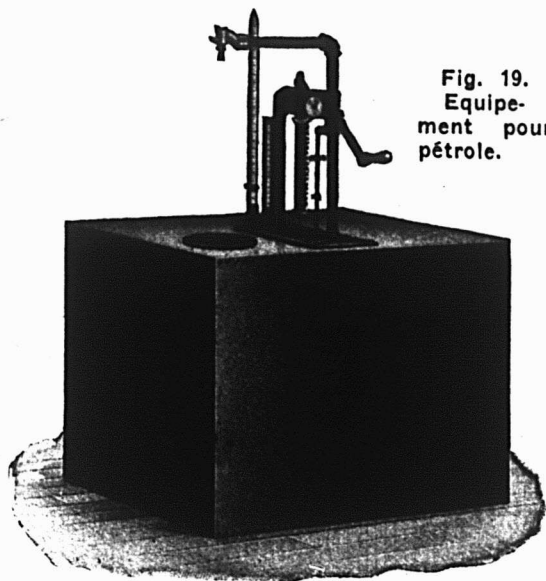


Fig. 19.
Equipe-
ment pour
pétrole.

UNE POMPE
BOWSER
ESTABLISHED 1888

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

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

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

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

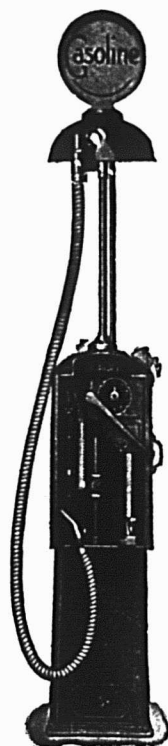


Fig. 241. Pom-
pe à gazoline
"Sentinelle
Rouge".

MALTESE CROSS TIRES



Un bon ouvrier ne peut faire qu'un certain nombre de pneus parfaits par jour, et si vous mettez votre usine à travailler "à la hâte", plusieurs petits détails qui contribuent à assurer la perfection seront négligés. Une production "plus considérable" est obtenue aux dépens de la qualité. Nous ne permettons pas à nos constructeurs de pneus de faire plus qu'un nombre fixé de pneus par jour, de sorte que le travail soigné est obligatoire. Nous avons gagné notre réputation avec la qualité et nous allons la maintenir.

Gutta Percha & Rubber Limited

Siège Social : TORONTO

SUCCESSALES: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver et Victoria.

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

EN GROS SEULEMENT

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

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

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

N OS 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



**Pouvez-vous toujours
mettre la main instantané-
ment 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 Specialty" 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.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



DE QUELS ARGUMENTS VOUS SERVEZ-VOUS DANS LA VENTE DES DEMI-SEMELLES ?

INSISTEZ-VOUS sur la longue durée et l'économie ? Alors les millions de gens qui sont enthousiastes des Neolin secondent vos dires. Car les Neolin donnent une longue durée — comme demi-semelles aussi bien que sur des chaussures neuves.

Parlez-vous du confort ? Alors les Neolin donnent le plus grand confort possible — empêchent de glisser et elles sont flexibles.

Parlez-vous de la valeur ? Alors la marque Neolin étampée sur la semelle représente une qualité connue. Elle donne à votre prix une signification définie.

Votre commerce de demi-semelles deviendra de plus en plus profitable si vous voyez à ce que les demi-semelles que vous vendez soient telles que vous les représentez en les vendant.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité — que la plus grande partie de votre stock soit composée de demi-semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne des Neolin — des N-E-O-L-I-N.

Placez le carton bien en vue sur votre comptoir.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited.

Neolin Half Soles



L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'Ecole Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCÉS — *les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.*

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'Ecole.

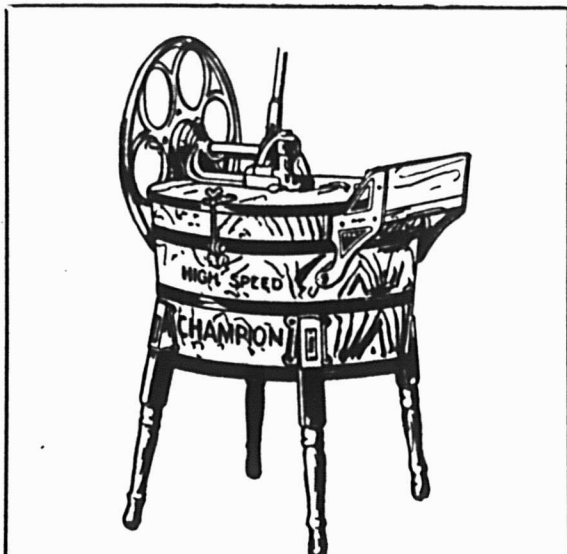
Prospectus envoyé partout sur demande.

DES AVANTAGES EXCLUSIFS, BIEN ANNONCÉS, FONT FAIRE DES VENTES RAPIDES ET FACILES

Annoncés sur une grande échelle dans les principales publications du Canada, les nombreux avantages exclusifs décrits plus bas font des produits Maxwell les appareils préférés partout. Ces avantages ajoutés au système libéral de coopération avec le vendeur Maxwell ont pour résultat de donner une ligne exceptionnellement profitable et facile à vendre.

CELA VOUS PAIERA BEAUCOUP D'AVOIR EN STOCK ET DE
POUSSER LA VENTE DES

Maxwell

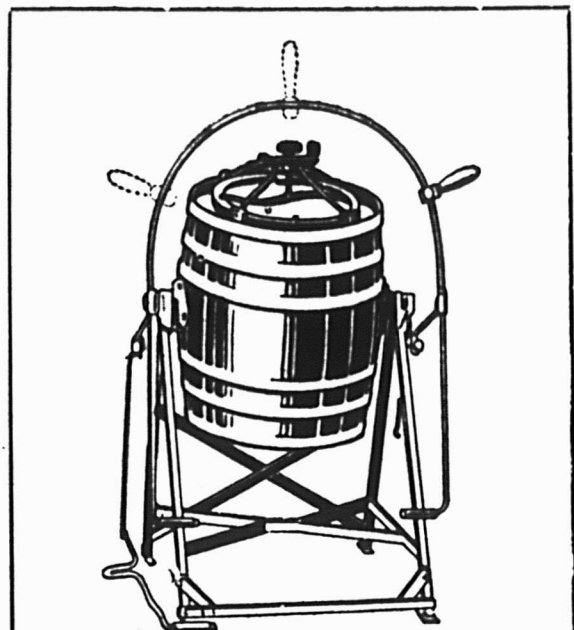


LA LAVEUSE "CHAMPION"

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.

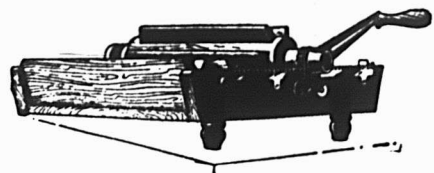


LA BARATTE "FAVORITE"

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. Marys, Ont.

Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des système à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

THE McCLARY MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, MONTREAL



PINK'S LUMBERING TOOLS

LES OUTILS DE BÛCHERONS DE PINK

**FAITS
AU
CANADA**

Les Outils Etalons dans
toutes les Provinces du
Dominion, en Nouvelle-
Zélande, en Australie,
etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de Bûcherons. Légers et durables.
Nous avons fourni un grand nombre d'outils de Bûcherons pour les Bataillons Forestiers d'Outre-mer.

Les outils de Pink donnent un service qui leur vaut la recommandation de tous ceux qui en font usage partout. Si quelque personne en Angleterre, en Ecosse, ou ailleurs ayant besoin d'outils de cette espèce, s'en enquiert auprès des Canadiens qui emploient nos marchandises, elle ne peut manquer d'être convaincue.

Nous manufacturons aussi des Leviers à Wagons

Téléphone Longue Distance No 87.

**VENDUS DANS TOUT LE DOMINION PAR TOUS LES MARCHANDS DE
QUINCAILLERIE EN GROS ET EN DETAIL.**

Nous sollicitons les affaires d'exportation

Ecrivez-nous pour Catalogue et Liste de Prix.

THE THOMAS PINK COMPANY, LIMITED
PEMBROKE, ONTARIO, CANADA.

SIMONDS



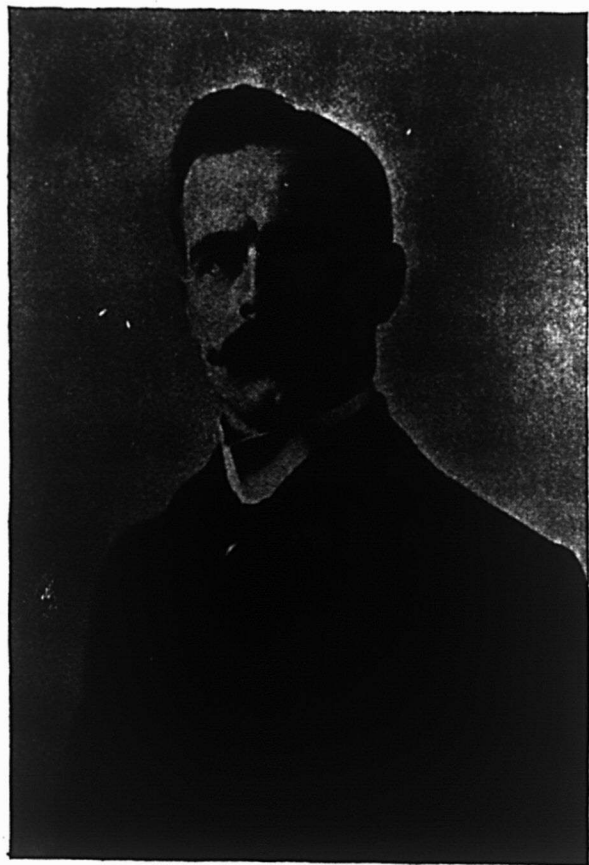
**Scie Passe-partout
Crescent
Ground
No 13**



Voici une scie de la largeur ordinaire avec dent Champion. Faite spécialement pour scier le bois dur, elle est connue sous le No 13 Spéciale pour bois dur. Les Scies Passe-Partout Crescent Ground de Simonds sont garanties scier plus facilement, plus vite et rester aiguisées plus longtemps que n'importe quelle autre scie, quel que soit son prix.

Simonds Canada Saw Co., Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL, Qué.
Vancouver, C.A. St-Jean, N.B.



J. E. C. GIROUX

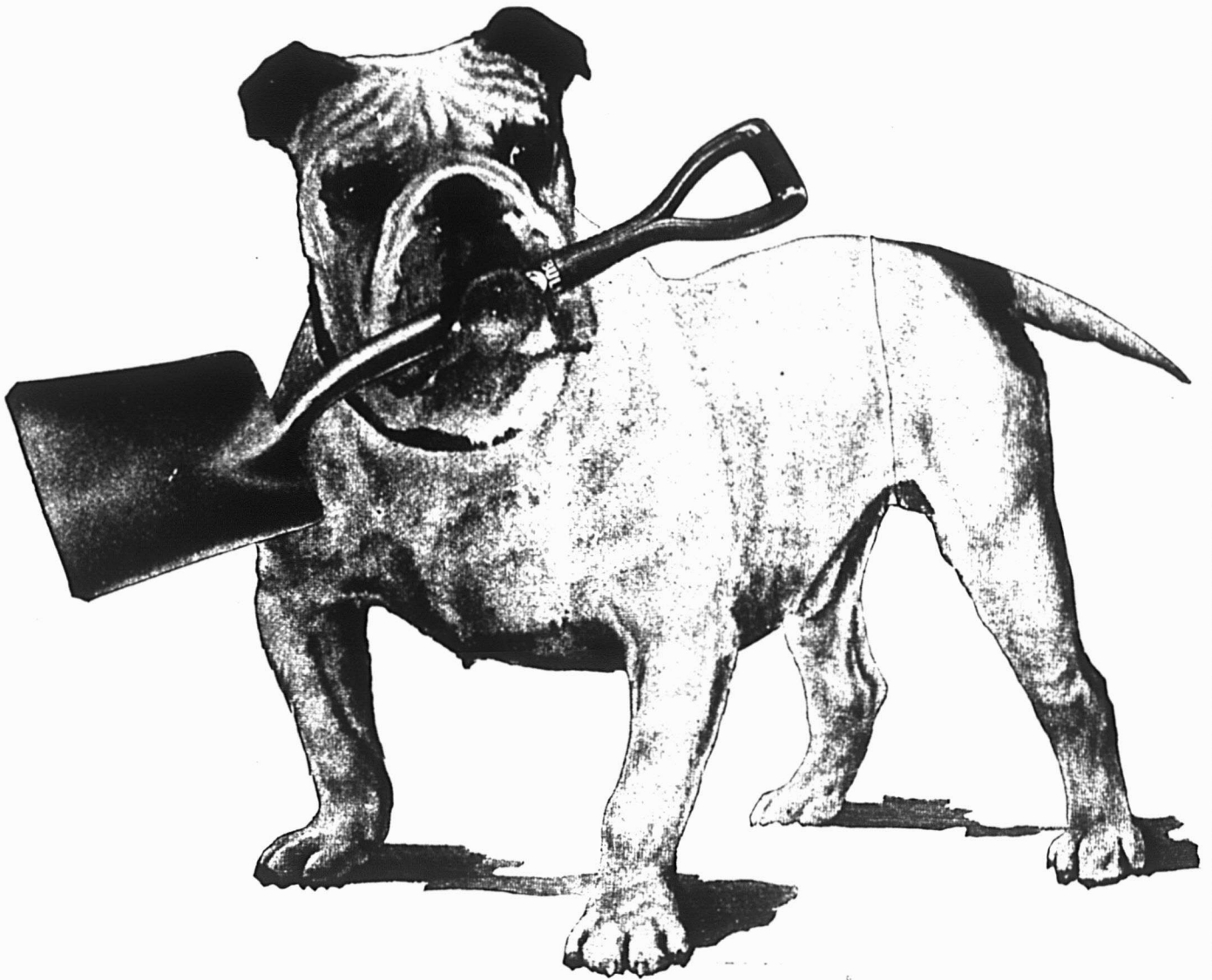
MARCHAND DE BOIS

EN GROS ET DETAIL

**BOIS DE SCIAGE, BOIS DE PULPE
BARDEAUX, LATTES, BOIS DE
CHAUFFAGE, CHARBON,
FOIN, GRAIN, ETC., ETC.**

Téléphones:
Bell No. 57
Local No. 122

VICTORIAVILLE, Qué.



“Les marques qui vous donnent une prise sur le commerce”

Pelles avec Douille et Manche Solide Breveté

Marques : } BULL DOG
 } FOX

Pelles à Charbon et Pelles ordinaires à dos plat

Marques : } MOOSE
 } BLACK CAT

FABRIQUÉES PAR

THE CANADIAN SHOVEL & TOOL CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA

AGENTS : THE J. H. ROPER COMPANY, MONTREAL

LA BOUTEILLE

Garde
Chaud

THERMOS

Garde
Froid

M. le Marchand de quincaillerie, coopérez-vous avec notre publicité nationale ?

Une commande de quarante produits Thermos vous donne droit à des réductions de 25-10-10 pour 100 sur les prix du détail. Si vous n'avez pas reçu notre plus récent catalogue ainsi que notre circulaire d'assortiment, écrivez aujourd'hui pour les avoir. Commandes plus petites, réductions de 25 et 10 pour 100 sur les prix du détail.

Cet auto est actuellement au Canada pour attirer l'attention du public sur les véritables produits THERMOS. Nous voulons rendre visite à votre magasin avec cet auto



L'auto-annonce Thermos est actuellement au Canada pour coopérer avec les marchands vendant les véritables produits Thermos.

La plus efficace méthode d'annonce que le monde ait connue. Faites de votre magasin un dépôt THERMOS en achetant par grosse quantité et augmentez vos ventes de Thermos.

Thermos Bottle Company, Limited

146 Wellington Street West

TORONTO

Tôles Galvanisées



Les tôles d'acier galvanisées Premier sont faites en grande quantité au Canada depuis le commencement de 1915.

Plus de 40,000 tonnes
fabriquées au Canada pour les
Canadiens.

Attention à la marque de fabrique Premier

Votre marchand de gros la vend.

QUALITE, PRIX ET SERVICE SANS EGAUX

Dominion Sheet Metal Corporation, Ltd
HAMILTON.



CE QUE SIGNIFIE CETTE MARQUE DE COMMERCE

Que les peintures, vernis, teintures, couleurs et émaux Sherwin-Williams sont non seulement employés dans l'univers entier, mais encore que cette marque de fabrique est connue partout où a pénétré la civilisation.

Elle est renommée comme l'emblème de peinture le plus connu. Où elle est étalée, les acheteurs font acquisition de peinture sans discussion, sachant que la réputation seule est le résultat de la qualité et de méthodes d'affaires équitables.

Si vous vendez la ligne Sherwin-Williams, vos clients sauront que vous tenez la meilleure qui soit. En outre la Sherwin-Williams est la mieux annoncée. Depuis des années, nous parlons des mérites de la S. W. P. sur les placards, les affiches peinturées, dans les quotidiens, les magazines, les journaux d'agriculture, etc. Il n'y a pas de peinture qui soit aussi connue—il n'y en a pas d'aussi populaire.

*Vous vendrez plus de peinture si vous vendez la
Sherwin-Williams. Ecrivez-nous au sujet de
l'agence de votre localité.*



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, VANCOUVER, LONDON, ENG.



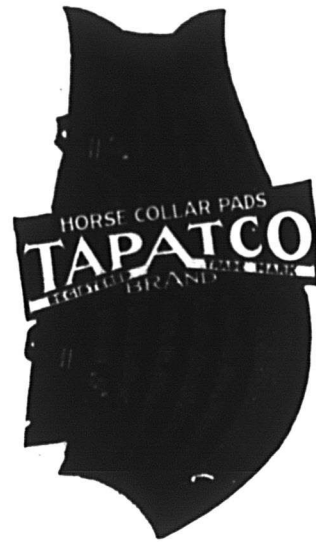
LES PRODUITS "TAPATCO" PAIENT DE BONS PROFITS. BOURRURES A COLLIER DE CHEVAL

Les bourrures recommandables à collier sont une-telle nécessité au confort de tous les chevaux de votre district que des occasions de ventes sont toujours assurées.

Vous y gagneriez à ne vendre que les meilleures. C'EST-à-DIRE LES TAPATCO. LES BOURRURES A COLLIER DE CHEVAL TAPATCO augmentent l'efficacité du cheval en prévenant les épaules contusionnées, blessées ou irritées.

Chaque bourrure de collier de cheval TAPATCO est munie de notre attache à agrafe brevetée exclusive qui permet l'emploi de la bourrure longtemps après que le tissu a été affaibli par l'usage continu.

Envoyez aujourd'hui même une commande d'essai à votre marchand de gros.



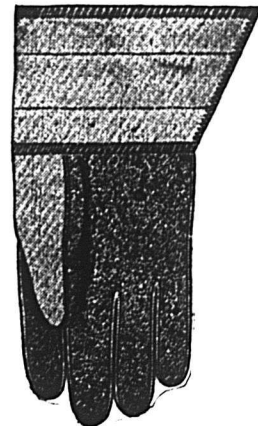
GANTS ET MITAINES

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

Tous les marchands avisés ne manquent pas de profiter de la vente exclusive de ce qu'il y a de mieux en fait de gants et de mitaines. LES GANTS ET MITAINES TAPATCO représentent une très bonne valeur pour l'argent déboursé et ils offrent un choix considérable et varié pour répondre à tous les besoins de vos clients.

Modèles Gantelet, à poignet tricoté et haut avec bande, pesants, moyennement pesants et légers; gants avec bouts en cuir et gants avec surface en cuir, gants et mitaines en Jersey tan, ardoise et oxford.

C'est le bon temps de placer votre commande pour votre commerce de cette année.



THE

AMERICAN PAD and TEXTILE COMPANY
CHATHAM, ONTARIO

Becs de Lampe 'CORRECT' (type à flamme en éventail):

DE 25 p.c. à 50 p.c. PLUS DE LUMIERE QUE N'IMPORTE QUEL
AUTRE BEC

Notre manteau en acier breveté égalise la prise d'air et assure une combustion correcte.



Notre bec "A" vous donnera autant de lumière que n'importe quel bec "B" ordinaire.

Combustion Correcte

Ne Chauffe Pas

Chaque Bec Garanti

Si vous n'avez jamais tenu en magasin les Becs "CORRECT", donnez à votre marchand de gros une commande d'essai et voyez comme ce sont de véritables bons becs.

Fabriqués seulement par

The Schultz Mfg. Company, Limited

Hamilton, Canada.

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

AVIS AUX MARCHANDS!

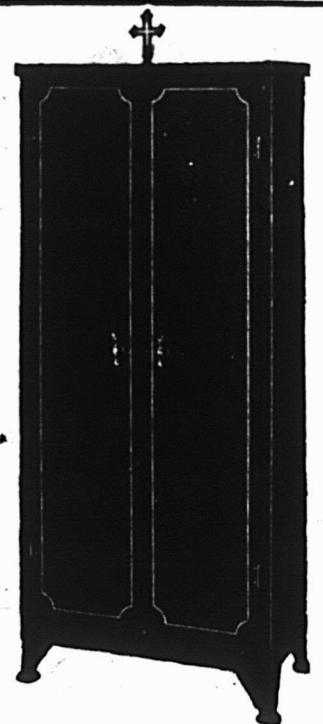
**Presque toutes les églises ont besoin d'une
de ses armoires d'acier pour sacristie.**

Chaque commande vous donne un joli profit. Pourquoi ne pas agir comme notre représentant dans votre localité et faire des profits additionnels, comme le font un grand nombre d'autres marchands entreprenants.

L'armoire illustrée ici est toute en acier, à l'épreuve du feu et elle est munie à l'intérieur de compartiments pour cierges, huile, allumettes, encens, encensoirs, etc. Elle est superbement finie en noir mât, ornementée de riche garniture dorée et surmontée d'une croix, tel que la vignette. Choix d'autres finis doré ou bronze, si désiré. Par suite de la nature inflammable de ce qu'elle renferme, le fait que cette armoire est à l'épreuve du feu la recommande hautement à vos autorités religieuses.

Nous fabriquons plusieurs lignes pour lesquelles vous pouvez prendre des commandes, et nous coopérons avec vous sous tous rapports, en vous fournissant des modèles, des estimés, tracés bleus, etc.

Echelles de sauvetage, marquises, clôture en fer, tablettes commémoratives, armoires à linge en acier, tablettes d'acier, gardes protectrices de fenêtre, etc., etc.



**Bureau de Montréal: 1328 avenue de l'Hôtel-de-Ville.
Tél. St-Louis, 533**

Ecrivez pour avoir brochures illustrées

Hallifax
Montréal
Ottawa
Toronto

THE DENNIS WIRE & IRON
WORKS CO., LIMITED
LONDON,
CANADA.

Hamilton
Winnipeg
Calgary
Vancouver

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF



Pour les clients qui demandent un gros range d'acier de haute qualité à un prix modéré.

LE MAPLE LEAF MONARCH

Avec réservoir et réchaud uni. (Fait aussi avec réservoir.) Un nouveau registre à coulisse pour prise directe d'air assure le contrôle parfait de la cuisine. Corps en acier superbement poli avec intérieur épais en amiante. Boîte à feu exceptionnellement grande avec parois perpendiculaires. Brique à feu (derrière) et brique à feu (devant) en trois sections. Grosses grilles Duplex pour le charbon et le bois. Boîte à feu avec grille plate d'une construction spéciale pour le bois seulement. Bout avec extension profonde pour le bois. Brûle du bois de 27½". Fourneau de 20 x 20 x 14 en grosse tôle d'acier, le haut du fourneau étant fait de deux doubles d'acier épais avec de l'amiante entre les deux doubles. Dessus avec plaque à clef. La section avant est munie d'une coquille (broiler lift). Barre tubulaire pour linges et thermomètre pour le fourneau. Divers modèles de réchauds peuvent être fournis.

ECRIVEZ POUR AVOIR CATALOGUE ET PRIX.

Fabriqués par

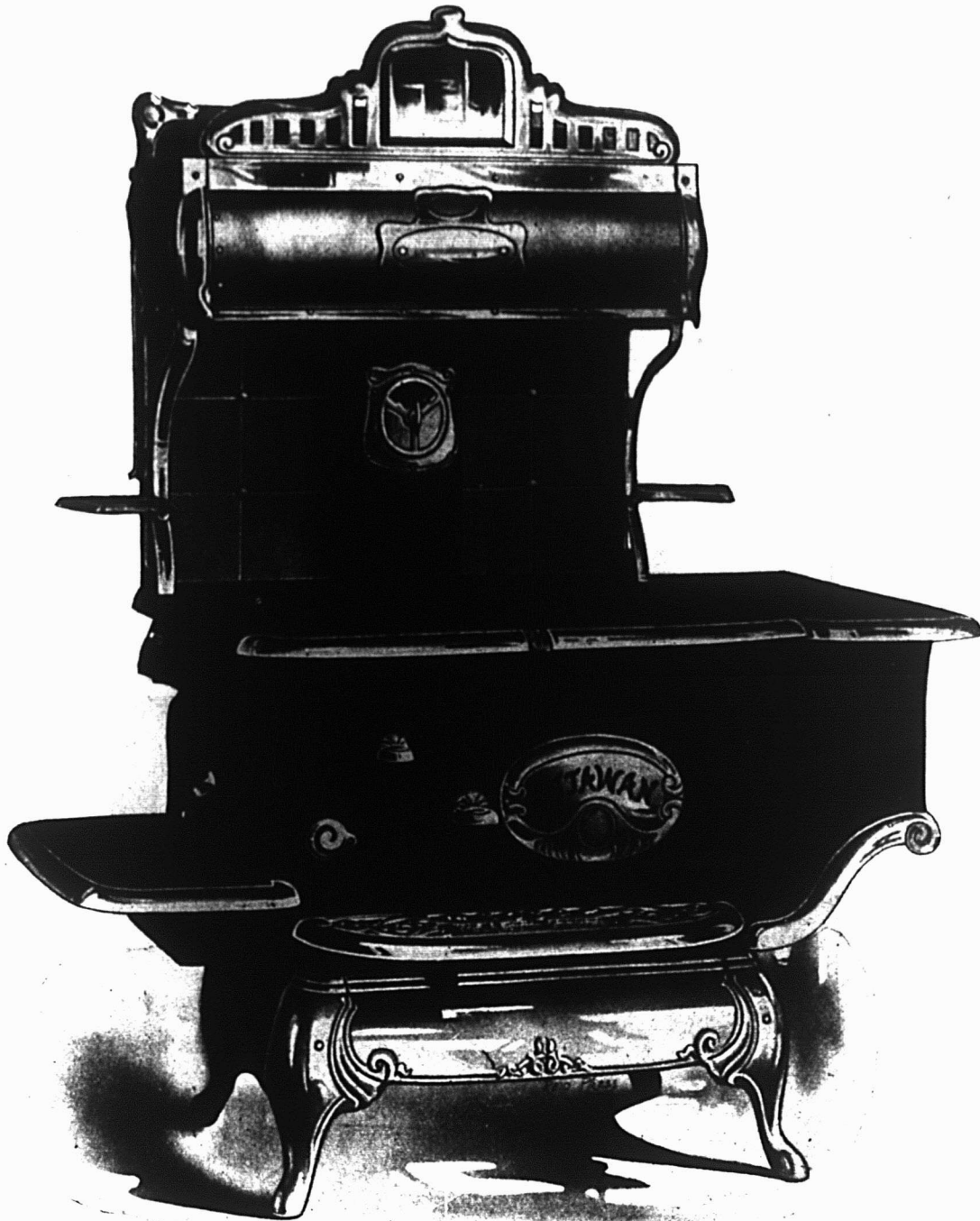
THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

OTTAWA - - CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, LIMITED, SASKATOON, SASK.

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

Augmentez vos Ventes en tenant la Ligne Maple Leaf



Un range de fonte pour usage dur avec les dimensions les mieux appropriées pour donner une longue durée et de la satisfaction à la personne qui s'en sert.

LE MAPLE LEAF OTTAWAN

Avec réservoir et avec réchaud en tuelles, porte à bascule en nickel et corniche. (On a le choix parmi d'autres réchauds plus unis ou plus ornementés.) Fait aussi sans réservoir.

Fait en deux dimensions: fourneau de 18" x 18" x 12½", et fourneau de 20" x 20" x 12½"

Boîte à feu spacieuse. Brique à feu en trois sections en arrière et brique à feu en trois sections en avant. Grilles Duplex épaisses, faciles à tourner pour le charbon et pour le bois. Grille plate spéciale pour le bois seulement. Les grilles peuvent être facilement interchangeables sans déranger l'intérieur de la boîte à feu. On les fait glisser pour les enlever ou les remettre en place. Grand cendrier. Foyer à coulisse. Centres et ronds épais renforcés. Base pesante et forte.

Fabriqué par

The Beach Foundry Company Limited
Ottawa, Canada.

Distributeurs pour l'Ouest: The Canadian Supply Company, Limited, Saskatoon, Sask.

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

Augmentez vos ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF

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

COUPE TRANSVERSALE DE L'APPAREIL.

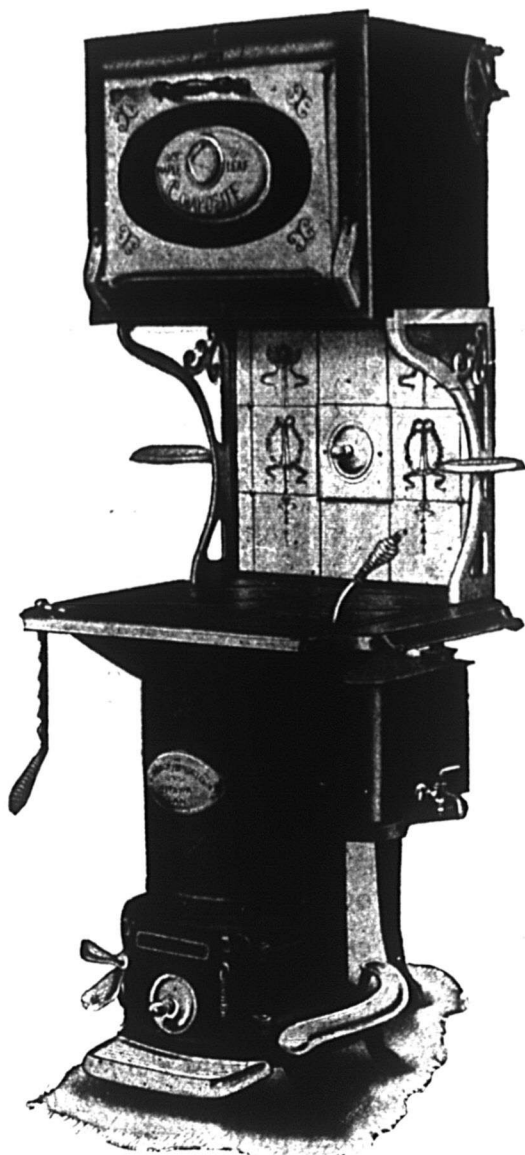
Montrant comment la chaleur passe sur les cinq côtés du fourneau, donnant une remarquable efficacité pour la cuisson.

Remarquez les exclusivités indiquées ici :

- A. Un registre réglable donne la bonne chaleur dans le fourneau.
- B. La poignée à rochet du registre peut être placée à l'endroit désiré sur le cadran.
- C. Porte du fourneau à bascule et à contre-poids, doublage double, avec espace pour l'air mort entre les deux, muni d'un thermomètre à fourneau, fermeture à friction et poignée toujours froide. Chapeaux de peinture nickelés et faciles à enlever.
- D. Ronds à grosses côtes.
- E. Tablettes de côté enlevables.
- F. Epandeur de chaleur pour répartir uniformément la chaleur sur les quatre ronds.
- G. Grand cendrier de 9 3/4" x 11 1/2" x 4 1/4".
- H. Tiroir à cendres nickelé et pouvant s'enlever.
- I. Rond fait de plusieurs sections.
- J. Le levier à rochet de la grille tient en l'air la section avant pour faire cuire sur la grille 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. Cuisson parfaite dans un fourneau bien isolé.

EN RESUME:—

L'appareil combiné fait l'office d'un Range et d'une fournaise, coûte moins cher, est toujours prêt à servir et il n'est pas encombrant dans une cuisine.



LE COMPOSITE

Avec fourneau. (Pannéau à tuiles et grilles)

Réservoir de cuivre martelé, d'une capacité de plus de huit galions.

• Chambre à combustion Québec.

Choix de grilles triangulaires ou centre à palette, tel qu'illustré sur l'autre page.

Fourni avec ou sans réservoir.

Des milliers de clients satisfaits.

Une brochure remplie de témoignages sera envoyée sur demande prouvant que cet appareil remarquablement efficace économise le combustible et cuit rapidement.

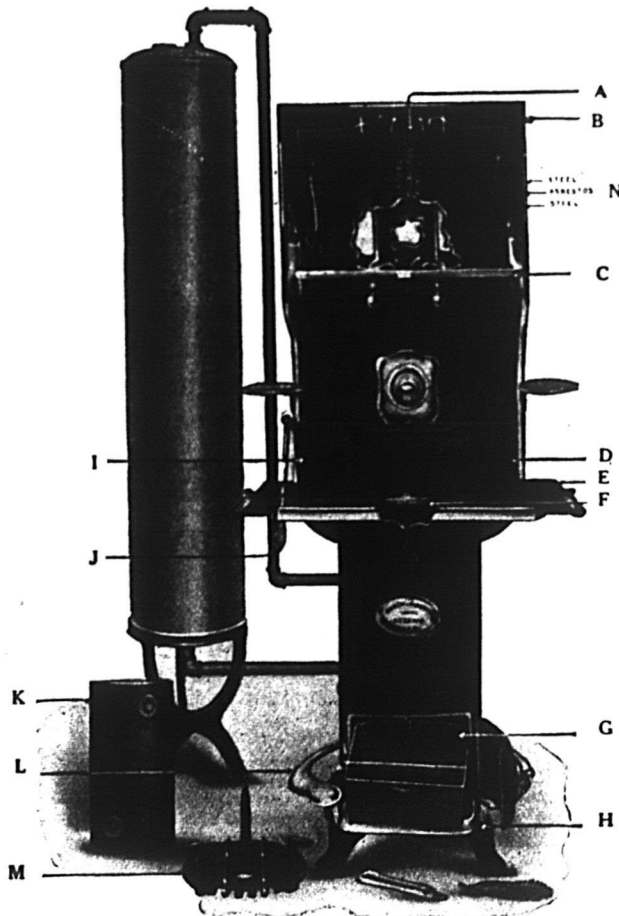
Fabriqué par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, LIMITED

OTTAWA

CANADA.

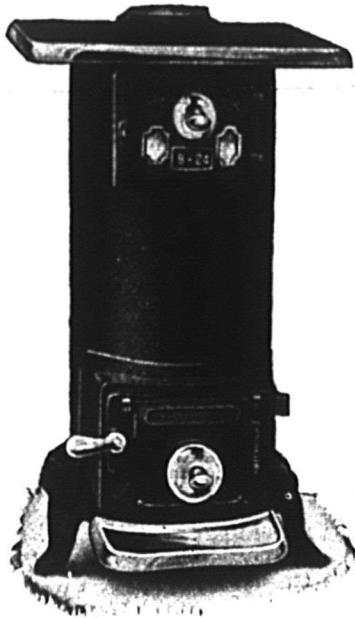
Distributeurs pour l'ouest: The Canadian Supply Company, Limited, Saskatoon, Sask.



Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF

Un assortiment insurpassé
de fournaises

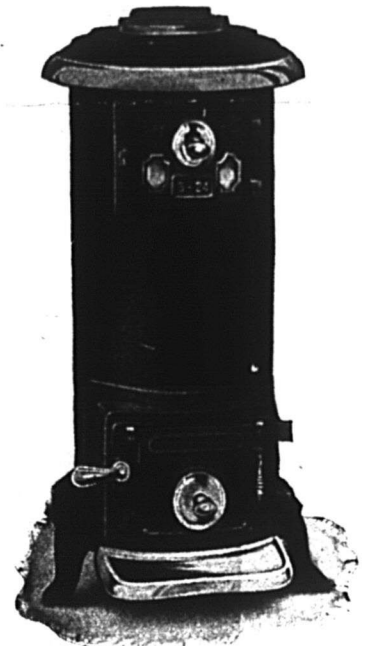
Modèles pour attirer tous
les acheteurs possibles.



FOURNAISE QUEBEC
Avec Grilles
Dessus tournant s'ouvrant
sur la grandeur de la boîte à
feu. Support tournant en
nickel pour la thélière.



FOURNAISE QUEBEC PARLOR
Dessus de fantaisie et appuis-pieds
en plus des Québec ordinaires.
Remplace le fourneau à air chaud.



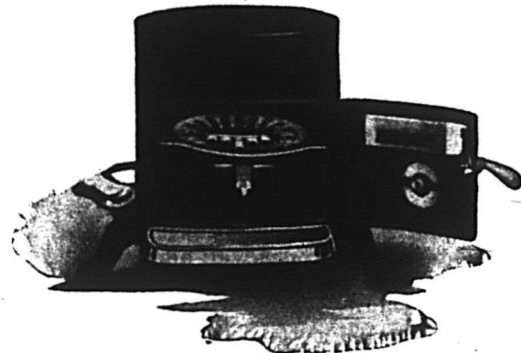
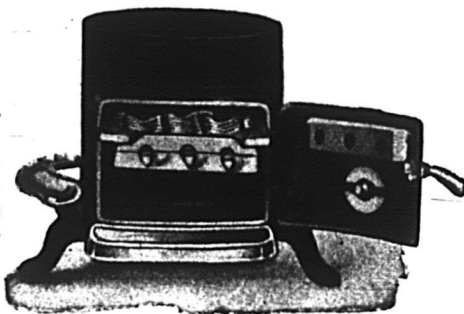
**QUEBEC AVEC DESSUS A
DEUX RONDS**
Commode pour la cuisine.
Dessus du dessus en fonte
épaisse. Faits aussi sans
grilles.

Corps en acier poli. Bonnet et dessus tournant complètement. Cendrier pouvant s'enlever. Régistres de contrôle à action rapide. Cendrier de toute la dimension du foyer. Brique à feu de la meilleure qualité. Grilles triangulaires ou avec palette au centre. La porte du cendrier empêche les cendres de se répandre dans la pièce.

**Vous avez le choix parmi des grilles "Triangulaires"
ou "avec palette au centre."**

GRILLES TRIANGU- LAIRES —

Trois grilles
se brassant sé-
parément dans
un support ré-
sistant.



**GRILLES
AVEC PALET-
TE AU CEN-
TRE —** Gros-
se grille à bas-
cule pour l'en-
lèvement des
cendres. La
palette du cen-
tre se tire
pour laisser
passer le mâ-
chefer.

MANUFAC-
TUREES PAR

THE BEACH FOUNDRY COMPANY LIMITED

OTTAWA, CANADA.

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY CO., LIMITED, SASKATOON, SASK.



**ENCOURAGEZ
LE PAYS
QUI VOUS ENCOURAGE**

Si vous tenez compte de vos intérêts personnels,
des intérêts de votre famille et de la localité dans
laquelle vous vivez, vous

Achetez les Produits des Usines Canadiennes

*Un Dollar Canadien vaut
cent centins au Canada*

Parmi les produits que nous vendons au commerce de quincaillerie, figurent les suivants:

Clous
Vis
Rivets
Boulons

Broche
Clôture en fil de fer
Fers à cheval
Clous de fers à cheval

Noix
Rondelles (Washers)
Clous de broche
Barrières, etc.

**THE
STEEL COMPANY
OF
CANADA
LIMITED**

HAMILTON

MONTREAL



Garniture unie avec porte en mica

FOURNAISES CARREES "GOOD CHEER"

Intérieur en
brique et Grilles
à rouleau



Garniture toute nickelée



Fourneau de 15½ x 13 x 10 avec tablette au bout ou réservoir.

THE JAMES STEWART MFG. CO., LIMITED
WOODSTOCK ONTARIO

THE JAMES STEWART MFG. CO. LTD.
156 Lombard St., Winnipeg, Man.

McLENNAN McFEELY & CO., LTD.
Vancouver, C.A.

METALS LIMITED
Calgary et Edmonton, Alta.

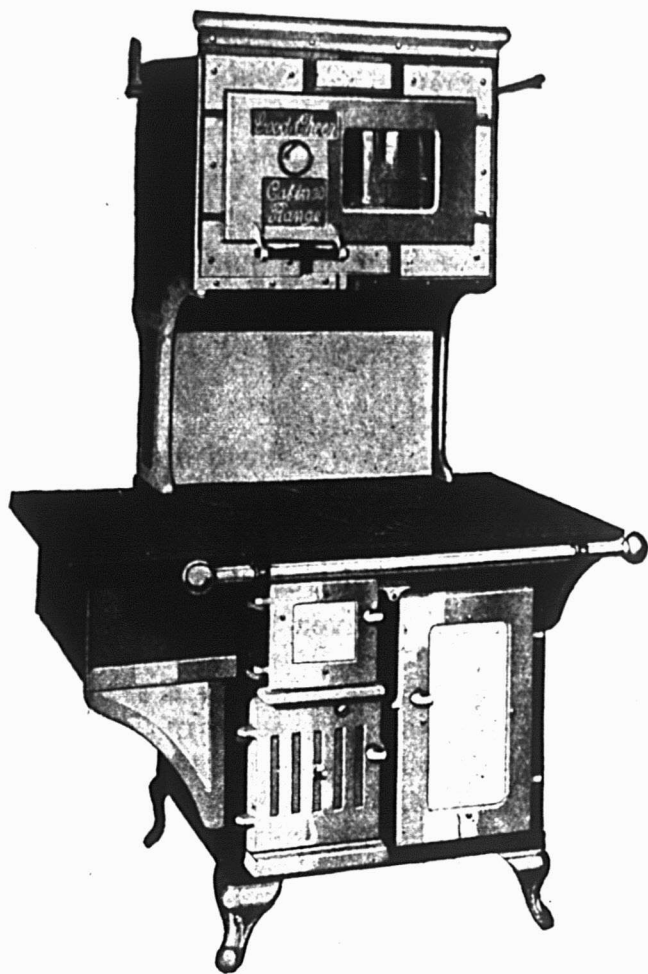
Le CABINET "GOOD CHEER"

Tout blanc

Très visible

UN RANGE A FOURNEAU ELEVE

pour le charbon et le bois. D'une dimension nouvelle avec quatre ronds de 9" et fourneau de 20 x 17 1/2"



Pour résidences de ville et de campagne, aussi bien que pour celles de la ferme, il offre au marchand un grand champ d'affaires, car, plus que jamais auparavant, les gens apprécient tout ce qui est moderne, de bon goût et pratique — et le Cabinet possède toutes ces qualités.

Garniture émail blanc; fini nickelé et vernissé; dessus poli — rien à miner grilles Duplex; grand cendrier; 26 pouces pour le bois; joli réchaud bas pouvant réchauffer superbement la cuisine quand on le désire; réchauffeur d'eau en avant ou réservoir poli, ou l'on peut se servir des deux avec le range; nettoyeurs dans toutes les conduites verticales; avec ce poêle, il n'est plus nécessaire de se courber ni de se baisser pour atteindre le fourneau, et il est garanti bien cuire au charbon ou au bois.

C'est un poêle complet — allons-nous vous envoyer plus de renseignements et nos prix?

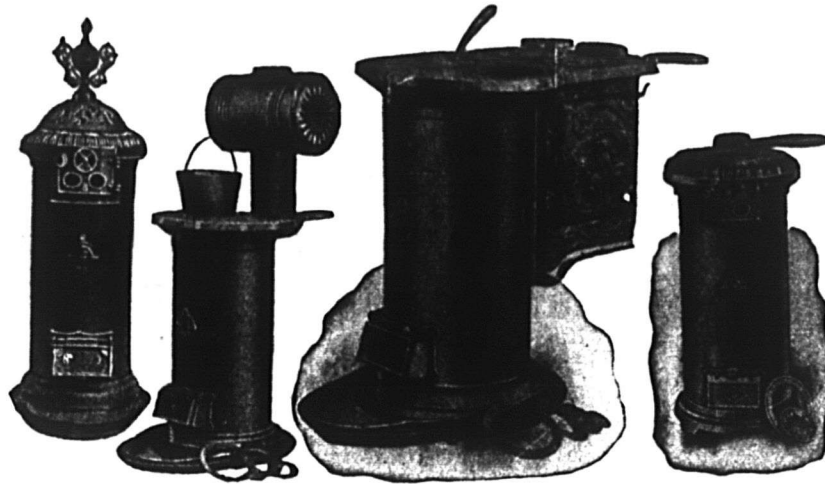
THE JAMES STEWART MFG. CO., Limited
WOODSTOCK ONTARIO

THE JAMES STEWART MFG. CO. LTD.
156 Lombard St., Winnipeg, Man.

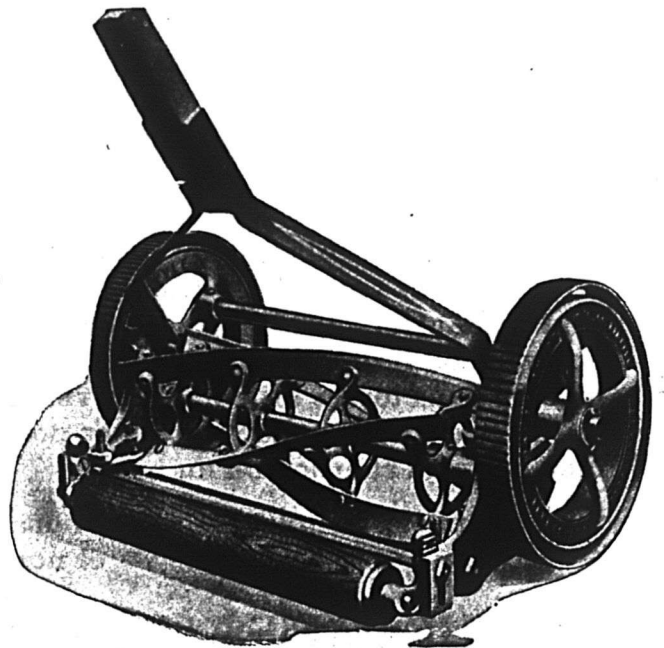
McLENNAN McFEEL Y & CO., LTD.
Vancouver, C.A.

METALS LIMITED
Calgary et Edmonton, Alta.

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS
 LIMITED



Manufacturiers de poêles, pompes, tondeuses de pelouse, coupelets, pentures, marteaux, fournaies, clefs (wrenches), quincaillerie générale, registres et plusieurs autres lignes. Tous nos produits sont de la meilleure qualité. Ecrivez pour avoir notre plus récent catalogue.



JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, CANADA



LES PRODUITS NEPONSET EN GRANDE DEMANDE

LES AFFAIRES sont bonnes dans la province de Québec — les faits le prouvent. De toutes les parties de la province, les commandes affluent chez nous en un courant tellement continu que même les plus sceptiques seraient convaincus que la demande pour les produits Neponset a été créée, et pour rester encore.

Examinez le chiffre de vos ventes Neponset et voyez si vous vendez autant que vous croyez que vous devriez le faire. Si vous ne le faites pas, c'est le bon temps de vous mettre à l'oeuvre — car les faits prouvent que les affaires sont là qui vous attendent.

Examinez les possibilités de votre localité, et profitez-en tout de suite! Rappelez-vous qu'il y a un produit Neponset pour chaque fin de construction.

TOITURE PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour édifices à fabrique, entrepôts ou granges. Une toiture ayant un service de dix-neuf ans pour maintenir sa réputation comme la meilleure toiture fabriquée au Canada.

**BARDEAUX JUMEAUX
NEPONSET** pour couvrir toutes les maisons.

Ces bardeaux sont faits en deux couleurs: rouge et vert, du même matériel résistant que celui de la Paroid. Ils donnent non seulement la toiture idéale pour couvrir votre maison, mais on peut les employer utilement et avec splendide effet sur votre fabrique.

**PLANCHE MURALE
NEPONSET** pour réparer les murs endommagés et

faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché n'exigeant aucun finissage ni décoration.

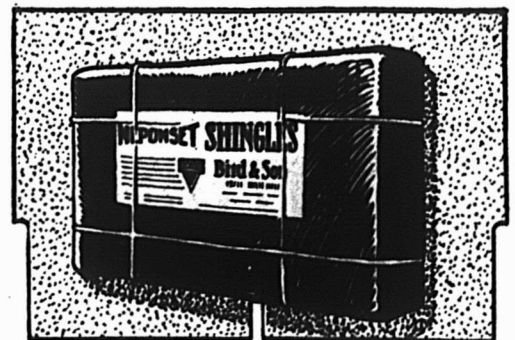
**LES PRODUITS NE-
PONSET.** Feutre Asphalte, papier noir imperméable à construction, papier isolant, ciment élastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc Florian Neponset.

VENDEZ les produits Neponset et assurez-vous des commandes répétées—des clients satisfaits—de bons profits.

BIRD & SON, Limited
HAMILTON, ONTARIO

Usines à Hamilton, Ont., et à Pont Rouge, Qué.

Adresse à Montréal: Bird & Son., Limited, 37, rue St-Antoine,
Montréal, Qué.



l'Universal est la simplicité même

Il alésera des cylindres de

	Prix
No 2—2½ à 3¾ . . .	\$180.00
No 3—3⅛ à 4-9/16 . . .	180.00
No 4—3-11/16 à 5-1/16 . . .	180.00
No 5—2½ à 5-1/16 . . .	270.00

No 1—Ford - Spécial. \$150.00

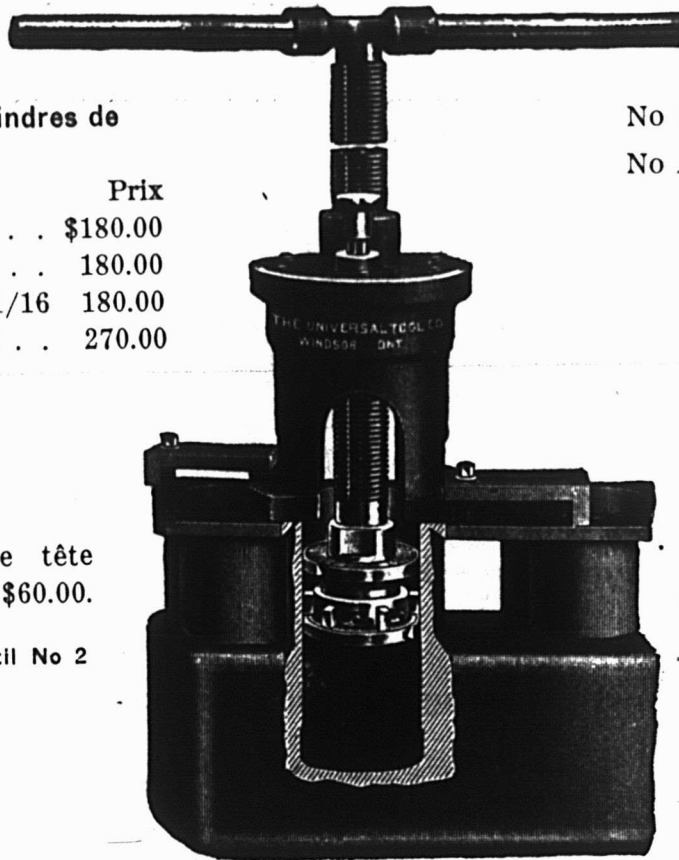
No A1—Dodge " 150.00

Petit accessoire de tête
pour l'outil No 3, \$60.00.

Donne la série de l'outil No 2
et No 3

Petit accessoire de tête
pour l'outil No 4, \$90.00.

Vous donne la série de l'outil
No 2, No 3 et No 4



L'UNIVERSAL Outil pour aléser de nouveau les têtes de cylindres

CONSEIL OPPORTUN

En examinant n'importe quel tas de pièces de rebut, vous y trouverez invariablement des blocs de cylindres qui ont été "mis au rancart" parce que l'on ne connaissait pas l'outil Universal à aléser de nouveau les cylindres.

Avant de "mettre de côté" vos cylindres, étudiez notre méthode scientifique de réparer les cylindres faussés ou usés, puis décidez.

NOUVELLES ENCOURAGEANTES

Nous recevons des commandes pour les Outils Universal à aléser de nouveau les cylindres d'un grand nombre de bonnes maisons d'accessoires du Canada, et nous considérons cela comme la preuve évidente que les acheteurs les plus intelligents prennent en considération la réputation des fabricants des outils Universal à aléser de nouveau les cylindres.

AGISSEZ VITE — C'EST LE BON MOMENT.

Tous les prix f. o. b. Windsor, Ontario.

Donnez votre commande de bonne heure.

Les Windsor Machine and Tool Works ont acheté les droits de brevet et de fabrication des Outils Universal pour le Canada, et toute la correspondance ainsi que les commandes doivent nous être adressées directement.

CATALOGUES ENVOYES GRATIS SUR DEMANDE.

WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - - Ontario.

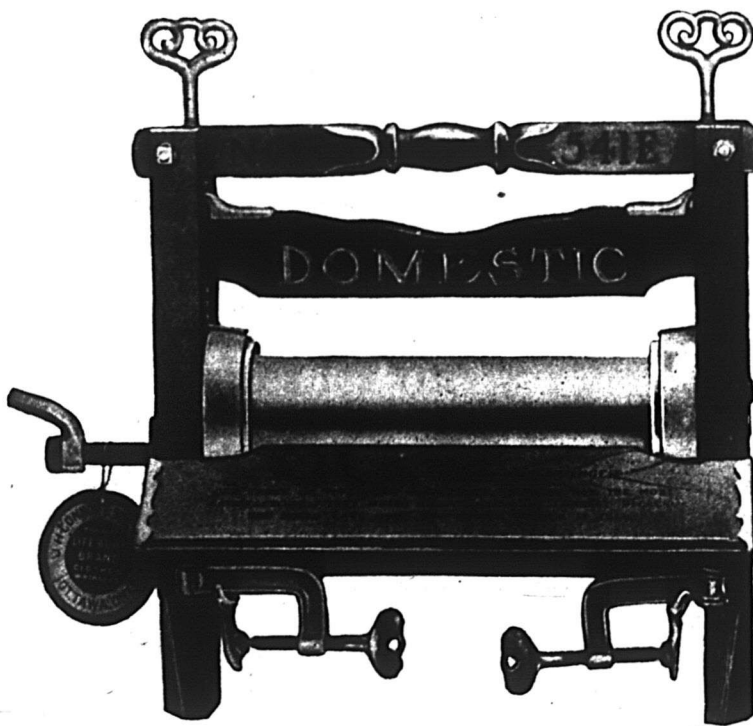
MACHINE A LAVER CONNOR AVEC MOTEUR A BASSE PRESSION



La machine à laver actionnée par l'eau, la plus populaire et la plus satisfaisante sur le marché. Pourquoi ne pas la faire essayer à une cliente quand les autres machines ne lui donnent pas satisfaction?

Domestic 531 E et 541 E

Rouleaux en caoutchouc de la meilleure qualité, garantis pour 5 ans. Même qualité de l'extérieur à l'intérieur. Engrenages cachés. Coussinets à billes. Ressorts elliptiques. Ressorts en spirale.



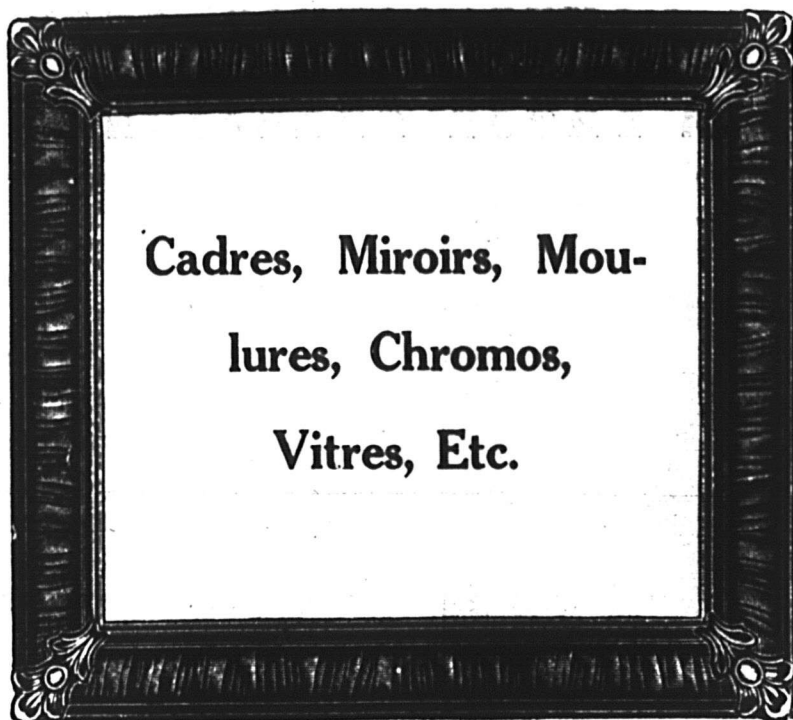
Ecrivez-nous pour avoir les prix de notre ligne complète.

J. H. CONNOR & SON, LIMITED

OTTAWA

CANADA

Maison fondée en 1875.



Aux Marchands de Ferronnerie en Gros

Messieurs:—

Nous nous permettons de vous rappeler que nous sommes les manufacturiers de Miróirs Shocks dits "Montréal", et que nous manufacturons aussi les miroirs simples, plates unies ou biseautés, encadrés ou non encadrés.

Ecrivez-nous et nous vous enverrons nos listes de prix.

A TOUS LES PHOTOGRAPHES

Messieurs:—

Nous nous permettons d'attirer votre attention de nouveau au sujet des cadres que nous manufacturons spécialement pour portraits. Nous avons en mains un assortiment de cadres dorés et circassiens, ovales ou carrés, grandeurs 14 x 20 ou 16 x 20, avec vitres bombées et ordinaires, que nous pouvons vous laisser à des prix défiant toutes compétitions.

A TOUS LES LIBRAIRES

Messieurs:—

Nous avons le plaisir de vous annoncer que nous venons de recevoir de la Suisse un assortiment de chromos religieux et profanes, grandeurs 13 x 17 et 16 x 20. Comme nous n'en avons reçu qu'une quantité limitée, nous vous prions de bien vouloir nous faire parvenir vos commandes immédiatement afin que nous puissions vous donner entière satisfaction.

AUX MARCHANDS GENERAUX

Messieurs:—

Vu l'augmentation sans cesse des matériaux et de la main-d'oeuvre, nous prévoyons une augmentation des prix de nos marchandises d'ici au 1er novembre. Nous vous invitons donc à placer immédiatement vos commandes pour tout ce dont vous avez besoin en fait de cadres, chromos, moulures, vitres.

Pour plus amples renseignements, vous n'avez qu'à nous écrire et nous vous donnerons toutes les informations désirées.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.

Bureaux et salles d'échantillons,
58 et 60 Boulv. St-Laurent, Montréal, Qué.

Manufacture
7 rue Clarke,
Montréal.



La Peinture de Mérite

Si vous avez l'intention d'établir un commerce sans cesse croissant de peintures, vernis, etc., faites en sorte que chaque produit que vous vendez soit à l'abri de tout reproche.

Si vous vendez

La Ligne de "Canada Paint"

"Un fini parfait pour toutes les fins"

vous pouvez donner votre garantie avec chaque vente, car nous coopérons avec vous dans chaque cas.

Permettez-nous de vous envoyer des renseignements complets sur la proposition de la Peinture Canada.

THE
CANADA PAINT CO., Limited

Halifax Montréal Toronto Winnipeg Calgary

Fabricants du fameux blanc de plomb marque "ELEPHANT"



Premier Royal

Un Poêle "RANGE" de luxe en fonte

Les parois du fond sont doublées en fer-blanc et en amiante afin de conserver toute la chaleur.

Un thermomètre pour le fourneau peut être fourni si désiré.

Les briques et grilles Duplex de la boîte à feu sont en fonte très pesante.

Des briques et grilles à bois peuvent être fournis, formant une grande boîte à feu, avec grande porte pour alimenter.

Les garnitures nickelées sont détachables, permettant de nettoyer et polir ce poêle avec facilité.

Thos. Davidson Mfg. Co., Ltd

Toronto Montréal Winnipeg



Ligne de Vélocipèdes

BLUE DEVIL

Ce qu'il y a de plus nouveau en fait de construction et avantages nouveaux: Châssis à ressort, magnifiquement émaillé bleu, avec selle ordinaire en cuir et à ressort; les roues sont étamées et la barre de la poignée est ajustable

Renseignements complémentaires de

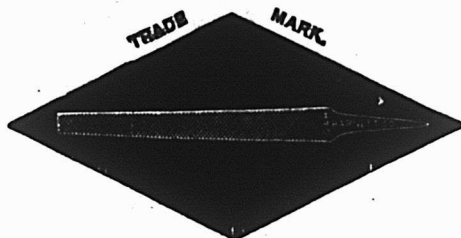
The Gendron Manufacturing Company, Limited
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

Grand Prix Spécial

Atlanta, 1895.

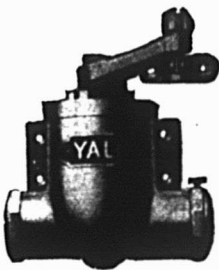
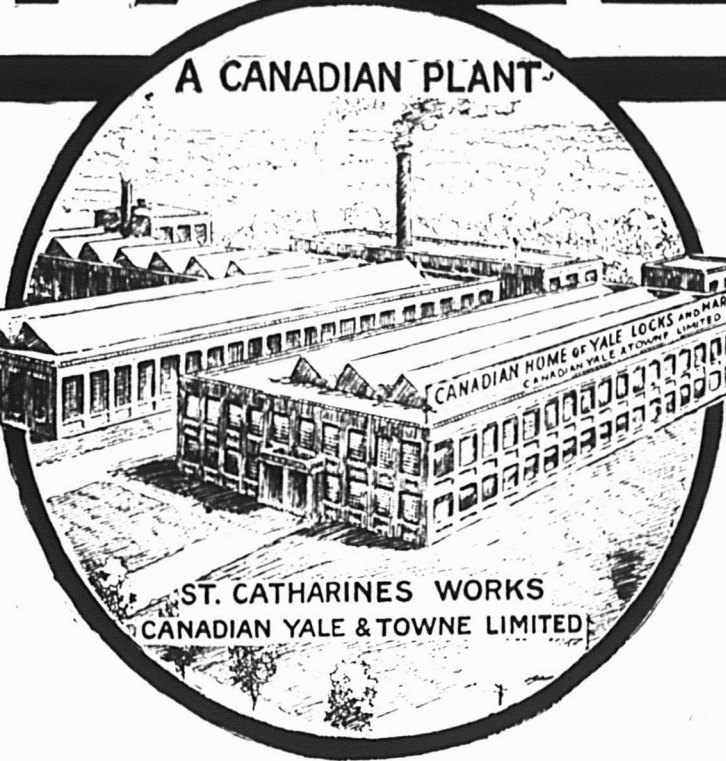
Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

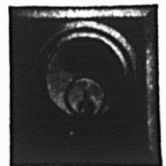
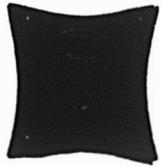
TRADE YALE MARK



Fermeture Yale pour portes



Cadenas Yale



TOUS LES PRODUITS YALE

sortent de la fabrique moderne Yale, où toutes les méthodes de fabrication modernes, de jolis modèles et un système d'inspection sévère font que tous les produits Yale sont des articles appropriés parfaitement à l'usage auquel on les destine.

Le client connaît le genre de service que donnent les cadenas, les verrous, les fermetures de porte et la quincaillerie portant la marque Yale. Il le connaît par son expérience et par la grande campagne de publicité faite par la compagnie Yale qui ne cesse de créer une demande continuelle pour les produits portant la marque Yale.

"LA MARQUE DE FABRIQUE YALE AIDE LA VENTE"

Le fait de vendre des articles ayant un bon renom et annoncés sur une grande échelle apporte au marchand du prestige et des profits.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue complet No 1, nos prix ainsi que tous les renseignements désirés.

CANADIAN YALE AND TOWNE, LIMITED

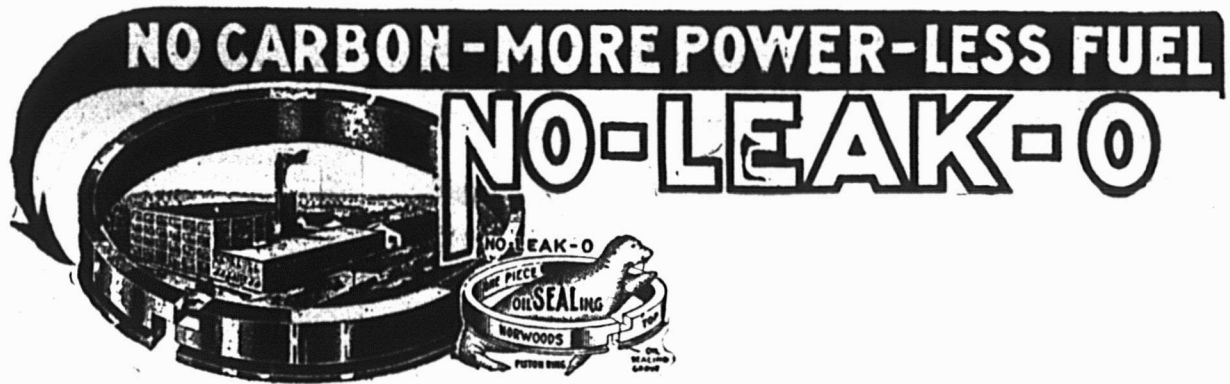
ST. CATHARINES, ONT.



Modèle Dedham



Modèle Utoplan



Les segments de piston "No-Leak-O", 'ne laissant pas passer l'huile' sont sur le marché depuis plus de 7 ans, et ils ont été installés sur plus de 400,000 autos. Ils sont individuellement fondus à même du fer gris résistant à grain serré et préparé d'après une formule spéciale. Ils sont finis avec précision, faciles à installer et garantis donner un service satisfaisant.

Dans l'explosion ou la course motrice, le déchet ou résidu provenant de l'explosion (charbon, huile, dont la vaporisation est difficile) est aspiré dans la chambre aux explosions par l'attraction capillaire. Le résidu est alors vaporisé dans la chambre aux explosions réchauffée, où il explose pour produire l'énergie motrice, ou s'en va par le tuyau de l'échappement et non pas par l'orifice de l'huile, pour nuire au graissage.



Le "No-Leak-O" est le seul segment qui permettra de réduire la consommation de l'huile sans une réduction correspondante de l'énergie motrice. Il n'y a pas d'aspérités qui deviennent chargées de cristallisation qui se brisent et endommagent les parois du cylindre. Ces segments ont tous les avantages de la plupart des segments brevetés sans leurs inconvénients.

La rainure remplie d'huile entre le segment et la paroi du cylindre empêche l'excédent de l'huile d'être aspiré par la force centrifuge ou par le vide. Aucun autre segment ne peut offrir cet avantage.

Pour toutes les marques d'autos et à environ le tiers du prix demandé pour n'importe quel autre segment ne laissant pas passer l'huile.

Faites connaissance avec les

Segments de Piston "No-leak-O" ne laissant pas passer l'huile.

LEWIS BROS., LIMITED

Montréal.

Accessoires pour automobiles.



La Fabrique de Balais de Granby

GRANBY, P. Q.

Nous fabriquons toutes les sortes imaginables de balais. Le matériel qui entre dans la fabrication de tous nos produits représente ce qu'il y a de mieux dans le genre sur le marché.

La matière première dont nous nous servons pour notre fabrication provient des meilleurs champs de blé-d'Inde à balai du monde entier. C'est donc dire que nos balais ne peuvent que donner entière satisfaction à tous les acheteurs de nos produits.

Les diverses lignes que nous fabriquons offrent un choix pouvant répondre aux demandes et à tous les besoins de l'acheteur.

Notre outillage est très moderne et nous n'employons que des ouvriers experts qui travaillent sous la surveillance immédiate de MM. Petit dont la réputation n'est plus à faire comme fabricants de bons balais.

Nous fabriquons également des balais pour enfants et des petits balais (époussettes.)

Une commande d'essai vous convaincra que nos produits peuvent vous donner entière satisfaction ainsi qu'à toute votre clientèle.

Pour plus de renseignements sur nos diverses lignes, adressez-vous à la

**FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY,
GRANBY, P.Q.**

QUINCAILLERIE

DE TABLETTES

PESANTE

DE SPORT



Gros Assortiment Varié

SERVICE RAPIDE

Les plus bas prix du marché

Correspondance en français

FROTHINGHAM & WORKMAN

Limited

MONTREAL

LES Pneus Partridge



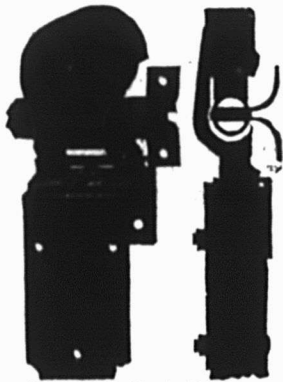
Sont à l'épreuve de toute Charge

Manufactures Par *The F.E. Partridge Rubber Company, Limited, Guelph, Ont*

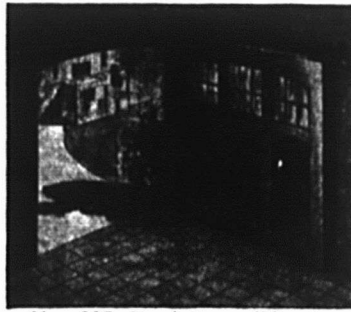
Représentants pour la Province de Québec,
LAMONTAGNE LIMITÉE, - MONTRÉAL,

L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

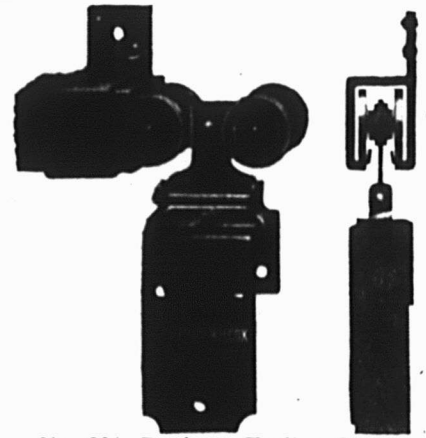
LAMONTAGNE Limitée, MONTREAL



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



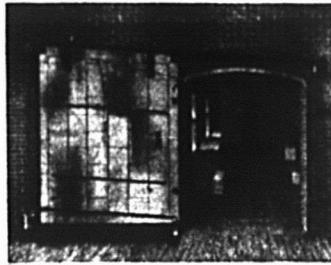
No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



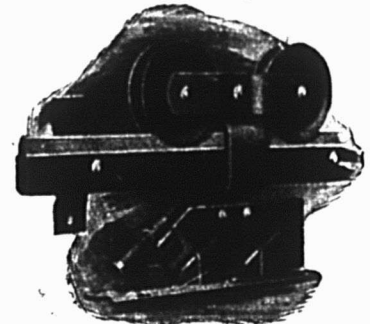
No. 321. Roulette Trolley Cham-
pion, sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



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



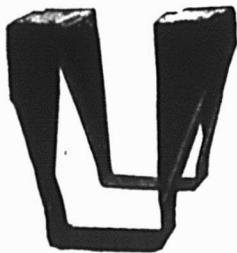
No. 11. Support-trolley de porte
de maison, silencieux et d'un
roulement facile

Nous enverrons avec plaisir
notre catalogue (160 pages) com-
plet à qui nous en fera la demande.
Ecrivez-nous pour prix sur tout
ce qui peut vous intéresser, à
notre

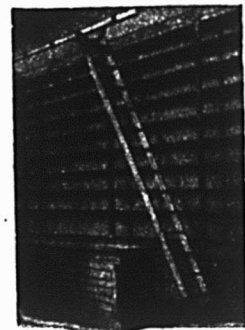
Bureau de Montréal

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

290 rue St-Paul Ouest



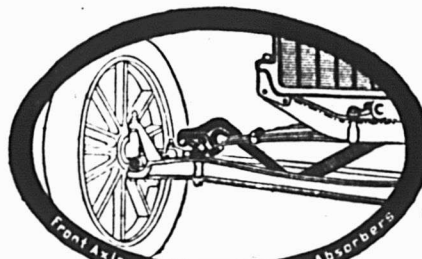
Support double pour solives



Echelle de magasins. Tous
genres



Meules à Monture Tubulaire



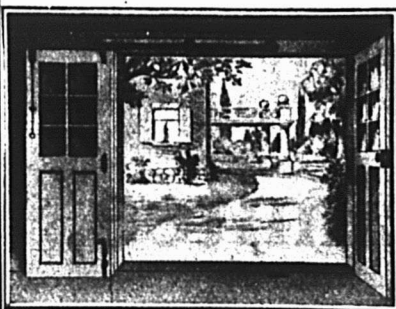
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux
aux Fords les mauvais chemins



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.



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

1864

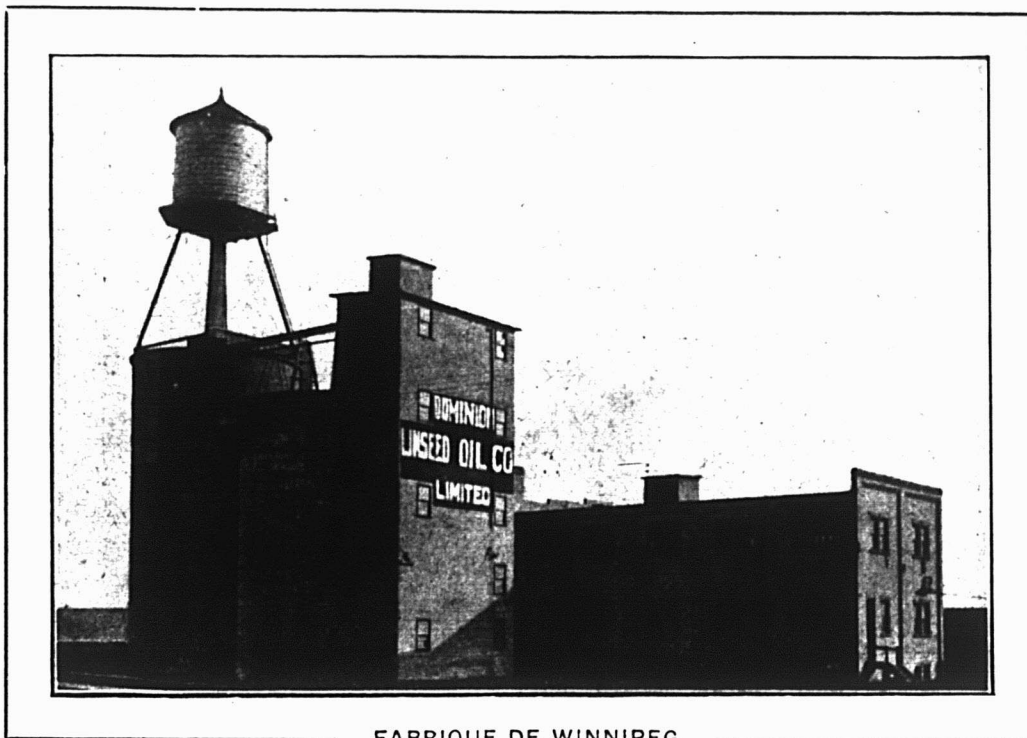
1919

DEPUIS CINQUANTE-CINQ ANS RECONNUE

comme le

PROTOTYPE DE LA QUALITE

“L’HUILE dont votre GRAND-PERE se SERVAIT”



FABRIQUE DE WINNIPEG

Livingston Brand

LA MEILLEURE—LA PLUS DIGNE DE CONFIANCE
TOUJOURS GARANTIE

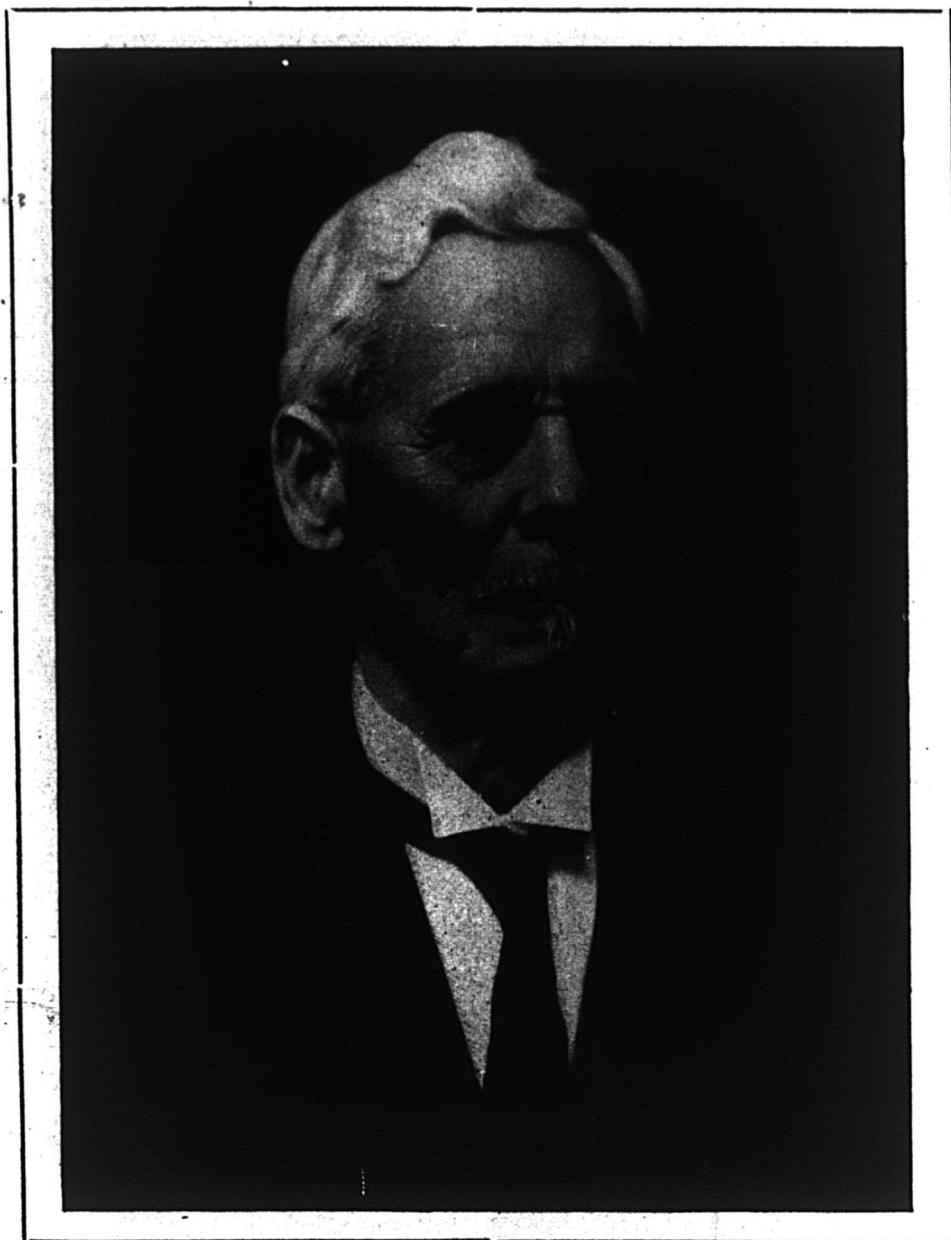
THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG



JAMES LIVINGSTON

PRESIDENT

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

THE DOMINION LINSEED OIL CO., LIMITED.

MANUFACTURERS OF

PURE LINSEED OIL, OIL CAKE & MEAL.

Bureau du Président

BADEN, August 23rd 1919
ONTARIO

Au commerce :-

Cinquante-cinq ans ce n'est peut-être pas une période bien longue si l'on jette un regard en arrière sur le passé, mais, au cours de ces années qui ont marqué la carrière d'un homme ou d'une institution commerciale canadienne, le Canada d'une petite colonie qu'il était est devenu une nation.

En 1864, trois ans avant la Confédération, la première fabrique "Livingston" était établie à Baden. Cette fabrique fut établie sur des principes d'affaires auxquels on n'a cessé d'adhérer au cours des dernières 55 années. Le développement matériel peut ne pas être toujours le meilleur signe de la grandeur, mais c'est la preuve tangible de beaucoup de choses. Nous croyons que le développement de notre industrie, depuis son humble début au renom dont elle jouit aujourd'hui dans tout le Dominion, renom qui s'étend même à plusieurs pays étrangers, peut être attribué en grande partie à la politique d'affaires loyale inaugurée à Baden il y a 55 ans pour la production d'un produit de qualité digne de nos plus grands idéals.

Nos fabriques à Baden, Ont., à Montréal, Qué., la nouvelle fabrique de St-Boniface et notre bureau des ventes de Toronto sont tous désireux de continuer à faire affaires avec nos anciens et nos nouveaux clients sur la base équitable et loyale qui a toujours été le trait caractéristique de notre compagnie.

Nous profitons de cette occasion pour exprimer à nos nombreux clients l'appréciation de leur clientèle et de leur patronage, et en même temps les assurer que nous allons continuer à mettre en pratique nos principes d'affaires afin de mériter la continuation de l'amitié et de l'encouragement de tous clients, anciens comme nouveaux.

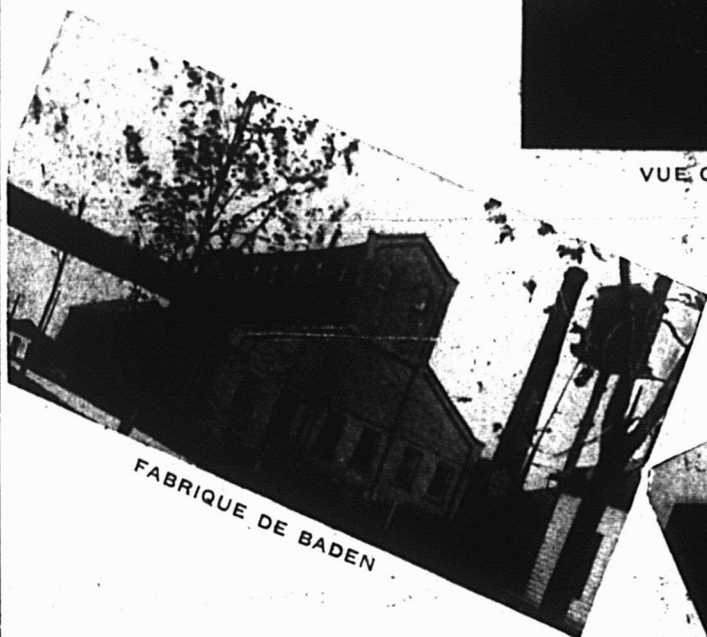
Votre tout dévoué,

James Livingston
President.

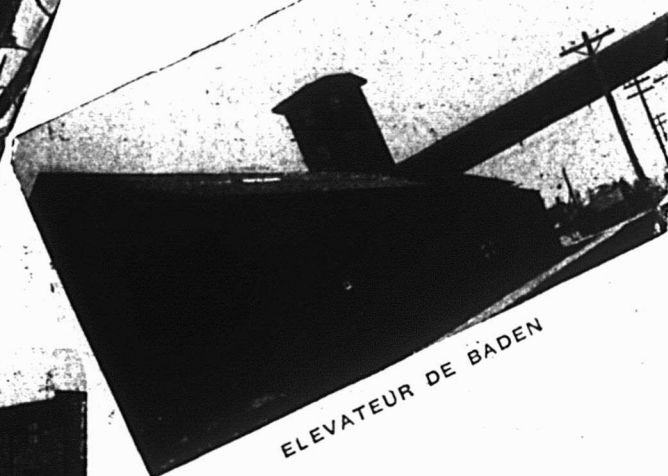
1864 - 1919



VUE GENERALE DE LA FABRIQUE DE BADEN



FABRIQUE DE BADEN



ELEVATEUR DE BADEN



FABRIQUE DE MONTREAL



RAFFINERIE ET ELEVATEUR DE MONTREAL

Toute l'organisation de notre compagnie est mise à contribution pour la fabrication de chaque gallon d'huile de graine de lin que nous fabriquons.

NOTRE BUT DEPUIS QUE NOUS SOMMES EN AFFAIRES A ETE DE DONNER LA
QUALITE

NOUS GARANTISSONS QUE CE PRINCIPE SERA TOUJOURS SUIVI.

Il n'y a rien pour surpasser l'article de la meilleure qualité.

THE DOMINION LINSEED OIL COMPANY, LIMITED

BADEN

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG



Tous veulent avoir

Les Pinceaux à Peinture

TRADE
SIMMS
 SET IN RUBBER
 MARK

Pourquoi? Parce qu'ils sont les "MEILLEURS PINCEAUX" et cela depuis 54 ans.

Parce que le nom "SIMMS" sur un pinceau veut dire un pinceau qui fera parfaitement le travail—que ce soit un beau gros pinceau choisi par un maître-peintre ou un pinceau à bon marché, acheté par la femme qui veut vernir une chaise.

LES PINCEAUX A PEINTURE DE SIMMS vous permettent d'étaler toutes les formes, toutes les dimensions ainsi que tous les modèles pour n'importe quel ouvrage de peinture et de vernissage.

Examinez votre stock de pinceaux et envoyez-nous votre commande d'assortiment de PINCEAUX SIMMS FIXES DANS LE CAOUTCHOUC.

Avez-vous notre nouveau catalogue ?

T. S. SIMMS & COMPANY, LIMITED

FABRICANTS DES MEILLEURS PINCEAUX DEPUIS 54 ANS.

Bureau et Fabrique:
 ST. JOHN, N.B.

Succursales de Montréal: 298 rue Notre-Dame ouest
 Aussi à Toronto et London.

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.

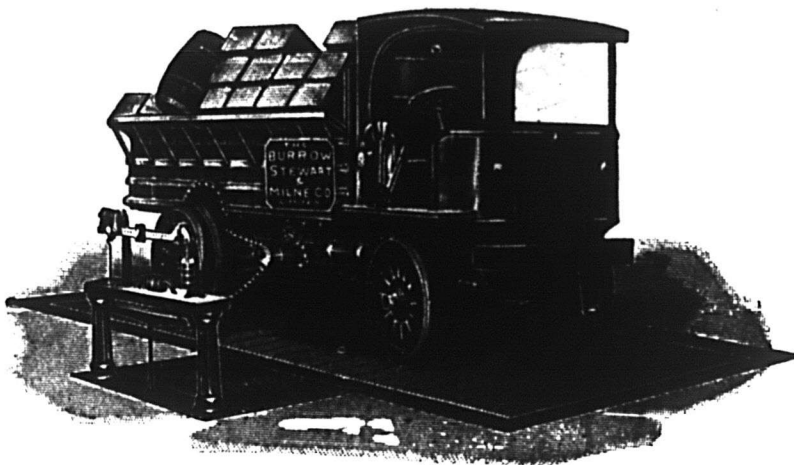
Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale**.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de $\frac{1}{4}$ 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'entrepot
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer
Balances-basculé et balance-trémie pour élévateur à grain.

Balances-voiture.
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.

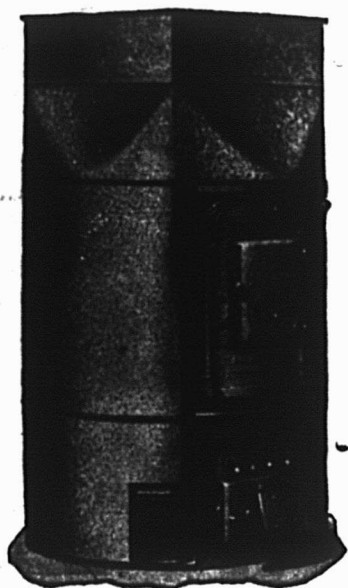
BUREAUX-SUCCURSALES ET ENTREPOTS

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.

Voici la Fournaise Hecla SANS TUYAU qui augmentera vos ventes — accroîtra votre commerce



Encore une fois, Clare Bros. sont les premiers à mettre sur le marché une innovation — cette fois-ci il s'agit d'une fournaise.

La Fournaise "Hecla" sans tuyau est une fournaise offrant tous les avantages de la "Hecla" — mais modifiée pour répondre au besoin d'une installation de chauffage sans tuyaux. Les caractéristiques brevetées: plat à eau circulaire — boîte à feu en acier cannelée — joints fondus à même à l'épreuve de la poussière et du gaz — qui ont fait de l'"Hecla" la fournaise qui se vend le plus au Canada — ont toutes été incorporées dans la fournaise sans tuyau.

Et elle CHAUFFERA les bâtisses. Le principe sur lequel tout le chauffage sans tuyau est basé est appliqué d'une façon si scientifique dans la Hecla sans



tuyau que tout l'édifice devient confortable et chauffé uniformément. Et la température dans toutes les pièces est uniforme. Le volume de l'air froid et chaud est proportionné avec tant de soin qu'il est impossible d'avoir une pièce trop chaude.

UNE SUPERBE PROPOSITION

L'"Hecla" sans tuyau sera accueillie avec faveur par votre clientèle ordinaire. Et elle est très facile à installer. Aucun tuyau à faire, à l'exception du tuyau de la fumée — pas de coudes à couper, rien qu'un registre — elle est complète en elle-même. Vous n'avez pas besoin de plusieurs ouvriers pour installer une fournaise "Hecla" sans tuyaux. Et elle offre un bien plus gros marché pour vous. Les maisons sans tuyaux de fournaise installeront une fournaise sans tuyau. C'est la fournaise idéale pour les églises, les écoles ayant une seule classe, les salles, etc. Elle établira la circulation nécessaire, si nécessaire à la santé et que ne donne pas le chauffage à la vapeur ou à l'eau chaude. Elle servira également d'auxiliaire le printemps et l'automne, lorsque l'on n'a besoin que d'une chaleur temporaire. Les maisons avec cave où il n'y a pas de place pour les tuyaux n'hésiteront pas à acheter une fournaise sans tuyau.

Une fournaise Hecla sans tuyau vous donnera un marché beaucoup plus considérable que celui que vous avez actuellement.

Demandez plus de renseignements au sujet de cette fournaise perfectionnée. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre catalogue. Nous avons encore quelques territoires d'ouverts pour des agents. Demandez nos conditions pour avoir votre territoire.

Nous avons actuellement une brochure très complète décrivant la Fournaise Hecla sans tuyau. Demandez-en un lot et distribuez-la parmi vos acheteurs en perspective.

Clare Bros. & Co.,

LIMITED

PRESTON - - - - Ontario

CLARE BROS., WESTERN LIMITED

Winnipeg, Saskatoon, Calgary

RACE HUNT & GIDDY

Edmonton

QUALITE

ECONOMIE



Pour qu'un com-
merce de poêles soit
profitable, il faut
vendre une ligne
donnant la plus en-
tière satisfaction à
la clientèle.



POUR ATTIRER LES CLIENTS PRENEZ EN STOCK LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER

Les ménagères aiment ces poêles parce qu'ils répondent à leurs besoins. Malgré le prix élevé de la matière première nous pouvons quand même offrir au commerce les meilleurs poêles aux plus bas prix. La qualité et l'économie sont les caractéristiques des poêles "SOUVENIR". Il suffit de les comparer aux autres pour voir leur supériorité.

Pour garder vos clients et vous en faire de nouveaux, faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. Nos poêles feront le reste.

No	Ronds	Fourneau	Boîte à feu pour le charbon	Boîte à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	\$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

"75 années de succès dans la fabrication"

HAMILTON, ONTARIO

Siège social et usines:
Hamilton, Ont.
Maison fondée en 1843.

Entrepôts et bureaux à Winnipeg:
134½ Higgins Ave.

A Montréal:
167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:
Charles Rankow, Durban,
Afrique-Sud: Webb Bros.,
Georgetown, Demarara,
Guyane Anglaise: Edward
Le Bas, 64-68 Broad St.,
New-York: Dock House,
Billiter St., Londres, E.C. 3
Angleterre.

Adresse par câble: "Hastco", Code Western Union
Telegraphe et Code A. B. C. 5me édition.

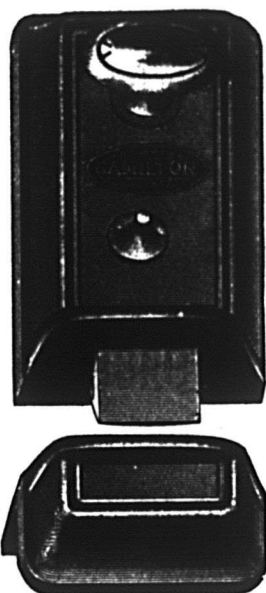
La Construction est Active Partout

Profitez-vous de la demande qu'elle suscite? Il y a de gros PROFITS à faire dans la vente des articles de quincaillerie, depuis les SERRURES jusqu'aux ACCESSOIRES GENERAUX pour entrepreneurs.

Ayez toujours un assortiment *complet* afin de répondre à la demande de vos clients. Vendez-leur des articles de *qualité reconnue* et ils reviendront chez vous.

Faites venir notre catalogue, si vous n'avez pas encore reçu la visite de notre voyageur.

**TOUS NOS ARTICLES DE QUINCAILLERIE
SONT GARANTIS DE LA MEILLEURE QUALITE**



Voici un verrou de nuit de haute qualité et nous l'avons dans toutes les dimensions.

\$14.00 la douzaine net.

Ecrivez ou téléphonez-nous IMMEDIATEMENT si vous ne vou-

lez pas perdre de ventes. Lorsque vous avez besoin de Serrures



et de Quincaillerie d'entrepreneurs, *Adressez-vous à*

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCESSEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED

"75 années de succès dans la fabrication"

HAMILTON, ONTARIO

Entrepôts et bureaux:

167 rue McGill,
Montréal.

134½ avenue Higgins,
Winnipeg.

AVIS SPECIAL

A tous les marchands et à tous les gens se servant de câbles ou de cordages:
Un cordage qui ne pourrait pas, ne s'étire pas, à l'épreuve de l'eau et plus fort
que les autres cordages de sa dimension se vend facilement et est plus profi-
table pour le marchand et celui qui s'en sert, n'est-ce pas?
Et avec cela, s'il se vend meilleur marché que les autres cordages d'égale force,
il est encore plus avantageux, n'est-ce pas?

Ce Cordage se vend à vue

Nous sommes les seuls fabricants de tels cordages



(Brevet demandé).

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

AERO MANUFACTURING CO., LIMITED

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

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

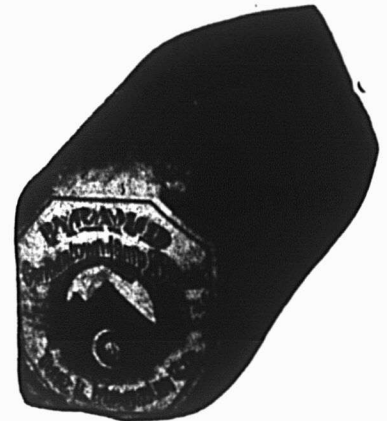
THE L. MARTIN CO.

Ce cachet sur chaque
paquet



1849 - 1919

est votre garantie



POURQUOI ACHETER UNE "MARQUE PRESQU'AUSSI 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-dix ans d'expérience, nous avons appris quelques choses au sujet du commerce des noirs, qui peuvent vous intéresser.

Notre réputation de soixante-dix ans, qui supporte chaque paquet, contribuera à vos succès.

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

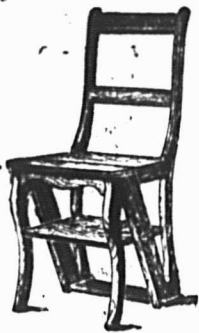
WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
1206, Immeuble McArthur

Spécialités de quincaillerie qui vous assurent une clientèle

Articles Recommandés à Prix Raisonables



Échabaux "Dominion" et "Gardner" — bancs se repliant pour cuvettes — planches à repasser — séchoirs à linge — séchoirs à rideaux — cadres pour faire des courtépintes — Séchoirs en broche — foreuses pour trous de poteaux.

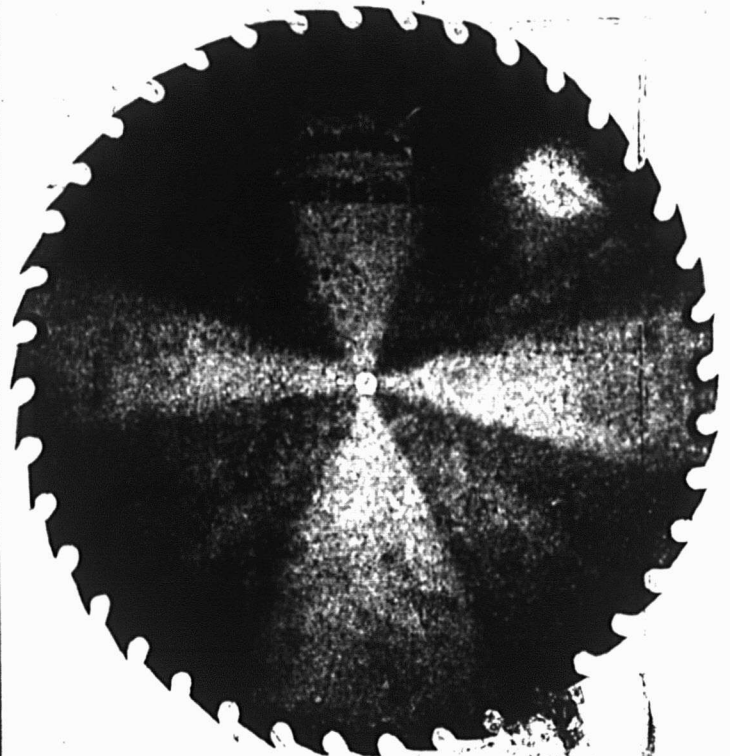


Cercles d'attache en fer malléable pour silos, réservoirs ou fours. Le plus grand choix de dimensions et de modèles au Canada.

Nous apportons une prompt attention aux demandes de renseignements ainsi qu'aux commandes.

Otterville Mfg. Co. Limited

OTTERVILLE, ONT.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.

Réparations générales sur Scies, telles que : Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides. Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.

Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.

Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS

LEVIS, QUE.

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

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

PEINTURE

RAMSAY'S

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

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

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

CORONA

C'est la première machine à écrire pliante qui ait été construite. Elle ne pèse que 9 lbs. avec étui.

Elle était la plume de la Grande Armée sur les théâtres de la Grande Guerre.

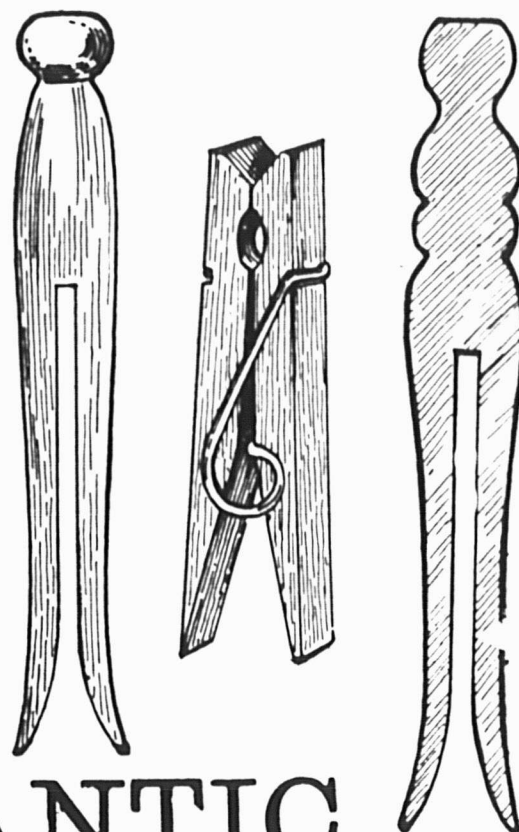
Wm. M. Hall & Compagnie

Distributeurs

221, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, CANADA.

Téléphones, Main 211 et 212.



LA MEGANTIC

RESTE SUR LA CORDE—

Non pas sur la Tablette du Marchand

Chaque ménagère est une acheteuse en perspective de la Mégantic. De fait, la demande existe actuellement. La ménagère tient à avoir les Epingles à linge Mégantic parce qu'elles restent sur la corde; elles sont faites du meilleur bois et remarquablement exemptes de fentes et rugosités, qui endommagent tant le linge.

Les Balais Mégantic ne perdent pas leurs branches — elles restent à même le balai, ce qui assure une durée exceptionnelle. Ces balais se vendent facilement et donnent un joli profit.

Nous fabriquons également des boîtes à fromage et des fonds de chaises en placage.

AGENTS: Boivin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St-Jean, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax.

Megantic Broom Mfg. Co., Ltd.

Manufacturiers de balais, épingles à linge, etc.

MEGANTIC, QUE.

Poêle en acier

Record Olympic



Nous avons la ligne la plus complète de poêles, ranges et fournaies. Si vous avez différé de tenir cette ligne, écrivez-nous immédiatement. Nous aimerions à vous donner des renseignements sur ces poêles ainsi que sur notre service. C'est un sujet qui vous intéressera. Avez-vous reçu un catalogue?

Un essai a nos frais

Donnez une commande d'essai pour un Range d'acier Olympic; faites-lui subir l'épreuve la plus complète et la plus dure que vous connaissez. Lorsque vous aurez fait cela, vous constaterez que ce poêle est hors concours avec les autres — si non, renvoyez-le-nous à nos frais.

Le Record Olympic est une source de satisfaction et pour le marchand et pour le client. Chaque vente et chaque essai augmentent la confiance de vos clients en votre jugement.

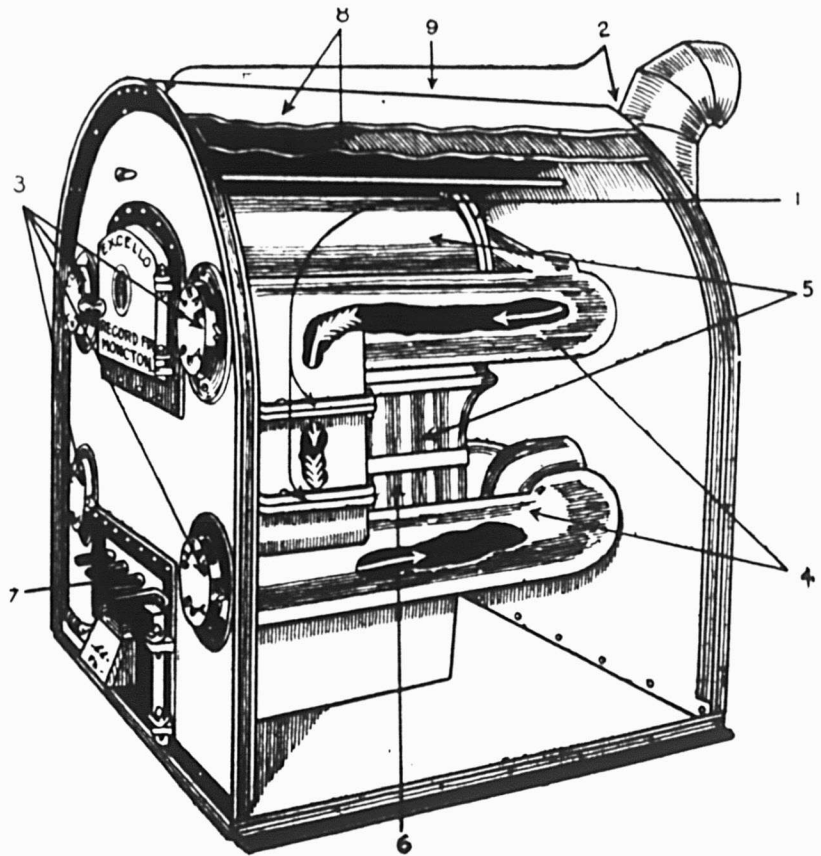
The Record Foundry & Machine Company, Ltd.

MONCTON, N. B.

Distributeurs pour l'Ouest: R. R. Kinread, 286 Bannatyne Ave., Winnipeg; F. R. Murry Co., Ltd., Vancouver, C.A.

RECORD EXCELLO

Fournaise à air chaud



- 1—Bourrures de joints en feuille d'amiante.
- 2—Exclusivités de construction.
- 3—Conduites et chapeaux de nettoyage.
- 4—Conduite pour prise d'air du bas.
- 5—Passage du feu.
- 6—Boîte à feu ou foyer.
- 7—Grilles à rouleaux triangulaires.
- 8—Enveloppe double.
- 9—Modèle à construction basse.

Avantages qui font faire des Ventes

(1) Les bourrures d'amiante sont boulonnées entre deux disques de fer, rendant les joints à l'épreuve des gaz et de la poussière. (2) Simplicité de la construction — l'enveloppe se soulève du bas mettant à la vue l'intérieur pour le nettoyage ou les réparations. (3) Les chapeaux de nettoyage donnent accès aux conduites. (4) Prise d'air parfaite dans le bas: conserve plus longtemps les produits de la combustion. (5) Longue boîte à feu, avec parois perpendiculaires au-dessus du cendrier — prévient l'accumulation des cendres. (7) Grille à rouleaux sans commande ni cadre. (8) Enveloppe double en fer-blanc et en tôle galvanisée avec espace d'un pouce pour l'air. (9) Construction basse — seulement 40" du haut au bas — Ecrivez pour avoir notre livre traitant des fournaises.

THE RECORD FOUNDRY & MACHINE COMPANY, LIMITED
MONCTON, N. B.

Distributeurs pour l'Ouest :

R. R. Kinread, 286 Bannatyne Ave., Winnipeg : F. R. Murray Co., Ltd., Vancouver, B. C.

Qualité



Valeur

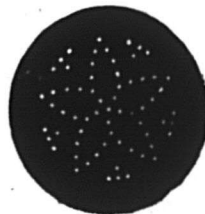
Quand les Profits Comptent

(LES SIEGES DE CHAISE EN PLACAGE A L'EPREUVE DE L'EAU SONT AU PREMIER RANG)

Les profits sont "absolument essentiels" au marchand. Ils sont calculés différemment sur nombre de lignes. La ligne qui est vraiment profitable est une source continue de revenus par l'argent qu'elle rapporte, la clientèle qu'elle donne et celle qu'elle conserve.

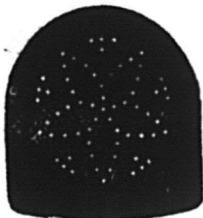
Il n'y a pas de meilleure ligne que vous pouvez tenir que ces SIEGES DE CHAISES PERFORES A TROIS DOUBLES DE PLACAGE. Le soin et l'attention extraordinaires que nous apportons à leur fabrication se traduisent par un plus grand nombre de ventes pour les marchands.

Les coins de nos sièges sont arrondis; les bords sont polis et passés au papier sablé et ils sont finis par une couche de véritable vernis à banc d'église.



ROND

Nous illustrons ici 5 modèles réguliers de sièges de chaise en placage. Nos sièges sont bien collés, superbement faits et perforés avec soin.

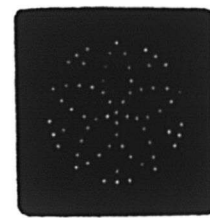


CROWN DINING

Tous nos

sièges sont à présent

collés avec la meilleure



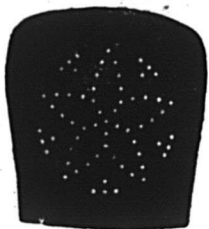
CARRE

colle à l'épreuve de l'eau, ce qui

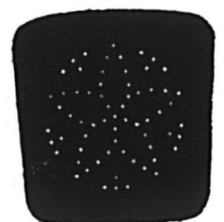
est un avantage additionnel offert par

notre ligne, vu qu'ils ne peuvent se décoller, même

s'ils sont exposés au mauvais temps.



BALL TOP



LOCAL

Faits dans les dimensions suivantes: 10 pouces, 11 pouces, 12 pouces, 13 pouces, 14 pouces, 15 pouces, 16 pouces, 17 pouces, 18 pouces, 20 pouces carrés. Ces mesures sont pour la largeur, non pour la longueur.

Vos clients seront très satisfaits de ces sièges de chaise en placage. Les profits sont extrêmement libéraux. Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir notre liste de prix. Nous garantissons une livraison immédiate de toutes nos lignes et de tous nos modèles.

LIVRAISON RAPIDE — TERRITOIRE EXCLUSIF A DES MARCHANDS ACTIFS.

CANADIAN VENEERING COMPANY, Inc.

ACTON VALE, QUEBEC, CANADA.

"Faites venir nos échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque."

Crampons de Sûreté pour le tour "Vulcan" de Williams

Forgés au Marteau-Pilon

EN STOCK :

A bout droit et courbé 1 ou 2 vis, 16 dimensions. Capacité 3/8 à 6 pouces.
Demandez notre brochure traitant des outils de machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 rue Richards - - - Brooklyn, N. Y.

Représentants Canadiens
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
Montréal et Québec



LES MEILLEURES FOREUSES A TORSION

MORROW

Canada,
Ingersoll,

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



Les foreuses Morrow sont garanties sous tous rapports et elles perceront plus de trous avec moins d'affûtage.

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

Usine à Ingersoll, Canada.

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

Alex. McArthur & Co., Ltd

Maison fondée en 1879

83 RUE MCGILL, MONTREAL, Qué.

AU COMMERCE

Nous coopérons avec vous dans l'approvisionnement de vos clients.

Nous travaillons avec vous pour donner satisfaction à votre clientèle. Nos intérêts sont mutuels.

Vous ne pouvez commettre d'erreur en spécifiant notre Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND" ou n'importe quelle ligne de PAPIER DE CONSTRUCTION faite à nos usines.

Ecrivez-nous pour avoir tous les renseignements désirés.

Il se Vend à Vue!

Le Tranche-Aliments
"HOME 65"

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

Superbement
fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

MAXWELLS LIMITED

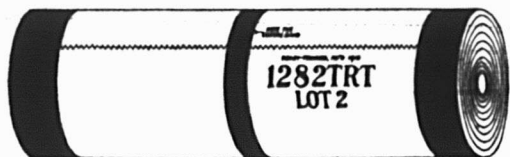
St. Marys, Ontario

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX
COULEURS NOUVELLES
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX
FINIS NOUVEAUX

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

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



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

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre 310, édifice
Mappin & Webb, 10 rue Victoria.



Faites payer votre loyer par vos
étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journallement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général \$27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Épicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Épicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Épiceries \$38.50

La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Épiceries \$23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET, Cincinnati, Ohio, U.S.A.

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

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

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

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

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

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

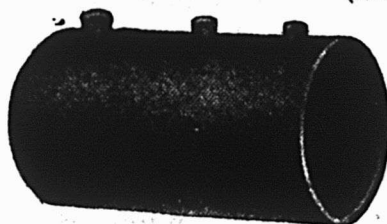
OTTAWA, CANADA

Téléphone QUEEN'S 859
" " 189

RESERVOIRS A GAZOLINE

RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES
Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires appropriés)



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

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.

Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)

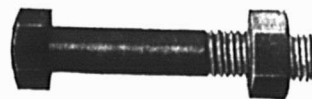
Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

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



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

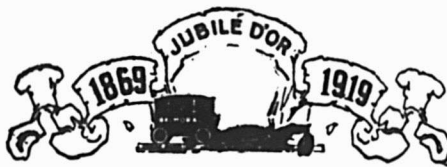
LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

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

A l'occasion de son Jubilé d'Or, la maison Lamontagne Limitée remercie sa nombreuse clientèle pour l'encouragement qu'elle lui a prodigué pendant cinquante ans.

1869



1919

50ième ANNIVERSAIRE

C'EST un agréable devoir de vous annoncer que la présente année est la cinquantième de l'existence de la maison en affaires, et durant cette longue période, elle a été avec succès sous le contrôle direct de ses fondateurs, dont les efforts ont toujours été dirigés avec les progrès et l'avancement de l'industrie, nous devons à leur zèle la position distinguée que la firme occupe aujourd'hui dans le commerce.

En vous faisant connaître le résultat du succès obtenu dans notre longue carrière d'affaires, nous vous remercions en même temps pour la part que vous avez prise à son développement, et nous vous assurons que nos efforts ne seront pas ralentis dans votre intérêt pour l'avenir.

LAMONTAGNE LIMITEE

MONTREAL

QUEBEC

WINNIPEG

S. D. JOUBERT, Président
J. A. BACON, Vice-Président P. E. JOUBERT, Directeur-Gérant
E. H. JOUBERT, Surintendant O. M. BAILLARGEON, Sec.-Trésorier
J. A. PEPIN, Chef-Comptable

K

Les Machines Kribs Diffèrent Des Autres

K

Leur dessin est l'oeuvre d'hommes ayant une longue expérience dans cette industrie. Le bois qui entre dans leur fabrication est choisi avec le plus grand soin. Les cuves ne rétréciront pas, ne craqueront pas ni ne se dérangeront. Les garnitures sont superbement polies et solidement fixées. Les engrenages sont bien découpés et ne glisseront pas. Des appareils de sûreté protègent la personne qui les conduit contre tout accident. Leur marche est facile et leur travail parfait. Si vous ne vendez pas nos machines, vous vous privez d'une excellente source de PROFITS. Ecrivez-nous pour avoir plus de renseignements à ce sujet.

Modèles actionnés à la main,
par l'eau,
avec moteur à gazoline,
ou à l'électricité.

WILLIAM A. KRIBS, HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de toutes sortes pour la
manutention des marchandises.

K**K**



CLOTURE FROST AU PREMIER RANG

L'ORGANISATION FROST

DANS chaque district rural, il y a un vendeur de quincaillerie qui passe pour le marchand le plus entreprenant et le plus digne de confiance. Les clients disent qu'ils "s'entendent mieux" avec lui. Il ne vend que les meilleurs articles — des articles qui édifient une clientèle. Vous constaterez que ces vendeurs de quincaillerie sont des hommes FROST, ou qu'ils deviennent des hommes FROST.

LA CLOTURE FROST édifie une clientèle. D'abord elle multiplie les ventes. Ensuite elle multiplie les commandes répétées. Les commandes répétées sont le signe évident que le vendeur de quincaillerie conserve son emprise sur le commerce de quincaillerie de sa localité. Les commandes répétées amènent un plus grand nombre de nouveaux clients.

LES VENDEURS aiment à vendre la CLOTURE FROST parce qu'elle les aide à la vendre. Lorsqu'ils vendent la CLOTURE FROST, ils savent qu'aucun client mécontent ne reviendra pour se plaindre que des fils sont brisés, que des attaches manquent ou que la galvanisation est défectueuse. C'est une vente qui donne entière satisfaction. A la longue, seul l'article qui se vend tout seul survit, parce que sa valeur doit être prouvée par l'article lui-même et non par ce qu'en dit le vendeur.

L'ATTACHE SOLIDE FROST est l'attache de confiance. Etes-vous un vendeur FROST ?

FROST STEEL and WIRE CO., Limited

HAMILTON

Le pourquoi des hauts prix des produits alimentaires

Causerie faite à l'Association de Publicité de Montréal, le 29 août 1919, par M. Joseph Laporte.

Lorsque j'ai accepté l'invitation de M. Munroe de vous adresser la parole aujourd'hui on m'a demandé de parler de la situation des vivres. Après avoir sérieusement pensé à cette question j'ai conclu que je pourrais vous intéresser davantage si je traitais d'un sujet composite. J'ai donc divisé ma causerie en trois parties.

1. L'annonce augmente-t-elle le prix de l'article annoncé?

2. La méthode de distribution actuelle des produits alimentaires, par l'intermédiaire du grossiste et du détaillant, augmente-t-elle le coût des marchandises?

3. Jusqu'à quel point l'offre et la demande sont-elles responsables des hauts prix?

Depuis quelques années, nous avons vu des hausses considérables dans le prix des articles de luxe et de nécessité. Nombre de personnes qui ont tenté de trouver la raison de ces hausses ont fini par se convaincre que les méthodes actuelles de distribution étaient le principal facteur responsable de l'augmentation des prix.

La critique semble tendre à la conclusion que si les prix sont élevés, c'est parce qu'il y a trop d'intermédiaires; c'est par suite de l'abus des méthodes intensives de vente, et du gaspillage d'argent consacré chaque année à la publicité générale ou locale.

Etudions d'abord l'accusation portée contre la publicité. Le principe de "faire l'article" à 20,000 personnes par voie d'imprimés est exactement le même que de le faire par sollicitation personnelle. Comme l'annonce n'est qu'une des formes de vente intensive, son effet sur le prix de vente d'un article doit être le même que la sollicitation personnelle. Nous devons donc considérer la publicité comme moyen de vente intensive et discuter l'accusation portée contre elle avec la certitude que ce qui s'applique dans son cas s'applique également à toutes les méthodes de vente.

On pose souvent la question: "Qui paie pour l'annonce?" Dans le but de découvrir si possible la raison de la hausse des prix. Ceux qui se posent cette question croient que les frais de l'annonce sont, en fin de compte, payés par le consommateur. Si cela était vrai, l'accusation portée contre l'annonce serait formidable. Etudions-en le bien fondé.

Prenons comme exemple le cas de l'annonce d'un fabricant. Le consommateur voit les pages d'annonces dans les journaux, les grandes affiches, les cartés-réclame des tramways, les enseignes lumineuses, etc., et immédiatement il en conclut que la farine du Lac des Bois, le blé concassé, le maïs floconné de Kellogg, le thé Salada, etc., coûtent si

cher parce qu'il a fallu dépenser des sommes énormes pour les annoncer. Voyons maintenant l'effet réel qu'a l'annonce sur le coût de la production et le prix de la vente de ces articles.

La vente intensive, qu'elle soit faite par l'annonce ou par n'importe quelle autre méthode, augmente la production. Or une augmentation de la production permet des achats plus considérables de matière première, d'où économie de prix. Une production plus considérable permet également l'usage d'appareils économisant la main-d'oeuvre et l'emploi d'hommes d'une plus haute compétence — d'où économie dans le coût de production. Et, pour nous résumer, l'augmentation de la production diminue le coût de fabrication de chaque article et même dans le cas où on aurait atteint le maximum de production possible et où il serait impossible d'en baisser le coût de distribution de l'article ainsi produit.

Comme exemple, supposons qu'un fabricant ayant un capital de \$20,000, puisse sans publicité, faire \$50,000, de ventes et qu'avec quelques centaines de dollars de publicité, il puisse porter ses ventes à \$80,000., il pourrait opérer quatre virements de son stock au lieu de deux et demi. Quand ceci se produit le fabricant peut prendre une plus petite marge de profit sur chaque vente individuelle, et le public en bénéficie.

Supposons encore que, sans annonce, un fabricant puisse vendre 10,000 articles avec une dépense de \$5,000. Chaque article lui coûte donc 50 cts. de frais de vente. Supposons maintenant qu'il consacre \$2,500, à la publicité et que, comme résultat, il vende 20,000 articles. Le total des frais de ventes sera de \$7,500; par contre, le prix de vente de chaque article sera réduit à 37½ cts. L'économie des frais généraux par article sera proportionnelle.

Les journaux et magazines sont remplis d'annonces de fabricants qui, grâce à la publicité intensive, ont pu vendre leurs produits à des prix constamment réduits, alors même que la hausse des prix de la matière première aurait dû entraîner une augmentation du prix de vente. Ce qui s'applique à la publicité du fabricant s'applique également à celle du grossiste ou du détaillant: C'est le principe que "plus les ventes sont considérables, plus les frais de vente par unité sont réduits."

Le public acheteur recherche rarement des occasions dans le magasin peu progressiste qui n'annonce pas; il s'adresse plutôt aux grands magasins qui annoncent beaucoup. Comment se fait-il alors, que l'on accuse l'annonce d'être la cause des hauts prix.

Demander qui paie pour l'annonce, équivaut à

demandeur qui paie les salaires, l'éclairage, le loyer. L'annonce n'est qu'un des facteurs qui constituent les frais généraux d'un commerce; mais il a cet avantage sur les autres facteurs qu'il est le seul qui aide à augmenter les ventes et à diminuer les frais de vente par unité de production. Vous, techniciens de publicité, n'avez pas à vous excuser pour l'activité dont vous faites preuve, parce que vous rendez service à la société en enseignant au public où il peut se procurer ce qu'il y a de mieux, au meilleur prix possible.

Quant à mon deuxième point: "La méthode de distribution des produits alimentaires augmente-t-elle le coût des marchandises?" Je me contenterai de vous parler des services rendus par le grossiste, parce qu'il est l'intermédiaire le plus méconnu et partant le plus accusé. J'ai les raisons pour le plaindre, car je suis convaincu qu'il est digne de la confiance du public et qu'on ne saurait le remplacer.

Le véritable rôle du grossiste est de réunir les produits fabriqués de toutes les parties du monde et de les distribuer aux détaillants selon leurs besoins.

Dans certaines lignes de commerces, le grossiste n'a pas l'importance qu'il avait autrefois, mais dans d'autres genres tels que les drogues, la quincaillerie, les nouveautés et l'épicerie, son importance n'a jamais été aussi considérable qu'à

l'heure présente. Dans le commerce de l'épicerie, le détaillant est forcé de tenir en stock une variété exceptionnelle de produits des divers fabricants. J'évalue à au moins 1,500 articles différents le stock de la moyenne des détaillants.

Le grossiste, lui, doit tenir un stock d'environ 4,000 articles différents. Quels services rend-il pour les profits qu'il réalise?

Au point de vue du fabricant, le grossiste est un spécialiste de la distribution. Il achète et revend des marchandises. Il connaît le commerce à fond. Il sait ce qui se vendra. La plupart de ses clients sont permanents et sa clientèle constitue un marché tout trouvé pour le fabricant qui a un bon article à vendre. De plus, le grossiste offre au fabricant une organisation de vente toute faite. Les détaillants reçoivent la visite fréquente des représentants des grossistes. Si le grand fabricant de produits alimentaires cessait de vendre par l'intermédiaire du grossiste, il lui faudrait un personnel d'environ 200 vendeurs, et il lui faudrait ouvrir autant de comptes nouveaux qu'il y a de détaillants qui vendraient son produit. A l'heure présente, en faisant affaires avec les grossistes, il a au plus cinq cents comptes sur ses livres et quelques vendeurs lui suffisent pour vendre au commerce de gros.

Concevez-vous un fabricant de marinades ven-

(A suivre page 68)



SCIES ET OUTILS DISSTON

Vendez à un homme des scies et des outils qui lui donneront entière satisfaction — et il se rappellera votre magasin comme l'endroit où il peut avoir un bon service et de bonnes valeurs — et il reviendra chez vous. Les vendeurs de Disston réalisent deux profits lorsqu'ils vendent une scie ou un outil Disston — celui qu'ils font avec la clientèle et les ventes répétées qu'ils obtiennent.

Et cela à cause de la qualité Disston — le résultat de 80 ans de perfectionnement. Comme question de fait, la plus grande partie de la machinerie servant à la fabrication des scies aujourd'hui a été inventée et perfectionnée par Disston. Les fameux aciers à scies et à outils Disston — avec lesquels tous les outils et scies Disston sont faits — ont été perfectionnés et faits entièrement à l'usine Disston.

HENRY DISSTON & SONS, Ltd., Toronto, Canada
Succursale: VANCOUVER, C.A.



**LA SCIE DONT LA PLUPART DES
CHARPENTIERIS SE SERVENT**



Qualité

Keystone

Plaques d'Acier-Cuivre

APOLLO

KEYSTONE

**Un Produit
Idéal !**

Le nom KEYSTONE désigne ce qu'il y a de meilleur en fait de PLAQUES D'ACIER-CUIVRE. Un produit de qualité basé sur un bon principe. L'alliage cuivre-acier assure une plus longue durée aux produits faits de plaques de métal et c'est le meilleur anti-rouille actuellement sur le marché. Faites l'épreuve que vous voudrez pour prouver l'EXCELLENCE DE L'ACIER-CUIVRE KEYSTONE. Il ne vous désappointera pas.



PITTSBURGH



de la
United States Steel
Products Company
New-York, E.-U.

Qualité
Supérieure

Force
plus grande

AUTRES METAUX

Tôle d'acier (importée
seulement)

Plomb

Feuilles de fer-blanc

Etc.

Plaque Canada

Tôle de cuivre

Cuivre en lingot

Fer-blanc en lingot

Etc.

Tôle de zinc

Spelter

Tube de cuivre

Tube de laiton

Etc.

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL

WINNIPEG

TORONTO

NEW GLASGOW, N.S.

VANCOUVER

Agents vendeurs pour l'Est du Canada de la

United States Steel Products Company, New-York

Monte-cendres

Terre-cuite

MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Ciment Portland—Toiture Paradux

Verrières de fantaisie

A figures, roulée Cathédral
et tendre de Chance Bro-
thers & Company, Ltd.,
Birmingham, Angleterre.

Aussi

Litharge
Oxyde de plomb sec
Orange Minéral
Lithopone
Barytes
Blanc d'Espagne
Nitrate de plomb



*La
Marque
de la
Qualité*

Vitres grillagées

Unies, dépolies, et à côtes
de la Pennsylvania Wire
Glass Company, Phila-
delphia, Pa.

Lignes Générales

Or en feuille
Toile à bluteau
Métal en feuille
Clippers
Peaux de chamois
Produits Harris

Produits Chimiques, Huiles Etc.

Huile de ricin

Huile de bois de Chine

Acide citrique

Acide tartrique

Crème de tartre

Remplaçant de crème
de tartre

Glycerine

Borax

Vitriol bleu

Savon Doux

B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL
WINNIPEG

TORONTO

NEW GLASGOW, N.S.
VANCOUVER

Agents vendeurs pour l'Est du Canada de la

United States Steel Products Company, New-York

LE POURQUOI DES HAUTS PRIX DES PRODUITS ALIMENTAIRES

(Suite de la page 65)

daient directement au détail, alors que la moyenne de stock de ce produit est d'une douzaine! Comment ses voyageurs pourraient-ils couvrir leurs frais? Ces frais seraient énormes; tandis que par l'intermédiaire du voyageur du grossiste prenant une commande pour une cinquantaine d'articles, y compris les marinades, le coût de vente par article est infime.

Un autre service par le grossiste, c'est l'emmagasinage des produits des fabricants et leur revendu au détail par petites quantités, permettant ainsi au détaillant de faire des virements de stock plus fréquents sans avoir à augmenter son capital. De plus, le grossiste doit ouvrir un compte au détaillant et, pratiquement le commanditer.

Quel bénéfice le détaillant tire-t-il du grossiste? Je ne ferai qu'effleurer ce sujet. L'organisation dont dispose le grossiste permet à des milliers de magasins de quartier d'exister. Prenons le cas d'un petit détaillant qui obtient un assez bon succès. Son stock se compose d'environ 1,000 articles différents et il achète de deux ou trois grossistes. Supposons que ces grossistes disparaissent du jour au lendemain, le détaillant se verrait forcé, en conséquence, d'acheter du fabricant chaque article dont se compose son stock. Vous voyez ce qui en résulterait: Le détaillant aurait de la difficulté à avoir un stock toujours complet. Il lui faudrait établir un système compliqué de comptabilité pour remplacer le petit memorandum qu'il prépare aujourd'hui pour le vendeur du grossiste. Si le représentant de chaque vendeur le visite, tout son temps passera à interviewer des vendeurs et à comparer les qualités et les prix des articles qu'on lui offre. Son stock serait mal équilibré. Comme il lui faudrait acheter de grosses quantités de chaque article, son capital serait insuffisant. L'espace réservé à son emmagasinage ne suffirait plus et, en dernier lieu, son crédit qui est le facteur le plus important de son commerce, n'existerait plus, parce que aucun fabricant ne pourrait prendre à sa charge les longs crédits dont bénéficie actuellement le détaillant. En un mot, ce serait la désorganisation de notre système actuel de distribution, d'où une augmentation proportionnelle du coût de la distribution.

Comme conclusion à ce sujet je poserai deux questions: Le grossiste en produits alimentaires peut-il être accusé de faire des profits exagérés alors que son profit brut sur ses ventes est de 11% et que ses frais généraux s'élèvent à environ 7%? Si tous les fabricants de produits alimentaires ven-

daient directement au commerce de détail leur serait-il possible de réduire les moyennes précitées?

Jusqu'à quel point l'offre et la demande sont-elles responsables de la hausse des prix? Avant de répondre à cette question, je désire affirmer catégoriquement que je ne suis pas un expert dans la distribution des produits alimentaires. La condition chaotique qui existe actuellement dans le marché de ces produits, conséquence de la guerre rend difficile la compréhension claire des nombreux facteurs qui entrent en ligne de compte et il est difficile de trouver la penacée qui guérira tous les maux existant actuellement.

Cependant, pour trouver une base de comparaison, disons que l'année 1913 a été une année absolument normale au point de vue de la production et de la distribution. A cette époque, chaque pays produisait une quantité normale de produits alimentaires, consommant selon ses besoins et exportant le surplus. L'échange de produits alimentaires suivait son cours normal. Puis, la guerre éclata et comme conséquence un facteur énorme de production, comprenant des millions d'hommes, a été subitement appelé sous les armes transformant ainsi ces hommes de producteurs qu'ils étaient en consommateurs. Au début, la diminution de la production ne fut pas bien apparente; mais à mesure que les surplus de stocks furent mis à contribution, il devint évident que le monde aurait bientôt à faire face à une rareté de vivres.

A mesure que les enrôlements se faisaient, la production diminuait en proportion dans les pays en guerre, et les autres pays, moins affectés par l'enrôlement, durant comblent le déficit. A mesure que chaque pays contribuait davantage à l'armée et à la main-d'oeuvre nécessitée par la production des munitions de guerre la production agricole diminuait... Ce fait se produisit également au Canada et aux Etats-Unis, mais avec cette différence que nos champs et notre outillage industriels ne furent pas détruits, c'est pourquoi ces deux pays furent appelés à fournir des vivres en plus grandes quantités aux pays qui étaient dévastés par les armées ennemies. Des pays comme l'Angleterre, et à un degré moindre, la France, l'Italie, la Belgique, la Hollande et autres pays neutres dont les stocks de sucre provenaient surtout d'Allemagne et d'Autriche durent s'approvisionner à Cuba ou dans d'autres pays qui n'étaient pas affectés par la guerre. Les thés du Japon, de Chine, des Indes et de Ceylan furent en grande demande pour les armées européennes. La récolte du riz ayant fait défaut aux Indes, on dut recourir aux Etats-Unis et au Japon pour s'assurer cet article. Des conserves de tous genres durent être fournies, presque exclusivement, par les pays du continent Nord-Américain, de même que nombre d'autres produits alimentaires. Le nombre de soldats envoyés en Europe augmentait le

nombre de consommateurs, qui augmentaient le nombre déjà si considérable des non-producteurs.

L'augmentation correspondante des prix prouvait que la loi de l'offre et de la demande était en pleine opération et qu'aucune mesure de "conservation", de fixation des prix ou de restrictions, ne pouvait empêcher la hausse des prix et l'acheminement vers la famine vers laquelle nous nous dirigeons, lorsque la victoire des armées alliées vint mettre un terme à la guerre, en novembre 1918.

Jusqu'à quel point la situation s'est-elle améliorée depuis? Verrons-nous de nouveau prévaloir les bas prix? La solution de ces problèmes dépend de deux facteurs:

Premièrement, une prompte ratification du traité de paix par les Etats-Unis. Et il est à espérer que les Américains en accepteront les termes comme l'ont fait les autres pays, ce qui nous assurera un repos universel, et, deuxièmement, un retour à la production du sol et à l'industrie des millions d'hommes monopolisés par la guerre.

Vous ne pouvez vous attendre à enfreindre la loi de l'offre et de la demande. Tant que la production ne balancera pas la consommation, nous ne pourrons pas nous attendre à une baisse considérable des prix. L'Europe ne fait que commencer à se remettre à la production agricole et industrielle et encore des troubles ouvriers et politiques dus à la démobilisation de millions d'hommes qui ont acquis dans la vie des camps et des tranchées de nouvelles habitudes, nuit au progrès de la "reconstruction". Le procédé d'absorption doit être nécessairement lent, à cause de l'immensité de l'oeuvre à accomplir; mais puisque les Alliés ont pu enlever à la production des millions d'hommes pour fins de guerre, il devrait leur être facile d'assurer leur prompt rétablissement dans la vie civile.

La demande pour les vivres continuera à être considérable et, par conséquent, les prix continueront à être élevés. Je profite de l'occasion pour vous dire un mot de la fixation des prix comme moyen d'en empêcher la hausse.

Je suis d'avis que, en ce qui concerne le Canada, aucune méthode de fixation de prix ou de réglementation ne pourra remédier à la cherté actuelle de la vie, tant que cette méthode ne sera pas adoptée universellement et proportionnellement aux conditions qui affectent chaque pays. Si vous fixez le prix de vente des articles destinés à être vendus au Canada, il en résultera que ces marchandises seront exportées à cause des prix plus élevés qu'on pourra en obtenir à l'étranger à cause de la demande et du besoin urgents qu'on en aura. Si vous faites cesser l'exportation, le pays en souffrira financièrement et, finalement, si vous fixez les prix sur les marchandises importées au Canada, vous ne pourrez pas les acheter en concurrence avec les autres pays. Dans le commerce des vivres, comme

dans la plupart des commerces, la concurrence est mondiale et un pays seul ne peut y remédier.

La seule solution, c'est d'attendre patiemment et que tous les pays se remettent à l'oeuvre pour contrebalancer la demande par la production. Ce ne doit pas être pris comme signifiant que l'on ne doit pas prendre des moyens pour empêcher le cumul des vivres. Ceux qui sont coupables de ce crime méritent une punition exemplaire, mais ces lois ou restrictions devront être préparées par des hommes compétents, qualifiés et non pas par des politiciens en quête de votes.

Dieu merci, la guerre est fine, mais il ne faut pas que nous nous réjouissons au point d'oublier les pays infortunés qui ont consenti à subir la dévastation pour la cause sacrée de l'humanité. Nos braves jeunes gens nous reviennent, et nombre d'entr'eux ne pourront plus jamais prendre part à l'oeuvre de production, mais fort heureusement l'immense majorité n'est pas dans ce cas, et ceux-là seront heureux de se remettre à l'oeuvre, si nous leur en donnons l'occasion et le temps.

Pour eux et pour le retour aux conditions d'avant-guerre, je vous demande de faire un sérieux effort. Que ceux qui protestent contre le coût élevé de la vie, tout en touchant de forts salaires, cessent de grogner et qu'ils étudient les problèmes qui nous confrontent et aident à les solutionner.

BORAX SULFATE de CUIVRE SEL AMMONIAC

Expédition prompte à même le stock.

A. C. LESLIE & Co. Limited

560 rue St-Paul Ouest

MONTREAL.

Importations et Exportations

MAURICE LESAGE

Industriel à Amiens (France)

désirerait entrer en relations avec Industriels ou marchands de gros canadiens pour l'exportation au Canada d'articles manufacturés en France. Il serait disposé également à représenter des maisons canadiennes en France.

Les Industriels désireux d'entretenir des relations commerciales en France sont invités à écrire à

Maurice Lesage

Industriel à Amiens (France)



"Tu aurais du te servir d'un DAYLO !"

Un autre grand évènement Eveready

LA SEMAINE DU "PRENEZ GARDE" DU DAYLO, 4 - 11 OCTOBRE

Le 9 octobre sera la journée de la prévention des incendies.

Voici un grand événement national qu'Eveready fera servir pour l'avantage des vendeurs Daylo cette année.

La "Prévention contre les incendies" sera reliée étroitement à votre maison, la demande s'y concentrera, grâce à une puissante chaîne de coopération d'annonce qui ne manquera pas d'attirer l'attention du public sur votre magasin. Les journaux, les magazines et les placards sur les clôtures font ensemble une publicité qui fait connaître le Daylo comme la moins chère et la plus certaine forme d'assurance contre le feu.

Voyez à ce que votre distributeur Daylo vous fournisse immédiatement un stock suffisant pour répondre à la demande qui résultera de cette publicité. N'oubliez pas non plus un stock abondant de batteries Tungsten.

Envoyez le coupon aujourd'hui, afin de pouvoir profiter de cette grande campagne de publicité; sur demande, nous vous enverrons tous les accessoires nécessaires pour ces étalages de magasin et de vitrine.

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited
Dept. 211, Toronto, Ont.

Vous pouvez compter sur moi pour des étalages de vitrine et de magasin durant la "Semaine du Prenez Garde" du Daylo, si vous me faites parvenir promptement des aides de vente spéciales ainsi que des accessoires d'étalage.

Nom..... Ville.....

Adresse..... Province.....



Cette médaille du "Prenez Garde" Daylo paraîtra dans toutes les annonces Daylo du mois d'octobre et nous vous en fournirons une lithographiée en couleurs pour votre vitrine, si vous nous envoyez le coupon immédiatement.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue .. \$3.00
Canada \$2.50 } PAR AN.
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs. 20.00

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 12 septembre 1919.

Vol. XXXII — No 37.

La Leçon de 1919

Une des choses de 1919 dont les détaillants de tout le Canada devant se rappeler est la leçon qui leur a été donnée concernant la nécessité d'avoir foi dans la stabilité et la solidité des conditions du Dominion. Les manufacturiers aussi bien que les détaillants ont reçu cette leçon bien des fois ces derniers temps lorsque les commandes affluaient et qu'ils n'étaient pas en mesure d'y répondre parce qu'ils n'avaient pas le stock voulu. L'homme qui était prêt à remplir de telles commandes a fait toutes les affaires qu'il a voulu et en a tiré d'excellents profits. L'expérience de cet été a prouvé aux manufacturiers comme au marchand que la peinture pouvait se vendre tout l'été et l'automne aussi bien qu'au printemps pourvu que le marchand aille à la recherche des affaires. Le marchand qui s'est imprégné l'esprit de l'idée que le printemps était la seule époque où la peinture pouvait se vendre et qui, aussitôt la saison de printemps terminée, enlevait ses étalages de vitrine et cessait de parler de la peinture ne pouvait évidemment pas en vendre beaucoup. Cette année, la plupart des maisons ont changé leurs méthodes et elles ont parlé de la peinture tout l'été et en parlent encore. Bien plus, elles soutiennent leur parler par de l'annonce et par des étalages de vitrines et quel en est le résultat? De toutes les parties du Canada jaillit la même affirmation. "Nos ventes de peinture de cette année sont les meilleures jamais enregistrées." Les manufacturiers disent la même chose. Quelques-uns en sont surpris, mais ils ont vu ce qui pouvait être fait et ils ont appris quelque chose qui peut être tourné du côté des bons comptes dans le jours à venir.

Ce qui s'applique à la peinture s'applique à

toutes les autres lignes de marchandises. Les affaires viennent à vous si vous allez à leur rencontre. Mais si vous vous croisez les bras et attendez qu'elles vous tombent toutes rôties dans le bec vous n'en ferez qu'une partie de ce que vous auriez pu. Beaucoup de marchands ont perdu cette année de nombreuses affaires parce qu'ils n'ont pas en foi dans la vitalité économique canadienne. Ils craignirent que les affaires ne deviennent mortes et leur laissèrent un stock sur les bras. Et il arriva ceci c'est qu'ils achetèrent mesquinement et achètent encore mesquinement et pendant ce temps ceux ayant un peu plus de confiance accaparèrent les affaires et gagnèrent beaucoup d'argent.

Les commerçants devraient porter intérêt aux questions de législation

Les commerçants, s'ils le veulent, peuvent prêter leur aide la plus efficace pour l'adoption de lois meilleures. Leurs efforts peuvent s'exercer non seulement localement mais aussi dans l'amélioration des législations provinciales et fédérale. Les hommes qui par leur habilité à résoudre les problèmes commerciaux sont arrivés au succès possèdent les qualités qui conviennent pour traiter les problèmes civiques et d'intérêt général. Une des pires choses qu'on reproche fréquemment au gouvernement d'Ottawa et aux plus petits mais importants gouvernements en charge des municipalités canadiennes, c'est leur défaut complet de conduire les affaires d'une façon commerciale. Le marchand qui dirige ses propres affaires avec succès est extrême-



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

ment bien armé pour prendre sa part d'aide à résoudre les difficultés de la communauté. Son avis et son conseil basés sur une longue expérience devraient être recherchés. Il n'y a probablement jamais eu dans l'histoire du Canada autant besoin d'hommes de cette trempe pour diriger les affaires publiques souvent en si mauvaises mains. Le Canada est à une phase importante de son développement, et s'il est laissé au gré des politiciens de profession le pays peut rétrograder. Les commerçants ont de bonnes raisons de savoir combien il y a peu d'autorité agressive et influente à Ottawa lorsque les intérêts commerciaux sont en jeu. Et devant cet état de choses et l'avenir du commerce canadien qui en dépend, les commerçants se doivent à eux-mêmes de s'intéresser aux projets de lois qui doivent être institués.

La nouvelle Chambre de Commerce

La nouvelle Chambre de Commerce a devant elle une grande tâche à accomplir. Dans les cercles commerciaux de quincaillerie au Canada, comme dans les autres commerces, des rumeurs circulent depuis des années d'organisation de "combines" d'associations et autres influences qui sont supposées réduire la production pour faire monter les prix et par tous moyens enrayer l'effort de la concurrence. Si des pratiques illégales existent, elles devraient être détruites, et la nouvelle Chambre, espère-t-on, se fera un devoir de faire disparaître ces fléaux commerciaux s'ils sont prouvés exister. Le travail de la nouvelle Chambre ne devrait pas tarder à s'effectuer.

Les effets des grèves sur la construction

Un effet des nombreuses grèves qui se sont déclarées dans les différentes parties du Dominion au commencement de la saison, a été de retarder quantité de constructions. On estime qu'à Winnipeg seulement, des travaux de construction qui auraient dû se chiffrer à plusieurs millions ont été suspendus. La saison est trop avancée à présent pour achever les travaux projetés. Malgré les difficultés de la main-d'oeuvre, l'année a été bonne cependant pour la construction et tout indique que le printemps et l'été de 1920 seront encore meilleurs. Les architectes sont très affairés et disent que de nouveaux projets prennent naissance chaque jour. Certains d'entre eux représentent des dépenses considérables. Au point de vue du marchand de quincaillerie-feronnerie il y a une bonne perspective d'affaires dans le champ de la construction.

Les prévisions commerciales

La situation commerciale au Canada, offre en ce moment, un remarquable exemple de ce que peut faire la confiance. Suivant une période d'activité de mi-été qui fut inusuellement bonne et marquée par une rareté de la plupart des lignes de marchandises, le commerce de quincaillerie aborde l'automne sous l'empire des mêmes conditions. Il semble que la rareté des marchandises s'accroît et que la demande générale augmente à mesure que les fermiers reçoivent leur argent pour leur récolte abondante. L'argent continue à circuler librement et le sentiment général semble être qu'une nouvelle période de prospérité s'ouvre pour le Canada. En général, les conditions offrent un contraste frappant avec la préparation des commerçants il y a quelques mois. La plupart d'entre eux manifestaient une grande incertitude en ce qui concerne les prix et les perspectives commerciales et comme conséquence, ils auraient pu vendre de beaucoup plus fortes quantités de marchandises s'ils en avaient eu à vendre. Avec l'augmentation constante de la demande pour l'exportation et l'activité du commerce domestique, il ne semble pas qu'il doive y avoir surabondance de marchandises avant quelque temps encore.

CHANGER LES PERTES EN GAINS

L'initiative et la persistance peuvent souvent changer une cause de perte en une source de gain. Un exemple à cet effet, de nature à susciter l'émulation, est fourni dans l'Exchange Sheet de l'Association des Marchands-Détaillants de Quincaillerie de l'Ohio.

Dans le comté de Putman, Ohio, il y a un Bureau de Ferme par lequel les fermiers achètent de la corde à lier à un prix au-dessous de ce que payent les marchands. M. H. C. Hummon, un marchand-détaillant de quincaillerie, à Leipsic, Ohio, avait 40.000 livres de corde dans un magasin qui lui coûtait 21½ cents la livre, plus le fret, le camionnage et la taxe de guerre. Il se voyait forcé de perdre sur son stock parce qu'il lui était impossible de le vendre au même prix que payaient les fermiers au Bureau de Ferme. Il ne se lamenta pas sur cette situation désagréable. Il prit une balle de l'an dernier de corde Grange, la pesa en comparaison avec une balle de sa propre corde et trouva que cette dernière était trois-quarts de livre plus pesante que la corde Grange. Mesurant les deux balles de cordes il découvrit que la sienne avait 336 pieds de plus. Cela prend 26 pouces de corde pour lier une gerbe de blé. Il prouva à ses clients que la corde achetée chez lui lierait 155 gerbes de plus que celle achetée au Bureau de Ferme. Il montra que son prix régulier au commerce représentait, comparé à celui de la corde

Grange, vingt cents et sept dixièmes seulement la livre. Comme résultat de son explication à ce sujet, il reçut une lettre de l'Agricultural Extension Service de l'Université d'Etat d'Ohio, Columbus, lui assurant que les autorités à l'Université, qui ont le contrôle des agents du comté, leur avaient donné instruction de se confiner aux efforts éducationnels et d'éviter soigneusement toute activité ayant couleur de commercialisme. En d'autres termes, que l'organisation des fermiers pour fins d'achat et de vente n'était pas la fonction de l'agent de comté et que c'était là un travail qu'il n'aurait pas dû faire.

LISEZ LES ANNONCES DES AUTRES MAISONS

Tout homme qui est dans le commerce devrait faire de la publicité, et tout homme qui fait de la publicité devrait se faire un devoir de lire autant que possible les annonces des autres maisons. Il sera surpris de voir combien de suggestions lui naîtront ainsi qu'il pourra adopter avec profit en les appliquant à sa propre copie. Certaines grosses maisons, les magasins à départements principalement, ont leur copie préparée par des hommes dont les salaires se chiffrent à de forts montants. C'est leur travail de produire de l'annonce qui fera vendre des marchandises, et l'efficacité de leurs travaux est mise en évidence par le chiffre d'affaires de ces maisons. Une annonce pour être attrayante n'a pas besoin de couvrir une pleine page et d'être bariolée de quantités de caractères. C'est ce qui est dit qui importe et la façon dont c'est dit compte pour quelque chose. Les marchands de quincaillerie et autres, en comparant leurs propres annonces avec celles des autres peuvent en tirer des suggestions extrêmement avantageuses. Avec un peu d'étude et d'attention, ils peuvent appliquer les principes que ceux qui gagnent de gros salaires à écrire de l'annonce appliquent dans leur copie d'annonce pour les maisons qui emploient leurs services. Ils peuvent prendre tout ce qui est bon dans leur travail, et l'adopter à leurs propres besoins. En agissant ainsi, ils profiteront beaucoup plus des possibilités de l'annonce et y trouveront une intéressante occupation. Ils s'apercevront aussi qu'ils augmentent constamment leurs connaissances des marchandises qu'ils tiennent et qu'il y a des points importants de vente auxquels ils n'ont jamais songé. Ces renseignements peuvent leur être utiles non seulement dans leurs annonces, mais aussi sur le comptoir et dans le magasin. Plus le marchand connaît ses marchandises, plus il a de facilité à les vendre.

Gardez votre doigt sur la pulsation du commerce, donnez le crédit au public de savoir ce qu'il désire et conformez-vous à ces désirs.

LE DEVELOPPEMENT DE L'AUTOMOBILE ET LE MARCHAND DE QUINCAILLERIE

L'affirmation faite récemment à une réunion des manufacturiers américains d'automobiles que les maisons sont actuellement en retard de plus d'un million d'automobiles dans la livraison de leurs commandes indique mieux que toute autre chose, la perspective d'affaires qui s'offre en fait d'accessoires d'auto. En dépit du fait que les manufacturiers d'auto ont construit des extensions à leurs usines et ont donné des commandes pour de fortes quantités de machines nouvelles, ils ne peuvent faire face à leurs commandes. Si l'on considère qu'il y a seulement quelques années les automobiles en Amérique pouvaient facilement se compter dans les centaines et que maintenant il y en a plus de cinq millions en usage quotidien, on voit les proportions qu'a pris cette industrie. Elle grandit à présent plus rapidement que jamais et le commerce de tracteurs en est à présent au stage où se trouvait l'auto il y a dix ans. Portez-vous à dix ans dans l'avenir et essayez d'imaginer combien d'autos et de tracteurs seront alors en usage. Tout auto qui est fabriqué, ainsi que tout tracteur impliquent l'emploi d'accessoires et de fournitures. Rendez-vous compte de l'ampleur du chiffre d'affaires que représentent actuellement les accessoires d'auto et essayez ensuite d'estimer le chiffre qu'ils atteindront. Les marchands de quincaillerie qui tiennent déjà des accessoires d'auto étendent de plus en plus chaque année cette partie de leur commerce car elle est l'objet d'une demande qui augmente continuellement, qui rapporte des profits et qui est une ligne agréable à tenir. Depuis quelques années le nombre des autos en usage au Canada a doublé tous les deux ans et d'après les indications actuelles, ce chiffre sera dépassé à la fin de la prochaine période de deux ans, si les manufacturiers peuvent suffire à fournir. Il y a, actuellement, estime-t-on, plus de 300,000 autos et trucks en usage journalier au Canada. Les habitants des villes achètent des autos rapidement, mais pour chaque auto vendu dans les cités, deux sont vendus aux fermiers. Il ne fait aucun doute que l'auto est destiné à demeurer. Il tient une place bien définie et très importante dans notre vie de chaque jour et aussi dans le monde commercial. Il a prouvé ses avantages, et les habitants des cités, les hommes d'affaires et les fermiers en achètent parce qu'ils leur sont d'un réel service. Les quelques marchands de quincaillerie qui ne tiennent pas encore les accessoires d'auto auront avantage à considérer soigneusement non seulement la situation présente, mais aussi les possibilités futures de ce commerce. Dans beaucoup de magasins de quincaillerie, le département des accessoires d'auto est devenu un des plus importants de ce commerce. Les marchands se rendent compte que ce n'est pas un commerce instable, mais que la de-

mande pour les accessoires se manifeste tout le long de l'année. Beaucoup ont reconnu, surtout ceux qui se sont lancés dans les affaires avec prudence, partant modestement et allant avec précaution, qu'il y avait une demande courante pour de plus en plus de marchandises qu'ils n'en tenaient. Ils ont été forcés de faire face à cette demande et avant même de s'en rendre un compte exact, ils avaient établi un département florissant qui non seulement leur faisait gagner de l'argent, mais était aussi un excellent canal pour les autres départements. D'autres marchands comprenant les possibilités qui s'offraient à eux, ont, par des méthodes intelligentes et progressives établi un formidable chiffre d'affaires provenant de la vente d'accessoires aux propriétaires d'automobiles.

L'opportunité existe dans toutes les régions du Canada. Des centaines de marchands de quincaillerie profitent de ce commerce. En obtenez-vous votre part? Un certain montant de ces affaires vous échoit, mais les fortes affaires ne viennent qu'aux gens qui les recherchent.

L'AUGMENTATION DES PRIX DU GAZ FAVORISE LA VENTE DES AUTRES MOYENS DE CUISSON ET DE CHAUFFAGE

Dans beaucoup de régions du pays les prix du gaz, tant naturel qu'artificiel, sont augmentés depuis le 1er septembre. La difficulté d'obtenir des approvisionnements et les frais plus élevés d'opération sont les raisons de l'augmentation du gaz naturel. La situation du charbon est donnée comme cause de l'augmentation du coût du gaz artificiel, ainsi que les salaires plus élevés payés aux employés. Comme on pouvait s'y attendre, le public en général porte, à présent, une attention plus particulière aux problèmes du combustible et ceci offre au marchand de quincaillerie une opportunité de dépenser ces efforts avec profit. Les poêles à huile promettent d'être plus populaires que jamais et beaucoup de marchands les mettent en évidence dans leur matière publicitaire et de temps en temps dans leurs étaux de vitrines et de magasin. L'équipement électrique pour le chauffage et la cuisson est aussi en vedette et tout indique de fortes ventes de ces lignes par les marchands de quincaillerie. Les ventes de poêles à charbon et des fourneaux sont excellentes aussi. Avec le retour de 50,000 Canadiens avec leurs femmes et des centaines d'autres qui reprennent un ménage, il y a un important marché pour toutes les sortes de poêles et d'appareils pour faire cuire. Les prix élevés du bois et du charbon et les difficultés d'en obtenir portent les gens, principalement ceux qui résident dans les cités, à chercher d'autres sortes de combustible. Le marchand qui étudie soigneusement les besoins des acheteurs de son district et garnit son stock en conséquence, puis fait connaître aux gens qu'il tient telles marchandises à toutes raisons d'espérer un chiffre d'affaires splendides.

LES ACCESSOIRES D'AUTOMOBILE SONT DEVENUS UN RAYON TRES IMPORTANT CHEZ LE QUINCAILLIER

Il y a quelques années lors de la crise de l'immeuble, la construction se ralentit tout à coup et le commerce de quincaillerie perdit par là un de ses débouchés les plus rémunérateurs.

Il s'agissait donc de trouver quelque autre article pour remplacer les matériaux de construction qui ne se vendaient plus. Beaucoup de quincailliers eurent alors l'idée de tenir de la gazoline. Et l'on peut dire que la plupart réussirent très bien. Les automobilistes qui venaient s'approvisionner de gazoline commencèrent à demander quelques accessoires tels que bougies, clefs anglaises, etc. . . Puis à côté de la gazoline une station de distribution gratuite d'air fut installée et alors les demandes commencèrent à affluer pour les chambres à air, les pièces en caoutchouc, etc.

Ce commerce a considérablement augmenté et ces maisons qui au début ne tenaient que quelques articles d'accessoires comprenant une variété respectable de ce que l'on peut appeler les articles de luxe.

Dans bien des cas le rayon des accessoires d'automobile est devenu le plus important du magasin et bien souvent il a éclipié la quincaillerie de ce nouveau débit, c'est que toutes les ventes se font strictement au comptant. Et la vente d'accessoires d'auto entraîne la vente de toutes sortes d'autres articles. C'est ainsi que l'automobiliste qui part en excursion a besoin d'un tas de choses depuis l'hameçon jusqu'à la poêle à frire, il ne cherche pas à aller acheter ces articles ailleurs, puisqu'il les trouve tous sous la main. De même l'homme d'affaires qui vient faire sa provision de gazoline se souvient tout à coup qu'il a besoin de quelque article pour son jardin ou sa maison.

• Ce genre d'affaires amène une clientèle considérable. Aussi est-il bon d'étaler dans le magasin le plus d'articles possibles capables d'éveiller l'attention du client qui n'est entré que pour acheter une bougie.

Le commerce des accessoires d'automobiles s'accorde très bien avec la quincaillerie et aide beaucoup à vendre les articles réguliers de cette ligne. N'importe quel commis peut en très peu de temps devenir très habile pour mettre en place une pièce déchachée quelconque, ce qui facilite encore la vente. Dans certaines maisons en présence du succès toujours croissant il a été jugé nécessaire d'installer un atelier de vulcanisation qui permet d'offrir au client un service encore plus complet.

Ce n'est pas l'heure à laquelle un homme se lève le matin qui le rend riche: c'est ce qu'il fait quand il se lève.

UN VASTE CHAMP EST OUVERT POUR LA VENTE DES ACCESSOIRES ELECTRIQUES POUR AUTOMOBILES.

La vente des accessoires électriques pour automobiles devient de jour en jour plus importante. Il y aujourd'hui de nombreux modèles très intéressants. Les accessoires électriques comme la plupart des articles électriques sont très appréciés de la clientèle, qui est tout disposée à payer plus cher un article dans lequel elle a toute confiance. On est arrivé à considérer l'électricité comme une grande force silencieuse qui fait son travail vite et bien. Son avantage n'est jamais discuté. Une simple pression sur un bouton et l'opération commence et se déroule ensuite convenablement sans aucun effort. C'est ce qui fait que la demande d'appareils électriques de tous genres augmente de jour en jour.

Tous les automobiles en usage actuellement possèdent au moins quelques dispositifs électriques. Dans les modèles de luxe on recherche de plus en plus des dispositifs électriques de toutes sortes. Dans les autos de prix moyen nous voyons par exemple un système de démarrage électrique qui est une véritable petite usine électrique en réduction. Cette installation demande à être inspectée régulièrement et le négociant qui est capable de rendre ce service et de le faire connaître aux clients sera très achalandé. Celui qui sait trouver et réparer les défauts du système d'allumage et du système d'éclairage se fait également beaucoup de clients. Très fréquemment ces défauts proviennent d'un fil usé ou mal isolé.

Les batteries d'accumulateurs réclament aussi une attention constante et beaucoup d'automobilistes se munissent d'hydromètres et de voltamètres à cet effet.

Les brosses des moteurs et des générateurs s'usent et ont besoin d'être remplacées. C'est une affaire de rien, mais qui procure des bénéfices et là encore le marchand peut être d'une grande utilité au chauffeur.

Il n'est pas nécessaire pour le quincaillier de tenir un garage ou d'être absolument familier avec tous les détails du mécanisme des divers modèles de voitures en usage. Il est bon cependant qu'il connaisse et sache réparer les petites déficiences qui se produisent couramment de façon à rendre service aux automobilistes, ce qui l'aidera grandement à développer son commerce.

En raison de la rareté de voitures neuves, des milliers d'anciens modèles sont remis à neuf et pourvus d'un équipement nouveau. Dans la plupart on installe un système d'éclairage électrique et dans beaucoup d'autres un démarreur automatique. En se tenant en rapport avec les garages comme avec les vendeurs de machines usagées et les propriétaires de machines neuves, le marchand peut arriver à vendre quantité d'articles électriques.

La liste des accessoires électriques pour auto-

mobiles s'allonge continuellement. Les automobilistes sont de bons clients et lorsqu'ils ont trouvé un magasin qui peut leur fournir un bon service et de bonnes marchandises, ils ne sont pas longs à venir. Ils y envoient leurs amis et les amis de leurs amis. On peut aussi stimuler la vente au moyen d'étalages fréquemment renouvelés et d'annonces bien comprises. Avec l'augmentation constante du nombre des automobiles et le développement très rapide de la vente des accessoires, le commerce d'automobiles commence à devenir un facteur très important par tout le Dominion. Il va continuer à augmenter et à fournir ainsi au quincaillier de superbes chances de réaliser de beaux bénéfices.

UN ETALAGE D'HUILES DONNE DE BONS RESULTATS

Le commerce des huiles va sans cesse en augmentant et les huiles qui se vendent le mieux sont certainement celles employées pour l'automobile.

Il ne faut pourtant pas abuser de l'étalage des huiles. Il suffit d'en garnir une vitrine bien ordonnée environ trois fois par an, l'une au printemps pour les tracteurs et les autos, une autre vers le milieu de l'été pour les autos seulement et une dernière en automne également pour les autos seulement. En somme l'automobile emploie de l'huile en tout temps et comme l'auto sans l'huile n'a pas encore été inventée on peut continuer à compter sur cette vente.

Tous les prospectus publiés aujourd'hui sont bien présentés et attrayants. Ils forment le complément indispensable d'une vitrine bien disposée et aident énormément à répondre aux questions de la clientèle.

Il me semble pas devoir y avoir de réduction dans les prix des huiles cette année. Ces prix ont augmenté d'environ 25% sur ceux en 1914 et une nouvelle hausse peut même être prévue en certains cas.

Il est bon de mettre dans l'étalage tous les petits articles qui vont avec l'emploi des huiles et des graisses, qui se vendent également bien rien qu'en étant à la vue du client.

LES ARGUMENTS SENTIMENTAUX SONT INSUFFISANTS

Les annonces des détaillants demandant aux consommateurs d'acheter dans la localité de façon à encourager les magasins locaux et à édifier ainsi la communauté ne reçoivent guère d'attention favorable. Les arguments sentimentaux en faveur de l'achat local ne sont pas suffisants. Ils semblent être trop exclusifs. Les acheteurs sont plus enclins à écouter de tels arguments quand d'autres informations suffisantes leur sont fournies prouvant que le client tirera un bénéfice véritable soit au point de vue de la qualité, soit au point de vue du prix, en achetant au marchand local.

CE QUE LE QUINCAILLIER PEUT RETIRER DE LA VENTE DES PREPARATIONS POUR TOITURES ET DES MATERIAUX POUR LA REPARATION DES COUVERTURES.

L'augmentation énorme de la vente des produits préparés ou caoutchoutés pour toitures depuis une dizaine d'années tend à prouver que les quincailliers en général comprennent de plus en plus les avantages qu'ils peuvent retirer à tenir ce genre d'articles.

Connaissance essentielle.

Il va sans dire que pour vendre un article avec succès, le vendeur doit bien le connaître. Un des meilleurs vendeurs dans cette ligne déclarait que la principale raison de son succès continu résidait dans sa connaissance parfaite de la ligne. Il ajoutait qu'il défiait n'importe qui de lui poser une question sur le procédé de fabrication et sur l'emploi pratique de l'un des produits quelconques de sa maison sans qu'il puisse y répondre d'une manière absolument satisfaisante. C'était là tout le secret de son succès.

De même le quincaillier et son commis possédant une bonne notion des points les plus importants de la fabrication et de l'application pratique des articles pour toitures sont certains d'augmenter leurs ventes dans ces articles.

Pas de secrets cachés.

Il se peut que la vente des produits pour toitures et de matériaux de réparation soit plus technique que la vente d'un article ordinaire de quincaillerie. Cependant il n'y a plus de secrets profonds ni de formules mystérieuses qui entourent la fabrication de ce genre de marchandises. Les vendeurs de toutes les bonnes maisons de cette ligne sont tout disposés aujourd'hui à décrire en détail tous les procédés de fabrication ou d'application. Ces renseignements peuvent être obtenus sur simple demande.

Visiter le travail — Donner votre avis sur le mode d'emploi

Le détaillant qui réussit aujourd'hui dans la vente des articles pour toitures est celui qui est prêt à aller voir l'ouvrage, à déterminer le genre de travail à faire, la nature du toit et son inclinaison et qui est capable de recommander à son client le type exact de toiture qui convient le mieux en l'occasion. Il doit être aussi à même d'indiquer au client la meilleure manière d'employer le produit pour la couverture, et comment le disposer convenablement autour des cheminées, des puits de lumières aussi bien que sur les bords, comment tracer les lignes

d'écoulement en un mot lui donner tous les détails pratiques de son emploi.

Les matériaux pour réparation de toitures offrent aussi un vaste champ d'action

Les quincailliers trouveront également un vaste champ d'action dans la vente des matériaux pour réparation de toitures. Depuis une quinzaine d'années on a vu beaucoup de produits préparés de tous genres pour toitures. D'année en année une grande partie de ces toitures ont besoin d'être réparées. Parlez de cette question de réparations avec le premier vendeur qui viendra vous rendre visite, obtenez de lui tous les renseignements qu'il pourra vous donner et demandez-lui de vous expliquer les différentes lignes de matériaux pour réparations qu'il a à vendre. Il est absolument exact de dire que le détailleur ne pourra retirer de bénéfice de la vente des matériaux de réparation que grâce à la connaissance et à l'activité de ses commis.

Il y a des magasins de quincaillerie relativement modestes dont les ventes en produits pour toitures et matériaux de réparations sont excessivement grandes et hors de proportion avec le volume total de leurs affaires. Ce volume anormal d'affaires en matériaux pour toitures a été simplement obtenu par une étude soignée et approfondie de la question.

Coopération avec le fabricant

Les fabricants renommés de produits pour toitures sont toujours disposés d'assister avec plaisir le détaillant de toutes les façons possibles. Des échantillons, des prospectus attrayants portant le nom de votre maison, des clichés pour les annonces locales, des certificats de satisfaction, etc... peuvent être obtenus sur simple demande. Les questions de toitures peuvent peut-être ennuyer vos commis. Réunissez-les un soir, faites venir un homme du métier qui leur exposera la question dans tous ses détails.

Un commis vendeur qui porte l'enthousiasme en lui et peut la communiquer à ses clients peut généralement être sûr de faire des ventes.

* * *

Même une personne peu soignée et malpropre n'est guère impressionnée favorablement par un magasin malpropre ou une vitrine négligée.

* * *

Le marchand qui compte sur la publicité passée pour obtenir des résultats tout le temps est comme un homme qui pense que son dernier repas le nourrira toujours.

L'augmentation des ventes de peintures pour l'automne

Les peintures préparées qui ont acquis une si grande popularité devraient pouvoir se vendre toute l'année — La peinture d'automne est la solution de la vente d'un article de saison — C'est le débit qui fait le profit.

Il n'y a pas bien longtemps encore la vente de la peinture préparée était pratiquement inconnue sauf dans quelques rares magasins de quincaillerie.

L'achat de la peinture préparée était alors une fantaisie jusqu'à ce que les fabricants soient parvenus par la publicité à faire entrer cet article dans l'usage courant, en faisant comprendre au public les services qu'il pouvait rendre.

Rapide Progrès

Les vieux quincailliers peuvent aisément se rappeler les progrès rapides de l'emploi de ce produit et l'augmentation qui s'en suivit dans les ventes de peintures et vernis. Ce qui tend à prouver que les idées du public peuvent être façonnées par des moyens et des méthodes appropriés.

L'effort est incomplet

On constate maintenant que ce façonnage a été quelque peu incomplet. L'usage n'était pris que dans quelques endroits ou à certaines saisons de l'année.

Le problème actuel est de façonner l'opinion publique plus largement de façon à rendre cet usage continu.

La peinture d'automne est un premier pas.

Puisqu'on a fait prendre aux propriétaires et aux locataires l'habitude de se servir de peintures préparées, il n'y a aucune raison qui empêche de faire adopter la peinture d'automne par les mêmes moyens.

Une publicité bien comprise sera le meilleur moyen d'action que pourront employer les fabricants aussi bien que les détaillants pour développer leur commerce dans ce sens.

Et qui pourra nier ses chances de bénéfices, puisqu'il signifie augmentation du chiffre d'affaires, diminution des charges et augmentation des bénéfices.

Progrès remarquable

Comparez les jours passés où il n'y avait pas de rayon de peinture dans les magasins ordinaires, avec le temps présent où le rayon de peinture est

dans bien des cas le rayon le plus important du magasin.

Franchement le seul reproche que l'on puisse faire au commerce de peintures et vernis, c'est que le stock ne se renouvelle pas assez fréquemment. Certes ce renouvellement n'est pas aussi fréquent qu'il devrait l'être et en lançant l'idée de la peinture d'automne on a fait faire un grand pas à la question.

Vente continue toute l'année

Nous avons comparé le passé au présent. Comparons maintenant le présent à l'avenir où une vente sans interruption pendant toute l'année donnera un plus grand mouvement au renouvellement du stock et par suite plus de bénéfices et où le rayon de peinture deviendra un facteur encore plus important pour le magasin.

On ne peut pas dire que ceci est un discours académique ou un raisonnement éphémère. Le commerce a déjà obtenu un certain succès avec la peinture d'automne, mais il n'a certainement pas encore réalisé tout ce qu'il devait.

La question du service

C'est un juste raisonnement et un sens éclairé des affaires qui ont réussi à lancer l'usage de la peinture préparée. La connaissance scientifique des services que rend la peinture appliquée en automne est un nouvel élément important de succès qui faisait défaut aux pionniers de cette branche ou tout au moins dont ils n'ont pas tiré parti.

Le commerce aujourd'hui peut se baser sur des certitudes scientifiques et mêmes pratiques qui lui ouvrent la voie du succès.

Un cercle qui s'élargit toujours

Mais la peinture d'automne n'exclut pas d'autres possibilités. Elle peut devenir l'avant-coureur d'un nouveau développement du commerce. Elle peut préparer les voies pour amener l'usage de la peinture pour les travaux intérieurs durant les mois d'hiver.

Peut-être nous ferons-nous mieux comprendre en donnant un exemple où une boîte de peinture, un dollar et une place sur un rayon vont jouer les rôles principaux.

En novembre ou janvier, dirons-nous, un marchand de peinture appose sa signature sur un ordre d'après lequel en échange d'une petite boîte de peinture il se dessaisira d'un dollar au 1er avril suivant ou 60 jours après. (S'il est sensé il paiera son dollar dans les 15 jours et réclamera son es-

compte de 2%). En mars la boîte de peinture arrive et on lui donne une place sur un rayon qui coûte du loyer, de l'assurance et d'autres dépenses courantes. En avril ou mai, cette boîte quitte le rayon et la caisse enregistre un profit. Un ordre de réassortiment de printemps apporte une nouvelle boîte pour la remplacer, mais les chances de départ de cette nouvelle boîte diminuent à mesure que la saison avance. Il peut fort bien se faire qu'elle y reste tout l'été, comme elle peut aussi en sortir. Supposons cependant qu'elle sorte à fin mai pour être remplacée par une troisième boîte qui elle a toutes chances de rester en villégiature tout l'été sans aucune espoir de départ.

Pas de locataire privilégié

Cette boîte va-t-elle devenir un locataire privilégié pour l'automne et l'hiver et prendre un hivernage coûteux? La vente de la peinture pour l'automne lui donne la chance d'être échangée contre du bon argent et remplacée ensuite par une autre boîte qui se vendra probablement aussi tôt pour des travaux intérieurs. Un dollar qui va et vient avec chaque boîte et qui à chaque fois procure un bénéfice sert beaucoup plus à augmenter

les affaires qu'un dollar qui reste sur un rayon derrière une étiquette. Rappelez-vous aussi que les rayons coûtent de l'argent aussi. Comme on l'a déjà dit, une place sur un rayon n'est pas seulement une petite surface circulaire sur une planche, cela représente aussi de l'argent en dépenses de toutes sortes, taxes, chauffage, éclairage, salaires, frais de livraison etc...

La peinture d'automne fera revenir plus fréquemment et plus aisément le dollar investi. Elle permet le renouvellement plus fréquent de la marchandise au lieu de garder à dormir une boîte qui peut rester là, sans aucun bénéfice, depuis le commencement de l'été jusqu'au printemps suivant.

Bonnes affaires

La peinture d'automne est bonne et profitable au point de vue scientifique comme au point de vue pratique. Sa propagation est bonne au point de vue purement commercial. Ceci posé, le marchand qui l'adopte pour faire de son rayon de peinture une source de bénéfice active et continue tout le long de l'année, fera de meilleures affaires et rendra de meilleurs services à sa clientèle.

Les jouets dans le magasin de quincaillerie

Pourquoi le quincaillier ne vendrait-il pas des jouets pour les étrennes. Plusieurs magasins ont bien réussi dans cette voie et quelque-uns même ont continué à tenir cet article tout le long de l'année, en se spécialisant surtout dans les jouets mécaniques. Au moment des étrennes ils font fureur.

Ce ne sont pas seulement les jouets mais aussi les articles de cadeaux de toutes sortes dont on peut pousser activement la vente par de beaux étalages et par la publicité dans les journaux. Un de nos correspondants nous dit par exemple qu'il a l'habitude d'avoir au centre de son magasin quelques tables à étagères garnies de menus articles à prix fixe. Tous les articles exposés sur une table se vendent à un prix unique. C'est ainsi qu'il a une table pour les articles à 5 cents, une pour ceux à 10 cents et ainsi de suite. La plupart de ces marchandises sont des ustensiles de cuisine, mais beaucoup d'autres petits articles en magasin sont ainsi placés sous les yeux du public. Ces tables font faire beaucoup de ventes, car il semble impossible à un femme de faire le moindre achat sans choisir quelque menu article pour l'usage de la maison. Ce sont ces mêmes tables qui sont employées pour étaler les jouets et articles de cadeaux à l'époque des étrennes. Bien décorées et bien disposées elles offrent un aspect attrayant et procurent un bon chiffre d'affaires.

Notre correspondant nous fait remarquer qu'il a ajouté un attrait exceptionnel à son exposition de jouets et cadeaux en étant le seul magasin de sa localité à avoir son Santa Claus qui a été accueilli à la gare par les acclamations d'une foule d'enfants à qui il distribuait des cornets de bonbons tirés de son vaste sac.

Les quincailliers, ajoute-t-il, ont grand tort de ne pas chercher à combattre le système de commandes par la poste. Tout d'abord ils ne donnent pas au fermier ce qu'il désire et essaye de lui faire prendre un autre article qui, à leur avis, doit lui donner satisfaction. Il en résulte qu'un grand nombre de clients qui sont butés dans leurs désirs ont recours au catalogue des maisons faisant affaires par la poste. En outre quelques quincailliers se contentent de rester assis dans leur magasin et d'attendre que les affaires leur viennent au lieu de courir après elles.

Il faut déplorer également la négligence de quelques fabricants qui n'envoient pas de clichés pour la publicité aux marchands de campagne. Ils manquent ainsi une riche occasion de placer leur marchandise sous les yeux du public. Les marchands ne seraient que trop heureux d'illustrer leurs annonces avec ces clichés et à l'heure actuelle la plupart des journaux des petites villes ont des annonces sans aucune illustration.

Le prix de la térébenthine a plus que doublé depuis le commencement de l'année

La térébenthine a été une des grandes surprises de l'année. Si quelqu'un avait prédit il y a six mois que les prix battraient tous les records, tous ceux qui sont intéressés dans ce commerce n'auraient porté que peu d'attention à cette prophétie. C'est cependant ce qui est arrivé et qui dure encore.

Au premier janvier la demande était active et le marché ferme avec des cours variant de \$1.07 à \$1.10 le gallon impérial. Les rapports indiquaient que les arrivages d'outre-mer allaient commencer bientôt et semblaient devoir être importants.

Vers le milieu de janvier les prix avaient déjà augmenté de cinq cents et le marché s'affermissait. Les rapports de New-York démontraient que les approvisionnements diminuaient.

Au 8 février le prix avait baissé de deux cents et le 15 du même mois la diminution avait atteint cinq cents, les cours étaient alors de \$1.05 à \$1.08 le gallon. Les cours continuèrent à baisser et une semaine plus tard ils atteignaient \$1.04. Le 8 mars ils étaient rendus à \$1.03.

Le 22 mars le prix était augmenté de 4 cts. Le 29 il était de \$1.10 et le 5 avril il avait atteint \$1.12. Le 12 avril il redescendait à 1.10 et le 19 du même mois il avait fait un nouveau bond jusqu'à \$1.15. La semaine suivante il était rendu à \$1.17 et le 24 mai il était parvenu à \$1.20.

Les approvisionnements diminuent

Le 1er juin de gros envois furent faits au prix de \$1.30. La semaine suivante le cours subissait un bond de 20 cents et atteignait \$1.50. D'après les rapports reçus les approvisionnements à Savannah étaient les plus réduits qu'ils avaient jamais été depuis nombre d'années. Vers le milieu de juin les cours montèrent encore de 5 cents et une semaine plus tard ils avaient atteint \$1.60.

Le 1er juillet les prix se maintenaient à 1.65 et de grosses cargaisons étaient alors en route. Une semaine plus tard il n'y avait pas de changement dans les prix, mais les envois outre-mer avaient pratiquement cessé et on s'attendait à une réaction. Les rapports indiquant une rareté dans la récolte contribuèrent à maintenir les prix qui, malgré une légère baisse, ne tombèrent pas au-dessous de \$1.55.

Les achats d'outre-mer recommencèrent alors à prendre un essor jusqu'alors inconnu. Le 26 juillet les cours étaient dans les environs de \$1.82. Le 2 août ils avaient atteint \$1.95 et une semaine après ils sautaient à \$2.21. Pendant la semaine suivante ils s'étaient élevés jusqu'à \$2.50 mais étaient revenus plus tard à \$2.40. Les chiffres ci-dessus sont absolument sans précédent dans l'histoire du marché de ce produit et justifient pleinement l'opinion

des importateurs qui déclarent qu'il est impossible de dire où s'arrêtera cette hausse étant donné que les stocks sont très réduits et que la demande continue à être très grande.

La térébenthine ne sera pas bon marché avant longtemps, nous déclare un de nos correspondants. Les prix ont cessé d'augmenter depuis un jour ou deux parce que les Allemands qui sont de gros acheteurs n'ont pas pu faire d'arrangements satisfaisants pour les crédits nécessaires. Cette question sera probablement réglée sous peu et je m'attends à ce que les prix recommencent à faire de nouveaux bonds en avant. Pour montrer l'importance des achats de térébenthine par l'Allemagne il suffit d'indiquer que l'année qui précéda la guerre la quantité importée a atteint 3.275.929 gallons. L'Allemagne était de beaucoup le plus gros acheteur de térébenthine. Lorsque la guerre se déclara, la demande de térébenthine cessa tout à coup et des centaines de producteurs du sud furent ruinés. Puis les usines de munitions commencèrent à fonctionner et des milliers d'ouvriers qui étaient occupés à la fabrication de la térébenthine à de maigres salaires acceptèrent d'autres emplois qui étaient mieux rémunérés. On peut se rendre compte combien la production a été affectée en examinant les chiffres de l'année dernière qui montrent que la production a à peine atteint la moitié de la normale. La production de cette année ne sera guère plus élevée que celle de 1918, si même elle arrive à l'égaliser. Nous sommes donc en présence de la situation suivante: Une production réduite de moitié avec une demande sans précédent. Les producteurs font de leur mieux pour stimuler la production, mais ils doivent payer des salaires plus élevés et ne peuvent même pas à ce prix se procurer les hommes dont ils ont besoin."

Importations de térébenthine en Canada.

1914	1,114,363 gallons
1915	917,912 "
1916	1,026,768 "
1917	1,109,029 "
1918	978,125 "

Les escomptes pour le paiement au comptant sont un premier profit pour le marchand, et un profit qu'il est toujours sûr de faire.

* * *

Il semble qu'il y ait actuellement quantité de gens qui veulent un salaire de dix heures pour en passer six à faire le travail de quatre heures.

COMMENT DISPOSER UN ETALAGE D'ARTICLES DE CHASSE

Les quincailliers ont tout intérêt à faire dès maintenant un étalage attrayant d'articles de chasse qui fera naître chez les sportmen un violent désir d'aller faire un tour dans les bois. On peut facilement arranger ces vitrines sans grands frais en se servant d'articles pris dans le stock et de quelques branchages cueillis dans le bois le plus proche.

On peut par exemple disposer une scène de "camping" qui sera un appel irrésistible à la passion du chasseur. Cela lui fera penser à la partie de chasse qu'il a projetée depuis la saison dernière. Il commencera à penser aux objets dont il a besoin et il sera peut-être amené à entrer dans le magasin pour les acheter.

Il est bon de disposer les différents articles d'un étalage de chasse autour d'un personnage ou d'une scène qui en formera le centre. Cela en augmente l'attrait et contribue beaucoup à amener des ventes.

L'idée dominante de l'étalage peut représenter une scène de campement avec un canot au centre, une tente d'un côté et de l'autre quelques buissons. On peut ajouter à l'intérêt de la scène en construisant un feu de campement en face de la tente et en imitant le feu du foyer au moyen d'une lumière rouge. Pour compléter l'illusion on peut placer un drapeau sur la tente en ayant soin de dissimuler dans le buisson un éventail électrique qui fera flotter le drapeau en même temps qu'il agitera les feuilles du buisson. A côté du canot ou près de la tente on peut placer un personnage en cire ou carton en costume de chasse et avec un fusil à la main.

Ce n'est là qu'une simple suggestion qui peut être variée à l'infini. L'heureuse disposition des fusils, cartouches, etc. . . est une question de goût personnel et dépend de l'espace dont on dispose. Quelques marchands agrémentent leurs vitrines de quelques animaux empaillés adroitement disposés en des endroits où ils attirent l'attention sur quelque article du stock.

Un étalagiste ingénieux peut à peu de frais arranger un étalage attrayant capable de stimuler la vente. Il peut utiliser à cet effet une grande variété d'accessoires décoratifs qui agrémenteront à peu de frais l'aspect extérieur de la vitrine. Des morceaux d'écorce semés ça et là, une branche ou deux garnies de feuilles d'automne procurent de très jolis effets.

Très fréquemment aussi on expose de grands tableaux fournis par les compagnies de chemins de fer ou par quelque autre maison. Il ne faut cependant pas perdre de vue que tous les objets exposés doivent se rapporter à l'idée dominante qui doit faire ressortir les articles que l'on veut mettre en vente. Avec les marchandises en magasin et quelques branches obtenues dans le bois, le marchand a sous la main tout ce qu'il lui faut pour faire une

décoration intéressante capable d'inspirer le désir d'acheter les articles exposés. On peut aussi très souvent donner à l'étalage un caractère tout à fait local qui intéressera au plus au point les chasseurs du voisinage.

Bien que cela ne soit pas toujours nécessaire, il arrive ordinairement qu'un fond bien disposé augmente la valeur décorative et aide encore à pousser la vente. Ce fond peut être fait de panneaux de bois ou de feuillage. On peut disposer des étagères ou plate-forme pour exposer un plus grand nombre d'articles. Sur cette étagère on peut également placer si on le désire des étiquettes sur les articles que l'on veut spécialement faire ressortir. Quelques marchands garnissent les panneaux de fond d'inscriptions appropriées telles que "Voici le temps de la chasse. Nous pouvons fournir tout ce qui est nécessaire". Quelquefois un grand tableau de chasse ou de sous-bois peut être pendu au milieu du panneau. Une disposition de ce genre dépend entièrement du goût de l'étalagiste qui peut s'ingénier à obtenir des résultats aussi efficaces et aussi attrayants.

DE 25% A 50% PLUS DE LUMIERE.



La Schultz Mfg. Co., Limited, Hamilton, Can., qui fabrique les Becs de lampe et de fanal "Correct", prétend que ces Becs donnent de 25% à

50% plus de lumière que n'importe quel autre bec. Cela est rendu possible par l'emploi de leur manteau en acier breveté, qui égalise la prise d'air et assure une bonne combustion. La compagnie prétend également que son bec "A" donnera autant de lumière que n'importe quel bec "B" ordinaire de lampe.

Les Becs "Correct" sont en vente chez tous les principaux marchands de gros de quincaillerie, articles d'épicerie et de vaisselle de la province de Québec, qui garantissent tous les Becs "Correct" qu'ils vendent.

Combien de temps pensez-vous que la clientèle vous sera fidèle si vous la laissez livrée à elle-même? Arrêtez votre publicité et vous êtes oublié.

* * *

Les marchandises qui restent sur vos rayons retardent vos profits.

* * *

La courtoisie ne coûte rien et est une aide incalculable dans l'édification d'un commerce.

Le marchand qui achète de bonne heure s'évite des désagréments

Les négociants de Montréal ne voient aucun avantage à retarder les achats. — Les accessoires d'automobiles montrent un développement rapide. — Les affaires accusent une augmentation sur toute la ligne.—Les rentrées sont superbes.

Suivant en cela sa propre politique d'acheter libéralement, la maison Lewis Bros., Ltd., de Montréal, dans les avis adressés à ses voyageurs, leur suggère d'exposer clairement au détaillant la question des achats à faire pour les besoins de la vente à l'automne prochain. Si le détaillant se décide à protéger ses intérêts, tout est pour le mieux, autrement, il sera obligé de supporter l'inconvénient de pouvoir manquer de marchandises lorsqu'il en aura besoin.

Telle est la politique d'achat et de vente de la maison ci-dessus pour les mois à venir, d'après la déclaration de M. John A. Frazer, gérant des ventes de cette compagnie. Dans une entrevue, M. Frazer nous a exposé quelques points intéressants de la situation.

Raisons pour acheter.

Toute légère diminution de prix des différentes lignes de quincaillerie a été presque invariablement suivie d'une augmentation qui l'a pleinement compensée, sinon d'une nouvelle hausse, dit M. Frazer. Ceci est dû en grande partie à l'augmentation des salaires qui continuent à avoir tendance à augmenter encore. Nous ne voyons aucune chance de baisse pour longtemps encore et il se passera certainement bien des années avant que puissent revenir les prix que l'on peut considérer comme bas.

Il y aura une grande activité pendant tout l'automne et l'hiver prochain dans les grandes fabriques d'automobiles. J'apprends qu'il y aura trois équipes de huit heures dans beaucoup de ces usines pour permettre aux fabricants de maintenir les ateliers en pleine activité pendant 24 heures par jour.

Il y a deux raisons principales pour justifier que les prix se maintiendront fermes, c'est que les gages continuent à être élevés et qu'il n'y a pas d'apparence que l'on puisse obtenir de meilleures conditions.

Nous ne voulons rien annuler.

Nous avons fait des achats très importants dans certaines lignes d'accessoires pour automobiles. Il a été annoncé qu'un grand fabricant avait l'intention de vendre ses propres articles à très bas

prix. Ceci, croyons-nous, laissait supposer l'annulation de beaucoup de commandes et la suspension temporaire de beaucoup d'autres qui avaient été placées chez des petits fabricants. Nous avons beaucoup ordonné et bien que les quantités fussent très fortes, nous avons décidé qu'il valait mieux laisser les ordres comme ils avaient été placés plutôt que de les réduire. Depuis lors nous avons renouvelé plusieurs fois plusieurs de ces commandes et pour une seule et même ligne, nous avons reçu récemment la 29e facture.

M. Frazer cite le fait d'un fabricant de cornes d'automobiles qui est en retard dans ses livraisons et qui a encore en mains des commandes pour 97,000 cornes. Ceci est une nouvelle preuve qu'il n'y aura pas de surplus de stock dans les accessoires et qu'il n'y a pas de chance de baisse dans les cours.

A un de ses récents voyages aux Etats-Unis, M. Frazer a demandé à un fabricant d'un grand centre de bien vouloir accepter un ordre important d'une certaine ligne d'accessoires, laissant la question de livraison entièrement à la discrétion du fabricant à la condition qu'il accepte l'ordre. M. Frazer n'a pas encore reçu de décision, mais il espère pouvoir obtenir les marchandises d'ici à six mois.

Augmentation constante.

Il y a une très bonne disposition pour acheter parmi les détaillants, déclare M. Frazer. Ils semblent avoir prévu les difficultés qu'ils pourraient avoir à se procurer la marchandise. En tout cas, ils ont bien vendu et sont obligés de renouveler leurs commandes. Les ordres pour livraison en automne s'accumulent et il y a augmentation dans ce sens de même que pour les ordres pour livraison immédiate. De fait, la vente des accessoires a dépassé toutes les prévisions et chaque mois apporte de nouvelles augmentations.

Ceci est également vrai, ajoute M. Frazer, pour les autres rayons. Comme nous lui demandions si les lignes qui avaient subi un temps d'arrêt simplement du fait de la guerre, semblaient vouloir reprendre, M. Frazer nous répondit qu'un véritable regain d'achat était manifeste dans les articles de sport. Les fusils, carabines et toutes sortes d'accessoires se rattachant à ce département s'enlèvent maintenant rapidement. Les munitions pour la chasse au piège se vendent aussi en grande quantité.

Le prix n'est pas une objection.

La demande a augmenté pour les articles plaqués et les appareils électriques. La coutellerie

s'est bien vendue. Un point à noter est la bonne qualité des articles qui sont choisis. Le marchand avait l'habitude d'être désappointé par les prix élevés, dit M. Frazer, mais il est venu à comprendre que la bonne marchandise coûte cher et il paye le prix.

Pour conclure M. Frazer déclare: A mon avis, nous sommes entrés dans une ère nouvelle. C'est le marchand qui recherche les affaires qui réussit aujourd'hui et je crois que nous pouvons prévoir de nombreuses années de prospérité pour notre pays.

Les prévisions sont excellentes dans les provinces de l'est.

La situation actuelle du commerce de quincaillerie dans la province de Québec et dans les provinces maritimes est excellente, d'après le rapport de M. George C. Davis, vice-président et gérant général de la maison Frothingham & Workman, Ltd., de Montréal. Les affaires y sont des plus satisfaisantes et il y a toute raison de prévoir une bonne vente pour l'automne dans toutes les lignes de quincaillerie.

On fait d'excellentes affaires dans tout le territoire de l'est, ce qui est prouvé par les nombreuses commandes reçues et par le tonnage des marchandises expédiées dans toutes les parties des provinces maritimes. Le commerce est également très actif dans la province de Québec.

Les commandes des détaillants sont plus nombreuses et plus importantes. Depuis la signature de l'armistice, la plupart des marchands ont changé de tactique et M. Davis en conclut que la confiance renaît. Il croit aussi que le marchand en général s'est convaincu qu'il y a peu de probabilité de baisse sur les articles de quincaillerie. Et après être arrivé à cette conclusion, le détaillant augmente quelque peu ses commandes au marchand de gros, comprenant qu'il a tout intérêt à avoir en stock les articles dont il a besoin pour sa vente.

Grande variété.

La demande s'applique à peu près à tous les genres de marchandises. Il n'y a que réellement peu d'articles de quincaillerie dont le stock n'a pas été renouvelé et par contre il y a un revirement bien-faisant en faveur d'articles qui s'étaient peu vendus en raison de la guerre.

Les articles de sport se vendent très bien actuellement de tout côté. Les articles nickelés et les appareils électriques sont en très forte demande partout. Dans cet ordre d'idées un mouvement appréciable s'est produit dans la vente des machines à laver électriques. La seule question est de pouvoir se procurer le stock nécessaire.

Les clous se sont bien vendus. Cependant, on a eu quelques difficultés pour se procurer les clous pour satisfaire à toutes les demandes.

Les comptes rentrent très bien. Il y a très peu de retours de la banque aujourd'hui et les notes sont promptement acquittées. La situation est plus favorable que jamais, car il y a eu des époques où la banque retournait jusqu'à 12 et 15 billets impayés. Il y a donc peu à dire sur ce sujet.

Quant aux prix, il est à supposer que les taux actuels vont se maintenir fermes pour la plupart des lignes et qu'il peut même y avoir de la hausse. Il y a eu dernièrement une tendance à la hausse et beaucoup de lignes ont été augmentées. Avec les salaires élevés qui semblent devoir se maintenir, il n'y a guère d'apparence de baisse possible.

UN GROS CHIFFRE D'AFFAIRES EN VUE POUR LES QUINCAILLIERS QUI VENDENT DU CIMENT

Il y a de bonnes affaires en vue pour ceux qui vendent du ciment et personne n'est intéressé dans cette branche de commerce autant que les quincailliers.

Les ventes de ciment ont bien débuté au printemps, elles ont été en augmentant pendant tout l'été et les prévisions pour l'automne sont encore meilleures. On prévoit que l'année 1920 battra probablement tous les records. Tout indique que ce sera une très bonne année.

Les prix vont rester fermes

Il y a peu de raison de voir un changement s'opérer dans les prix, qui ont toute chance de se maintenir au niveau actuel.

Un gros producteur déclarait dernièrement que les quincailliers sont des hommes d'affaires accomplis et qu'en fait ce sont eux qui vendent 35% de la production totale du ciment. Ils vont droit au but et sont sur pied tout le temps. Ils sont en rapport avec ceux qui ont besoin de matériaux et avec les acheteurs éventuels et sont toujours bien informés des besoins de la clientèle de leur territoire. Ils ne craignent pas de faire la publicité et de faire savoir qu'ils ont les marchandises en main. En somme ce sont des commerçants avisés et ils obtiennent des résultats merveilleux.

Des affaires en masse

Il n'est nullement question du chiffre d'affaires que l'on peut réaliser. La vente chez les fermiers indique une augmentation de 40% cette année. Depuis quelque temps la vente s'est un peu ralenti, parce que les fermiers ont été très occupés avec leurs récoltes, mais tout indique qu'il y aura une grande demande de ciment chez les fermiers cet automne. Leur commerce est prospère et ils sacrifient une partie de leurs bénéfices pour construire de nouvelles demeures plus confortables, ajouter de nouvelles constructions et faire des améliorations.

tions à celles déjà existantes. Si les fermiers n'avaient pas manqué de bras pendant le printemps et l'été, les ventes auraient été encore beaucoup plus fortes, mais maintenant que la plupart d'entre eux ont vu revenir leurs fils chez eux et que les conditions de la main-d'oeuvre sont améliorées, ils vont reprendre de plus belle.

Gros programme de construction

Il y a un gros programme de construction en vue qui va entraîner l'emploi de grosses quantités de ciment. Dans quelques grands centres le commerce a été affecté par le malaise et la difficulté causés par la main-d'oeuvre. Cependant, à tout prendre, il y a quantité de travaux en train et il est probable que les ventes de ciment vont atteindre cette année approximativement le double du chiffre de l'année dernière. Beaucoup de travaux se font cet automne et on en prévoit encore un grand nombre pour le printemps. Les architectes de tout le pays sont très occupés et plusieurs des ouvrages coûteront de fortes sommes. Beaucoup d'entrepreneurs ont assez d'ouvrage en main pour le reste de la saison et on leur demande des soumissions pour d'autres travaux. Il est certain qu'il ne peut y avoir aucun doute que le commerce va de l'avant."

AUX ACQUEREURS D'IMMEUBLES

Erreurs à éviter en achetant du terrain.

Voici quelques conseils négatifs, utiles à ceux qui se proposent d'acheter des terrains pour y construire des maisons:

1. N'achetez pas de terrain pour spéculation, mais pour usage.

2. Ne vous laissez pas duper par l'idée qu'il vaut mieux être propriétaire, moyennant hypothèques, que d'être locataire.

3. N'achetez pas un lot inoccupé par versements ou avec des fonds empruntés, si vous n'avez pas une garantie raisonnable que vous disposerez bientôt d'une somme suffisante pour y faire construire une maison.

4. Ne vous attendez pas à obtenir un emprunt du gouvernement ou d'aucune autre source, pour construire une maison, si vous n'avez pas suffisamment d'argent pour acheter l'emplacement.

5. Ne vous imaginez pas que les terrains acquerront une plus-value, même dans une ville, ou que, s'il y a augmentation de valeur, le percepteur des impôts vous en laissera le bénéfice.

6. Ne prenez pas possession d'un terrain pour y bâtir une maison, si vous n'avez pas une certaine garantie que des habitations valant la vôtre seront construites sur les emplacements voisins.

7. Ne supposez pas que le terrain a pour vous plus de valeur, si vous avez le droit d'y faire les arrangements qu'il vous plaira, car votre voisin a la même liberté que vous d'utiliser le sien à sa guise. Si vous ne faites rien sur votre terrain qui puisse

lui nuire, il peut agir sur le sien de façon à vous incommoder.

8. N'achetez pas un terrain sans améliorations locales, à moins de calculer que celles-ci vous coûteront au moins \$10 par pied de front, avant d'être utilisé pour habitations. En supposant que la ville fasse ces travaux d'amélioration, vous serez tenu de fournir votre part des dépenses.

9. N'achetez pas un terrain couvert d'eau ou dont le sous-sol est formé de glaise, ou un terrain dépourvu de conduits d'égouts et de service d'eau, si vous n'êtes pas certain que ces choses indispensables seront fournies à des prix raisonnables, lorsque vous en aurez besoin.

10. Ne vous imaginez pas que, parce qu'un terrain aboutit à une rue desservie par tramways, il est certainement destiné à servir d'emplacement pour un magasin, et qu'il a plus de valeur qu'un autre différemment situé. Il se peut qu'il vaille moins par là même.

11. Ne payez votre terrain qu'un dixième de ce que vous comptez dépenser pour la construction de votre maison.

12. N'achetez un terrain que la moitié du prix qu'il peut valoir comme emplacement d'une maison d'habitation, si vous n'êtes pas disposé d'y bâtir avant six ou sept ans.

LA MAIN-D'OEUVRE ETRANGERE AUX ETATS-UNIS.

Sur l'initiative prise par l'"American Federation of labour party." que préside M. Gompers, le Parlement américain va être appelé à délibérer sur une modification de la loi qui interdit l'immigration, ou, plus exactement l'importation des ouvriers étrangers pendant une période de quatre ans après la signature de la paix. Le mot "importation" se trouve en toutes lettres dans l'amendement en ce qui concerne les ouvriers professionnels (skilled laborers). Le "Journal de commerce de New-York" fait remarquer malicieusement à ce sujet que depuis quelque temps M. Samuel Gompers ne laisse pas échapper une occasion de proclamer qu'il est inadmissible que la main-d'oeuvre soit considérée comme constituant un avantage quelconque pour le marché, les patrons, à son avis continuant à traiter et à payer leurs ouvriers selon les relations qui existent entre l'offre et la demande sur le marché du travail.

Les ouvriers — proclame M. Gompers — sont des "êtres humains" — ayant le droit d'être traités comme tels et non comme des instruments utiles. Or, dans l'amendement proposé par l'"American Federation of Labor" les ouvriers étrangers sont traités comme un simple élément d'importation. Au lieu d'envisager la question de l'immigration au point de vue des droits humains ou de la liberté personnelle, l'"American Federation of Labor" la traite comme un simple élément dans la production nationale.



L'Huile de lin et ses succédanés

(D'après le rapport de F. C. Collier analyste public)

PROVENANCE ET PROPRIETES DE L'HUILE DE LIN

Provenance. — L'huile de lin est l'huile que l'on retire — par expression ou extraction — des graines de lin, *linum usitatissimum*, plante dont la culture est très répandue sur notre continent, de même qu'en Europe et en Asie. Les huiles de différentes provenances accusent des variations qualitatives considérables, les huiles produites sur les rives de la Baltique étant les plus hautement recommandées. L'huile de lin est souvent contaminée par de l'huile provenant de graines étrangères, accidentellement recueillies lorsque se fait la moisson.

Composition chimique. — L'huile de lin est principalement composée de glycérides d'acides gras non saturés, tels que l'acide isolinolénique, l'acide linoléique, l'acide linoléique et l'acide oléique.

Propriétés. — La valeur de l'huile de lin comme véhicule des couleurs à peinture, dépend surtout de ses propriétés de "siccativité". Ce terme quelque peu ambigu est employé pour décrire le changement qui s'opère dans l'huile lorsqu'elle est exposée à l'atmosphère, alors que cette substance préalablement liquide se trouve transformée en un produit solide, élastique et transparent. Il a été démontré que la "siccativité" ou "siccité" de l'huile de lin est en partie due à sa faculté d'absorber environ dix-huit pour cent (18%) de son poids d'oxygène, ce qui détermine la formation du produit solide complexe appelé "linoxine". Bien que le procédé en soit surtout un d'oxydation, la mise en liberté de faibles quantités de formaldéhyde, d'oxyde de carbone et d'acide formique durant la dessiccation, indique qu'un certain nombre de réactions subsidiaires se produisent. La nature de ces transformations chimiques compliquées n'a pas encore reçu d'explication, mais il est probable que lorsqu'ils seront pleinement compris, ces phénomènes élucideront quelques-uns des problèmes qui confrontent actuellement ceux qui font usage de cette huile.

— Une autre propriété que possède l'huile de lin, c'est de se combiner avec certaines couleurs pour déterminer la production d'un savon insoluble. Quelques autorités prétendent que le carbonate basique de plomb doit une partie de sa valeur, comme substance destinée à la peinture, à l'union mécanique intime qui existe entre la matière colorante et le véhicule, union favorisée par la formation de ce savon. Aucun composé de cette nature n'est formé lorsque des couleurs de renforcement ou de complètement telles que l'abestine, l'argile ou de Chine, sont substituées au blanc de plomb.

Huile de lin cuite ou bouillie. — Une forte proportion de l'huile de lin crue ou brute fabriquée, est

employée dans la préparation de l'huile cuite ou huile "bouillie" du commerce. On a découvert que si l'on chauffait de l'huile de lin à une température oscillant entre 300° et 500° Fahrenheit, la rapidité avec laquelle cette huile se solidifiait était considérablement accélérée. Un résultat analogue était obtenu si l'on incorporait à l'huile de faibles quantités de certains sels de plomb ou de manganèse. Une couche ou pellicule d'huile ainsi traitée se modifiera dans une période de 7 à 12 heures, alors que l'huile crue requiert de 48 à 72 heures pour sécher. L'ébullition de l'huile met également en liberté la "gomme" qui se trouve enlevée en cours d'opération. Pour ce motif, une huile cuite ou bouillie qui dépose une quantité excessive de sédiments ("foots") lorsqu'elle vient en repos, est considérée comme douteuse. Les sédiments tendent à produire une peinture collante ("tacky"), à dessiccation lente et moins durable. Chaque fabricant possède sa propre méthode de préparer l'huile cuite ou bouillie et les détails de ce procédé sont soigneusement gardés. Les variétés suivantes d'huile cuite ou bouillie constituent celles que l'on rencontre principalement dans le commerce :

Huile cuite en récipient ouvert. — C'était là, autrefois, la seule variété d'huile cuite ou bouillie employée. Cette huile est préparée en la chauffant à environ 500° Fah., et en y ajoutant en même temps des oxydes de plomb ou de manganèse, ou d'autres siccatifs. L'ébullition doit être soigneusement conduite si l'on tient à éviter la surchauffe de l'huile et si l'on ne veut pas endommager sa qualité. Bien qu'elle soit légèrement plus foncée que l'huile préparée à une température plus basse, cette huile en récipient ouvert est de la plus haute qualité, et elle commande un prix un peu plus élevé que l'huile cuite ou bouillie ordinaire.

Huile cuite ou bouillie ordinaire. — Cette huile est préparée en la chauffant dans des réservoirs possédant une chemise de vapeur, et en présence des siccatifs requis. Du fait que l'on se sert d'une plus basse température dans sa préparation, cette huile est plus pâle que l'huile cuite en récipient ouvert. Une grande proportion de l'huile cuite ou bouillie du commerce est fabriquée au moyen de ce procédé.

Une autre variété d'huile cuite ou bouillie est préparée par la simple addition d'un siccatif à une huile crue ou brute, sans qu'il y ait chauffage. Ce siccatif est dissout dans un dissolvant tel que la benzine en récipient ouvert. La plupart de ceux qui se servent d'huile de lin considèrent cette "huile de bonde" (bung-hold oil), comme préparée par le chauffage.

Siccatifs.— Les siccatifs employés dans la préparation de l'huile cuite ou bouillie sont ordinairement des sels de plomb ou de manganèse. La façon exacte par laquelle ces siccatifs accélèrent l'oxydation de l'huile n'est pas pleinement connue, mais on croit qu'ils agissent comme catalyseurs, c'est-à-dire qu'ils aident à prendre l'oxygène sans subir eux-mêmes d'altération permanente. On suppose que lorsqu'ils sont suspendus dans l'huile ou la peinture, ces siccatifs s'unissent à l'oxygène de l'atmosphère pour former des corps instables fortement oxygénés qui transmettent leur excès d'oxygène à l'huile, et sont eux-mêmes réduits à leur condition primitive. Ce cycle se répète alors indéfiniment jusqu'à ce que l'huile ait atteint son état final d'oxydation. Les siccatifs suivants constituent quelques-uns des mieux connus: litharge, minium, linoléate de plomb, résinate de plomb, borate de manganèse, peroxyde de manganèse, linoléate et résinate de manganèse.

Chacun de ces siccatifs possède des propriétés particulières. Il s'ensuit que par un choix judicieux de tel siccatif ou de tel autre, un fabricant se trouve en état de modifier les qualités siccatives de l'huile qu'il produit. Les siccatifs "solubles" sont des sels ou des acides organiques solubles dans l'huile de lin ou dans la térébentine. Les solutions obtenues au moyen d'un de ces dissolvants, ou au moyen des deux, sont connues sous le nom de siccatifs "liquides" ou "térébines".

Agents de falsification et succédanés de l'huile de lin

Le prix élevé commandé par l'huile de lin de qualité supérieure, a eu pour résultat de faire entreprendre des recherches élaborées, dans le but de découvrir une huile meilleur marché et qui remplacerait le produit coûteux. Jusqu'à maintenant de telles recherches ont échoué, bien qu'on ait trouvé que certaines huiles moins chères puissent être employées dans les cas où les qualités de durée et de fini n'ont que peu d'importance. Les huiles les plus communément employées, dans la falsification de l'huile de lin, sont les suivantes:

Huile de résine. Huiles minérales, telles que la benzine, le pétrole, ou l'huile lubrifiante. Huiles de poisson. Huile d'abrasin ou d'éléocoque, *Aleurites cordata*, *Eloeococca cordata*, ("China Wood Oil"). Huile de soja. Huile de maïs. Huile de chènevis et huile de colza.

Les agents de falsification les moins coûteux et les plus communément employés sont les huiles minérales. Celles-ci sont ordinairement plus légères que l'huile de lin, et il s'ensuit qu'elles diminuent la densité du mélange. On ajoute fréquemment de l'huile de résine afin de compenser pour cette diminution.

Les huiles de poisson sont souvent employées dans la préparation des peintures destinées aux che-

minées, mais comme ces huiles dégagent une odeur désagréable et qu'elles font noircir la peinture, on ne peut s'en servir pour les travaux d'intérieur.

Les succédanés les plus défectueux de l'huile de lin sont ceux qui consistent en des solutions de résine dans des huiles hydrocarbonées, auxquelles se trouvent mélangées de l'huile de goudron et de l'huile de résine. De tels véhicules ne possèdent que peu de permanence. D'autres succédanés sont obtenus en dissolvant des résinates métalliques dans l'huile de goudron ou l'huile de pétrole.

L'huile de résine est communément employée comme succédané, mais elle demeure collante et elle sèche très lentement. Employée dans une peinture, cette huile endommagera même une seconde couche.

L'huile d'abrasin ou d'éléocoque, *Aleurites cordata*, *Eloeococca cordata* ("China Wood Oil"), est devenue récemment très en honneur comme succédané de l'huile de lin. L'huile crue ou brute sèche très rapidement, formant une pellicule opaque, d'apparence céracée, qui n'offre aucune élasticité. Lorsqu'elle est chauffée à 350° Fah., cette huile polymérise en une gelée insoluble qui ne peut être amolie. Convenablement traitée, l'huile d'abrasin peut être employée en de certaines proportions dans la fabrication des vernis.

L'huile de maïs est quelquefois employée pour falsifier l'huile de lin, mais comme c'est une huile demi-siccative, son usage quelque peu considérable retarderait de beaucoup la solidification de la pellicule de l'huile.

L'huile de soja est une huile demi-siccative, considérée par quelques fabricants comme succédané partiel de l'huile de lin, bien qu'elle ne possède pas la faculté de sécher rapidement, qualité qui fait l'huile de lin un véhicule si précieux en peinture.

Une simple considération des faits précités indiquera qu'il n'existe actuellement aucune huile dans le commerce, à un prix raisonnable, qui puisse complètement remplacer l'huile de lin et donner entière satisfaction à celui qui l'emploie. Pour des fins générales, l'addition à l'huile de lin de l'un quelconque des succédanés ci-dessus mentionnés, n'aura pour effet que de diminuer la valeur de cette huile.

Types de qualité ou étalons de l'huile de lin.

Les types de qualité ou étalons de l'huile de lin n'apparaissent pas dans la Loi des falsifications du Canada. La quatrième annexe de la Loi exige toutefois que le blanc de plomb broyé dans l'huile soit délayé avec de l'huile de lin pure.

Si l'huile de lin était vendue comme un médicament, la qualité-type de ce produit, telle qu'indiquée dans la Pharmacopée britannique, édition de 1898, serait légale.

Une revue de ce qui a été écrit sur ce sujet révèle le fait que les constantes de l'huile de lin, fournies par différents auteurs, offrent quelques variantes. Un tel résultat ne peut guère étonner lorsque l'on prend en considération les conditions variables dans lesquelles l'huile est produite.

Les constantes suivantes ont été adoptées — pour l'huile de lin provenant des graines récoltées sur le continent nord-américain — par la Société américaine d'essai des matières premières:

HUILE DE LIN CRUE OU BRUTE (1914).

	Maximum.	Minimum.
Densité à 15°C	0.936	0.932
" 25°C	0.931	0.927
Indice d'acidité	6.00	
Indice de saponification	195.0	189.0
Insaponifiable, pour cent	1.50	
Indice de réfraction à 25°C	1.4805	1.4790
Indice d'iode (Hanus)	178.	

HUILE DE LIN CUIE OU BOUILLIE (1915).

	Maximum.	Minimum.
Densité à 15°C	0.945	0.937
Indice d'acidité	8	
Indice de saponification	195.	189.
Insaponifiable, pour cent	1.50	
Indice de réfraction à 25°C	1.454	1.479
Indice d'iode (Hanus)	178.	
Cendres, pour cent	0.7	0.2
Manganèse, pour cent	0.003	
Calcium, pour cent	0.3	
Plomb, pour cent	0.1	

OBSERVATIONS SUR LES DONNÉES ANALYTIQUES

Le présent prélèvement a été effectué afin de déterminer jusqu'à quel point l'huile de lin vendue au Canada comme véhicule de la peinture, était sujette aux falsifications. Dans ce but, les déterminations suivantes ont été faites:

Densité à 25°C.

Indice de réfraction à 25°C.

Indice de saponification.

Insaponifiable.

Indice d'iode.

Essai par une goutte d'acide sulfurique ("Spot Test").

Dans quelques cas, on n'a pas cru nécessaire de faire toutes ces déterminations sur des échantillons que les indices de réfraction et de densité montraient comme purs.

Les constantes adoptées pour la densité, quand il s'est agi de juger de la pureté des échantillons, ont été essentiellement celles adoptées par la Société américaine d'essai des matières premières, c'est-à-dire:

Huile de lin crue ou brute . . . 0.927=0.931 à 25°C

Huile de lin cuite ou bouillie . . 0.931=0.938 à 25°C

Seulement trois des échantillons d'huile de lin crue ou brute analysés ont accusé des densités s'éloignant de ces limites. Dans deux de ces cas, les

autres données analytiques ont indiqué que cet écart était dû à un mélange avec de l'huile minérale.

Dix-sept échantillons de l'huile cuite ou bouillie possédaient des densités s'écartant des limites de l'huile cuite ou bouillie. Dans deux de ces cas les densités étaient légèrement au-dessus du maximum, mais dans tous les autres cas la densité était inférieure au minimum prescrit. Sabin ("Technology of Paint and Varnish") déclare que dans des cas extrêmes la densité de l'huile cuite ou bouillie peut atteindre 0.950.

Les densités des huiles minérales et de plusieurs des huiles de graines étrangères employées dans la falsification de l'huile de lin, sont ordinairement inférieures à celles de l'huile de lin, alors que la densité de l'huile de résine est plus élevée. Par une simple étude des tableaux, on verra clairement que l'indication de falsification fournie par des densités anormales, est généralement confirmée par d'autres données analytiques.

Indice de réfraction.—En employant des constantes relatives à l'indice de réfraction et recommandées par la Société américaine d'essai des matières premières, on a trouvé que cinq (5) échantillons de l'huile ont fourni des indices de réfraction anormaux. L'un de ces échantillons, c'est-à-dire le No 86308, a été vendu comme huile crue ou brute. Les (4) autres, c'est-à-dire Nos 68652, 86921, 86950 et 86969 étaient des huiles cuites ou bouillies. Les autres constantes établissent le fait que ces échantillons étaient falsifiés. Dans la plupart des cas, la falsification était due à un mélange d'huile minérale.

Indice de saponification.— Cette détermination a été faite sur cent cinq (105) échantillons. A l'exclusion de huit (8) échantillons qui étaient marqués comme "composé ou succédané", on a trouvé que cinquante-quatre (54) échantillons fournissaient un indice de saponification inférieur à 189. Il existe apparemment quelque différence d'opinion quant à ce qui concerne le chiffre minimum relatif à l'indice de saponification. Wright et Mitchell citent des chiffres s'abaissant jusqu'à 183 ("Animal and Vegetable Fixed Oils and Fats", 1903). Un faible indice de saponification indique l'addition soit de produits du pétrole, soit d'huile de résine ou encore de certaines huiles animales étrangères ou végétales.

Insaponifiable.—La Société américaine d'essai des matières premières recommande un maximum de quinze pour cent (15%) pour l'insaponifiable dans les huiles de lin. D'autres autorités fixent cette donnée un peu plus haut. Rowland Williams ("J. S. C". 1, 1898 (p. 305) conçoit que l'on peut trouver jusqu'à 2.3% dans les huiles cuites ou bouillies. Il considère que toute huile qui possède un insaponifiable supérieur à 2.5% est falsifiée. Dix-huit (18) échantillons qui ne sont pas marqués: "composé ou succédané" contiennent un insaponifiable plus éle-

vé que ce chiffre. Comme les huiles minérales sont à peu près insaponifiables, un haut pourcentage de matière insaponifiable indique la présence de ces huiles, pourvu que le produit du pétrole ajouté ne soit pas entièrement volatil à 100° C.

Indice d'iode.—L'indice d'iode, dans tous les échantillons où cette détermination a été effectuée, dépassait le minimum prescrit dans les constantes-types ci-dessus mentionnées. Diverses conditions telles que le blanchiment, l'âge de l'huile et l'addition de siccatifs, jouissent d'un effet considérable sur cette constante.

Essai par une goutte d'acide sulfurique. — Cet essai a été effectué sur tous les échantillons afin de déterminer quelle était sa valeur—pour des fins commerciales—comme moyen de distinguer entre des échantillons authentiques et des échantillons falsifiés. La réaction caractéristique, avec une goutte d'acide sulfurique concentré, a accusé des caractères assez nettement distinctifs avec l'huile crue ou

brute, mais, dans le cas d'une huile cuite ou bouillie, on a trouvé qu'il était beaucoup plus difficile de distinguer entre des échantillons purs et d'autres qui étaient falsifiés. Aussi a-t-on conclu que cet essai ne possédait qu'une valeur restreinte.

CONCLUSIONS.

Une comparaison des constantes des échantillons—constantes que l'on a insérées dans les deux tableaux ci-joints—avec les constantes types citées plus haut, indique que plusieurs échantillons sont falsifiés avec des huiles étrangères, et principalement avec des huiles d'origine minérale. En vue des sommes énormes qui se dépensent au Canada pour l'achat des peintures et des huiles, il semblerait opportun qu'une législation soit promulguée afin de protéger le fabricant et le commerçant honnêtes contre la concurrence injuste de rivaux sans scrupules.



ETALAGE DE VITRINE POUR POELE A L'HUILE FLORENCE

Découpez la banderolle étoilée à même trois doubles de papier crêpé Dennison No. P25. et posez-la dans le haut des côtés et à l'arrière de la vitrine. Ajoutez au haut et au bas de cette banderolle une bordure festonnée bleue (No. B2). Placez deux bandes festonnées rouges et deux bandes festonnées bleues verticalement du plancher au bord de la banderolle étoilée et à des intervalles égaux, tel qu'indiqué par l'illustration. Ensuite placez deux bandes festonnées bleues (No. B2) du haut en bas de la vitrine aux coins opposés près de la glace. Couvrez le plancher avec du papier crêpé décoré Dennison No. B & W. 3.

Les bandes festonnées sont tortillées en fixant avec des brochettes un bout et en tordant l'autre, pas trop serré, entre le pouce et l'index.

Dimension de la vitrine: 8' x 6" x 4'.

MATERIEL EMPLOYE

- 3 doubles de papier crêpé décoré No P25.
- 1½ douz. de bandes festonnées rouges No R1.
- 1½ douz. de bandes festonnées blanches No W1.
- 1½ douz. de bandes festonnées bleues No B2.
- 3 doubles de papier crêpé décoré No B. & W. 3.

LE MARCHÉ DE L'HUILE DE LIN

La situation actuelle est entièrement due à la loi de l'offre et de la demande — Le marché paraît très ferme.

Le cours de l'huile de lin est très élevé mais toute la situation est absolument basée sur la loi de l'offre et de la demande, nous déclarons un de nos correspondants. Il est très difficile de se procurer les graines et le marché va rester ferme jusqu'à la nouvelle récolte, encore y aura-t-il peu de changement à cette époque. Les acheteurs ne se tromperont nullement, déclare-t-il, en plaçant leurs ordres pour la moitié de leurs besoins aux prix actuels et en courant leur chance pour l'autre moitié.

La hausse de l'huile de lin a peut-être été la plus extraordinaire si l'on excepte cependant celle de la térébenthine. Malgré les cours élevés, la demande a été continue non seulement pour la consommation intérieure, mais aussi pour l'exportation et beaucoup de maisons ont dû abandonner l'exportation parce qu'elles avaient suffisamment à faire pour satisfaire aux exigences du pays.

Les rapports indiquent que les consommateurs américains d'huile de lin sont bien plus mal placés que les Canadiens, parce que les producteurs n'ont pas pu compter sur les approvisionnements de graines de l'étranger. On peut se rendre compte de l'importance des approvisionnements de graines de lin étrangères qui entrent aux Etats-Unis par les chiffres d'importations ci-dessous:

Les importations de graines du Canada ont été les suivantes:

1914	8,647,168 boisseaux
1915	6,629,860 "
1916	3,094,735 "
1917	7,014,523 "
1918	5,591,391 "

Les importations de graines de la République Argentine ont été:

1915	3,927,542 boisseaux
1916	1,468,039 "
1917	5,209,441 "
1918	7,432,421 "

Les acheteurs des Etats-Unis avaient placé des ordres importants en Argentine pour faire face à leurs besoins de cette année, mais lorsque les acheteurs européens sont venus sur le marché, ils ont offert des prix tellement fabuleux que les exportateurs de l'Amérique du Sud ont trouvé plus profitable d'annuler leurs contrats en payant les débits prévus et de vendre leurs marchandises outre-mer. Ils ont tous agi de même, en sorte que le stock est très réduit dans la plupart des centres américains.

Le Canada n'achète que très peu de graines de lin en Argentine, et ne dépend nullement de ce centre de production.

La récolte de graines de lin pour 1918 d'après les dernières estimations ne dépassera pas 10,000,000 de boisseaux. Les premiers chiffres avaient indiqué 13,000,000 de boisseaux, mais la durée du temps chaud et sec a grandement réduit cette prévision. Les besoins normaux des producteurs américains sont d'environ 15,000,000 de boisseaux et comme ils commencent à acheter partout où ils peuvent s'approvisionner, les prix ont commencé leur ascension et ont atteint de nouveaux records depuis quelques semaines.

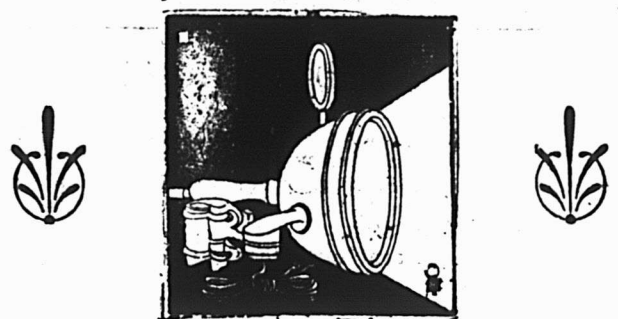
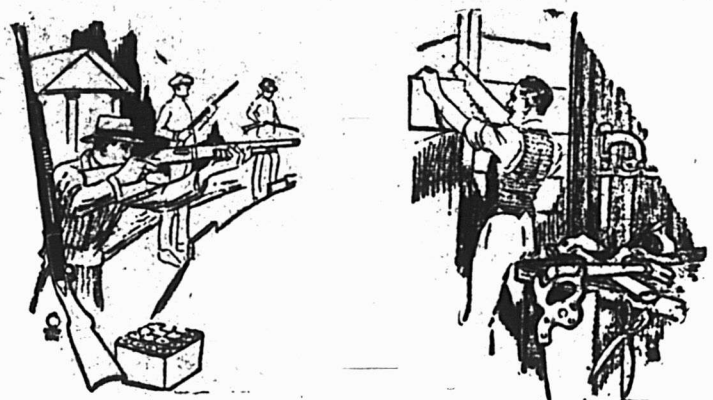
Les conditions actuelles du marché sont telles qu'il se laisse impressionner par n'importe quelle rumeur et qu'il varie rapidement, généralement dans le sens de la hausse à mesure que les rapports arrivent indiquant une disette.

Il n'y a pas longtemps on a pu remarquer les effets de cette hausse des cours dans l'augmentation générale des prix des peintures.

En ce qui concerne la récolte canadienne de cette année, il y a peu de doute qu'elle sera de peu d'importance. Les meilleures estimations semblent donner environ 6,500,000 boisseaux.

En présence de la rareté de cet article aussi bien aux Etats-Unis qu'en Canada et avec la demande pressante des contrées d'outre-mer, les gens bien informés prédisent que le marché va rester ferme pendant quelque temps encore.

La quantité totale de graines de lin nécessaire pour les besoins du pays varie de 2,500,000 à 3,000,000 de boisseaux par an.



Le prix des pinceaux reste ferme

Le prix des pinceaux va, dit-on, augmenter sensiblement cet automne, il va rester stationnaire à moins qu'il n'augmente encore avant le printemps prochain. Tel est du moins l'avis d'un de nos fabricants les plus renommés. Il ajoute d'ailleurs:

Aucun marchand qui a besoin de pinceaux ne court de risque de voir une baisse de prix avant qu'il ait vendu les marchandises qu'il peut commander aujourd'hui. Nous ne prévoyons de baisse pour aucun genre de pinceau. La demande est très grande et bien que la vente se ralentisse comme à l'ordinaire à cette époque de l'année, nous avons des ordres spéciaux qui occupent nos usines tout le temps avec notre personnel au complet.

Les soies sont plus chères.

La raison de la hausse de cet automne provient du fait que pendant l'hiver de 1919 les soies ont augmenté de près de 50%. Les différentes fabriques de pinceaux du Canada avaient toutes acheté leurs soies pour leur saison d'hiver et bien qu'elles aient dû en acheter quelques caisses au prix fort, la majorité des produits vendus ont été manufacturés avec des soies achetées aux anciens prix. C'est pourquoi il n'y a eu qu'une augmentation de 15%. Nous avions tous supposé que le prix élevé de cet hiver ne se maintiendrait pas, mais au lieu de baisser il reste ferme et semble vouloir se maintenir ainsi. Comme presque toutes les soies achetées aux anciens prix sont maintenant écoulées, les marchandises vont devoir atteindre partout leur niveau réel.

Les soies viennent de Chine.

Comme on le sait, presque toutes les soies viennent actuellement de Chine. Cette marchandise est payée aux Chinois en argent et le haut cours de ce métal tend à maintenir les soies à un prix élevé. En ce qui concerne la livraison, nous n'avons pas trop de difficulté à nous approvisionner en Chine. Il y a bien quelques petits retards dans les arrivages, mais ils ne sont pas assez considérables pour causer aucun ennui.

Les fibres.

Les qualités ordinaires de pinceaux sont faites principalement en fibres mexicaines. Cet article a subi une augmentation de 300% sur les prix d'il y a trois ans. Nous espérons voir baisser ce prix, mais au lieu de cela la demande européenne semble devoir les faire augmenter plutôt que baisser. Cette demande européenne qui ne fait que commencer, aura, croit-on, une répercussion sérieuse sur le prix des soies.

Le bois dur a augmenté.

Le prix du bois dur a augmenté de 150% dans ces quatre dernières années. Il devient rare et l'on s'attend à ce qu'il reste cher pendant encore au moins deux ou trois ans. Il n'y a pas eu de difficulté en ce qui concerne la main-d'oeuvre et on ne prévoit pas qu'il puisse y en avoir.

Système d'achat.

En ce qui concerne le système d'achat à adopter par le détaillant, nous savons qu'il ne perdra pas d'argent sur les pinceaux qu'il achètera aux prix actuels. Nous croyons que dans les villes où la construction marche (et il y a quantité de travaux en cours, malgré les prix élevés des matériaux), la demande pour les pinceaux sera plus grande qu'elle n'a jamais été depuis cinq ans. Nous croyons que les détaillants devraient tenir un stock un peu mieux assorti que pendant les quatre dernières années. Nous escomptons également une très bonne vente pour le printemps prochain, car il est hors de doute qu'il y a une grande pénurie de maisons dans presque toutes les cités canadiennes.

Encore la question des prix.

Un autre correspondant nous déclare: La question la plus importante qui concerne actuellement le commerce des pinceaux est celle des prix.

Le marché des soies est très ferme aujourd'hui et les prix ont considérablement augmenté depuis quelques mois. Il nous semble que les prix de tous les genres de pinceaux de soie vont encore augmenter sensiblement d'ici peu. Il en sera de même pour les autres pinceaux, car les autres matières premières employées dans cette industrie, telles que le bois, etc., sont beaucoup plus chères qu'il y a quelque temps. De fait notre contrat de bois actuel a été passé à un prix beaucoup plus élevé que lors de notre dernier achat.

Bien que nous n'ayons pas eu de difficulté avec notre personnel, les salaires semblent aller toujours en augmentant ce qui affectera forcément les prix de nos produits.

Nous croyons, ajoute-t-il, que le temps est opportun pour le détaillant de faire ses commandes pour toutes sortes de brosses, principalement pour les pinceaux, pour les raisons déjà énoncées et aussi parce qu'il est très possible que les soies augmentent encore avant longtemps.

Les soies sont aussi très rares et comme tous les pays viennent maintenant s'approvisionner sur le marché, nous ne voyons pas comment il pourrait y avoir une réduction, il y a au contraire toute probabilité que la hausse va continuer.

Les Papiers-Peints

LES COULEURS DOUCES VONT AVOIR LA PREFERENCE

Les prix sont augmentés de 5% — Tendances à adopter les bordures étroites — Les genres "tapisserie" en faveur.

Les commerçants d'un bout à l'autre du Canada n'auront pas de peine à choisir leur stock de papiers-peints pour 1920. La collection complète de modèles que leur présente le fabricant leur permettra de se procurer tout ce qu'ils ont besoin pour leur clientèle. Que le papier soit destiné à la métropole, à une grande ou à une petite ville ou même à la campagne, on trouvera des modèles pour tous les goûts et dans une grande variété de prix.

Les Modèles moyens

Les fabricants ont préparé un assortiment splendide de ce que l'on pourrait appeler les qualités bon marché et de prix moyen qui répondent aux besoins populaires. Les dessins lignés sont très en vogue et se vendront bien en 1920. Les effets "all-over" sont très jolis et se font en dessins roses.

On trouve surtout des fleurs et des roses roses, qui sont d'un très joli effet sur un plafond blanc ou gris. C'est l'idée dominante que l'on rencontre dans les papiers bon marché et les marchands qui ont un grand débit de cet article seront heureux d'apprendre qu'ils auront à leur disposition une grande variété de modèles de ce genre.

On offre un dessin de briques peu coûteux qui aura des admirateurs en raison des effets différents que l'on peut en obtenir. Ce modèle plaira pour les cuisines où l'on emploie de plus en plus le papier verni qui a l'avantage de pouvoir se laver.

Les papiers à rayures pâles, bleues ou roses sur fond blanc, avec bordure découpée, sont d'un très joli effet et auront certainement un grand succès.

Pour les passages et les "living-rooms" il y a une tendance dans les prix moyens, aux dessins légers ou même unis. Les dessins voyants tendent de plus en plus à disparaître.

Si l'on veut avoir un choix encore plus grand, on trouve toute une série de dessins avec une légère teinte d'or, qui accompagnés d'une bordure découpée assortie donneront un effet très apprécié.

Le genre "Tapisserie" très en faveur

Ceux qui recherchent quelque chose de mieux et de plus distingué trouveront le genre tapisserie qui devient plus en vogue que jamais. Les fabricants offrent surtout des modèles pour passages et salles-à-manger dans ce genre qui se fait dans une très grande variété.

Viennent ensuite les tissus d'herbe japonais qui seront appréciés d'un grand nombre de clients de toutes les parties du pays. Ils seront avec ou sans motif et les bordures découpées s'harmonisent bien avec ces modèles. Un fabricant déclarait cependant que les tapisseries étaient décidément en vogue et que, en quelques occasions, les tissus d'herbe allaient céder le pas.

Pour les chambres à coucher, ce sont les crèmes et les gris pâles qui attirent l'attention, car ils procurent cette atmosphère douce tant désirée, surtout dans nos hivers rigoureux. C'est un des genres qui s'imposent d'eux-mêmes au marchand lorsqu'il est consulté sur le choix des dessins.

D'autres modèles de tapisseries ont de grands effets de feuilles, une variété de jolis oiseaux qui sont toujours de premier choix.

Tissus ombrés — Vieux dessins coloniaux

Il y a des modèles de tissus ombrés pour ceux qui les aiment et ils trouveront leur place dans le stock de beaucoup de détaillants. Parmi ceux-ci on trouvera des dessins "all-over" et d'autres avec ou sans oiseaux. L'emploi de rayures blanches donne un effet splendide, des bordures découpées blanches accompagnent également ces différents modèles.

A voir les vieux dessins coloniaux on constate que le fabricant a prévu tous les goûts et a préparé une autre belle collection. On y trouve des combinaisons délicates ou fortes ainsi qu'une variété de modèles "all-over".

Un genre qui plaira beaucoup est sans contredit celui qui peut être désigné sous le nom de "effet gloire". Il donne un aspect d'uniformité à la chambre où il est posé; et il a l'avantage d'offrir un papier vraiment supérieur à un prix modéré. Ce genre sera très apprécié pour les passages et les "living-rooms". Les qualités à prix moyen se font en brun et tan. Ces papiers sont manufacturés de telle façon qu'ils produisent un bon effet dans tous les sens qu'on les regarde, peu importe la place où l'on est assis dans la pièce.

Plafonds et bordures

Les papiers pour plafonds que l'on emploie dans certaines parties du Canada donnent une atmosphère chaude à la chambre à coucher qui n'a pas un beau plâtre blanc uni. On trouve dans ce genre une série de modèles délicats avec grands ou petits dessins. Les grands dessins semblent cependant être préférables en bien des cas. Les papiers d'avoine sont aussi en faveur pour les plafonds.

Pour les salles de bains et les cuisines les papiers vernis sont toujours en vogue et leur utilité sera toujours reconnue. On trouve des modèles bleus et verts pour les salles de bains et des tons bruns pour les cuisines, tous avec bordures étroites.

La plupart du temps la bordure aura 9 pouces de large. Ceci pour deux raisons. D'abord le coût élevé de la construction a entraîné les plafonds bas. Il faut donc une bordure étroite, car une bordure large ne fera jamais dans une chambre où le plafond est plus bas qu'à l'ordinaire. Ce sont donc les bordures de 9 pouces qui se vendront le mieux en 1920.

La seconde raison réside dans l'habitude qu'on a prise de placer la moulure à cadres au-dessus de la bordure. On ne pourra jamais employer une bordure large dans ces conditions.

Comme on a pu le remarquer les bordures découpées sont toujours du meilleur effet. Quelquefois, la bordure régulière non découpée est meilleure et se marie mieux avec le papier pour lequel elle est destinée.

Légère augmentation de prix

Les marchands seront certainement très heureux d'apprendre que les prix ne subiront pas en moyenne plus de 5% d'augmentation sur ceux de 1919. Etant donné que la plupart des articles, de première nécessité ont continué à augmenter d'une façon notoire on peut considérer qu'il n'y aura pas d'empêchement à l'activité de la vente pour l'automne et le printemps prochains. En fait le marchand avisé va trouver plus d'occasions que jamais de renouveler son stock plusieurs fois. Il n'est jamais trop tôt pour se mettre en campagne.

L'augmentation de 5% provient plutôt de la hausse du prix du papier que de l'augmentation de la main-d'oeuvre. Toutes les qualités de papier ont été très fermes de prix et quelques hausses se sont manifestées de temps en temps. La saison prochaine devra certainement être très active pour la vente des papiers à tapisser.

Un marchand qui entrevoit un avenir prospère pour le papier-peint

Un de nos correspondants nous déclare qu'il est parvenu à établir un bon commerce de papiers-peints au point que cet article est devenu un des rayons les plus importants de son magasin à certaines époques de l'année. Il est bien entendu que pendant la morte-saison il limite son stock afin d'éviter de mobiliser une partie de son capital qu'il peut employer plus utilement à l'achat d'articles d'une vente plus courante.

Bien que ce magasin ne soit ouvert que depuis environ quatre ans, ses affaires se développent d'une façon très satisfaisante. En ce qui concerne le papier-peint les ventes de la saison actuelle ont atteint le double de celles de l'an dernier. C'est la meilleure preuve que cet article prend. Les prix de vente ont peut-être été un peu plus élevés, mais le débit a été le double de celui de 1918.

Importance du Stock.

Nous avons en stock environ 150 modèles différents, nous dit notre correspondant, comprenant de 100 à 105 dessins de marchandises régulières et le restant en papiers d'avoine et vernis. Cet assortiment est largement suffisant pour notre vente.

Il est à remarquer que les papiers qui se vendent le mieux sont ceux dont le prix varie de 15 à 25 cents le rouleau. A ce prix le tapissage d'une chambre de grandeur moyenne ne doit pas dépasser \$3 à \$4.00 et d'une façon générale le client est disposé à faire cette dépense. Même s'il y a plusieurs pièces à tapisser, la dépense n'est pas excessive et lorsque le papier est en place, l'acheteur en est satisfait.

Un fait à faire ressortir pour le quincaillier qui tient à engager le moins de capital possible, c'est qu'il n'est pas nécessaire d'avoir certains modèles en stock. Surtout si l'on a un fournisseur à sa portée, on peut très bien se contenter de vendre les modèles d'un prix élevé sur simple échantillon. En règle générale le client se décide plusieurs jours à l'avance et cela suffit pour permettre de se faire livrer le papier nécessaire.

La vente des bordures procure du bénéfice

Quelques-uns prétendent qu'il y a des pertes inévitables par suite de la mise en stock des papiers. Il faut donc réaliser un bénéfice raisonnable sur cet article, et pour cela il s'agit de vendre de la bordure chaque fois que c'est possible. La bordure n'est pas toujours demandée et ne peut pas toujours être vendue. Mais c'est au vendeur qu'incombe le soin de chercher à vendre une bordure assortie à chaque sorte de papier. Le bénéfice retiré de cette vente



servira à compenser d'abord la perte inévitable dans les stocks et ensuite la valeur du temps dépensé à soumettre les échantillons. Si l'on a dix cahiers d'échantillons il y aura toujours des clients qui voudront voir le onzième, nous dit notre correspondant.

C'est le travail d'un bon vendeur de persuader à chaque client d'acheter une bordure qui rend la chambre plus attrayante. Une fois que le papier est choisi, le temps pour choisir la bordure est généralement négligeable, et c'est ainsi que la bordure donne le bénéfice.

Il faut s'occuper du papier-peint dès le début de l'année

La plupart des ventes de papier-peint se font en avril, mai et juin, quelquefois même jusqu'en juillet. Il y a aussi quelques demandes à l'automne, mais en moins grande quantité. Ce sont des gens qui n'ont pas fait leur ménage au printemps et qui le font à l'automne.

Il est donc nécessaire de pousser activement la vente dès les premiers mois du printemps. C'est-à-dire que le stock devra être entré de bonne heure et que la publicité devra être faite bien à l'avance. Il faut commencer à étaler les échantillons en mars ou même dès le mois de février. En les étalant de bonne heure on éveille l'idée du client ce qui est très important, car il y pensera lorsqu'il sera décidé à acheter.

Si vous ne tenez pas les papiers-peints, il y a beaucoup de clients qui iront ailleurs où ils achèteront en même temps d'autres articles. Pour cette raison il est bon de vendre le papier à tapisserie.

La morale de ceci c'est qu'il est de la plus haute importance aujourd'hui de pouvoir offrir au client dans le même magasin tout ce dont il peut avoir besoin.

Pertes peu importantes

Le papier est acheté de bonne heure. Il est étalé dans le magasin et dans les vitrines. Il est bon d'en laisser quelques échantillons en étalage même après que le plus fort de la saison est passé, ceci dans le seul but d'indiquer au client que l'on tient cet article.

Notre correspondant nous dit qu'il porte beaucoup d'attention à ses vitrines qu'il considère comme le meilleur moyen de publicité et c'est d'ailleurs le seul qu'il emploie en ayant soin d'y joindre un service courtois envers sa clientèle. Il considère en effet que dans un quartier neuf comme celui où il est installé le commerce est plus régulier que dans les magasins du centre de la ville où la clientèle est plutôt passagère.

On évite les pertes en ne conservant que les modèles qui se vendent. La plupart des vieux lots sont soldés aux peintres avec très peu de perte. En fait les pertes sont infimes.

8,400 livres de blanc

Il y a beaucoup de bénéfices à retirer de la vente des papiers-peints. En ce qui concerne les ventes de peintures elles sont en rapport direct et notre correspondant nous informe que dans certaines lignes ses ventes ont été plus fortes que jamais.

Il a vendu, dit-il, 25 barils de blanc pesant en moyenne 336 lbs chacun. Il faut donc que cet article se soit vendu en grande quantité dans ce district car il y a six ou sept magasins dans le voisinage.

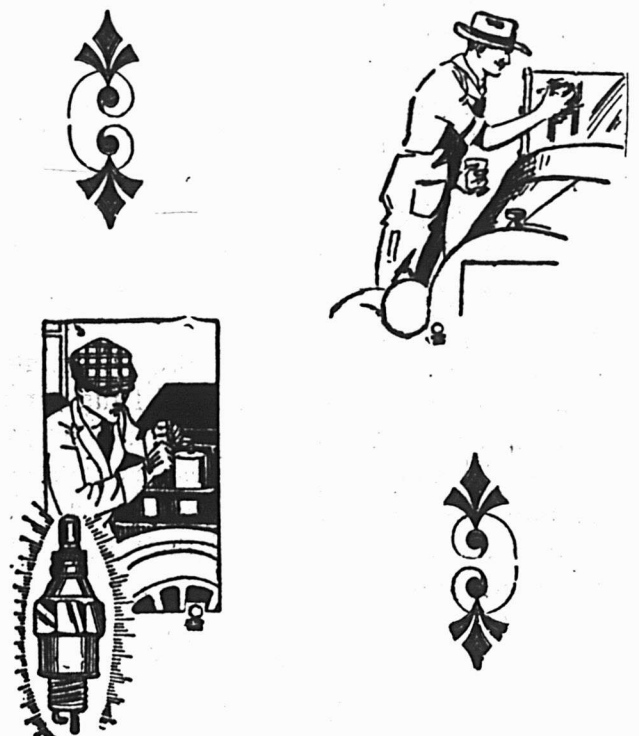
La peinture s'est mieux vendue cette année que par le passé. Beaucoup avaient pensé que les prix seraient plus bas cette année et avaient retardé leurs travaux de peinture. Mais ils se sont aperçus qu'il n'y aurait pas de baisse et ils ont dû se résigner à faire leur peinture cette année. Les meilleurs enduits pour les murs se vendent également bien tout le temps. Ils sont d'un ton plus foncé que le Kalsomine et sont bien adhérents.

Il y a aussi la colle de pâte, les pinceaux, etc... La vente du papier-peint a aidé à augmenter les ventes d'autres articles.

Un avenir prospère

Notre correspondant prévoit le temps où les ventes de papier-peint seront encore plus importantes. Elles augmenteront d'année en année.

Lorsqu'une nouvelle maison est construite, les murs blancs font très bien pendant deux ou trois ans. Passé ce temps il faut y poser du papier et l'usage s'en généralise. Ce qui signifie que l'on vend de plus en plus de papier-peint.



Avis à donner aux clients au sujet des pinceaux

Les quincailliers peuvent rendre un réel service en aidant les acheteurs à choisir le meilleur pinceau pour leur travail et aussi en leur indiquant la façon de nettoyer et de conserver leurs brosses après s'en être servis.

Rendre le plus de service possible au client est peut-être le point le plus important du commerce de détail aujourd'hui. Trouver moyen de rendre au client plus de services que ses concurrents est le plus grand désir du détaillant. Il est donc intéressant pour les quincailliers en général de leur indiquer un ou deux moyens de rendre service à leurs clients. Ce service pourra peut-être passer inaperçu sur le moment, mais il impressionnera le client et l'influencera peut-être inconsciemment à donner sa préférence pour ses achats futurs au marchand qui le lui aura rendu.

Dans bien des cas, il s'agit simplement de lui donner des informations. Prenons par exemple la question des pinceaux. En général qu'est-ce qu'un homme ordinaire connaît de la différence qui existe entre les différents genres de pinceaux et des travaux pour lesquels chaque genre doit être employé? C'est là que le quincaillier ou son commis peut être de quelque utilité, mais il n'en saisit pas toujours l'occasion. Dans bien des cas sa propre connaissance est limitée et il n'a pas une connaissance parfaite des articles qu'il vend comme devrait en avoir tout bon vendeur. Pour ceux-ci les informations que nous donnons ici pourront être de quelque utilité.

Tremper d'abord le pinceau dans la peinture

Un point des plus importants et que beaucoup de peintres n'ont pas appris, c'est de ne jamais mettre un pinceau dans l'eau. Lorsqu'un pinceau a servi on peut le mettre dans l'eau, mais les pinceaux neufs ne doivent jamais être mouillés, pour la simple raison que les soies absorbent l'eau et lorsque l'on met ensuite le pinceau dans la peinture, l'huile ne peut plus y pénétrer. L'eau fait gonfler les soies et on obtient ainsi un mauvais travail. Une fois que les pores des soies ont été remplis d'huiles provenant de la peinture, il n'y a plus de danger et l'on peut tremper le pinceau dans l'eau tant que l'on veut.

Les pinceaux plats de différentes largeurs, variant suivant le travail à effectuer jusqu'à 5 à 6 pouces de large, sont le plus généralement employés, parce qu'elles permettent de couvrir une plus grande surface d'un seul coup de pinceau. Pour peindre les chassis et d'autres petites surfaces, les petites brosses ovales terminées en biseau sont plus désignées. Les brosses à vernis sont aussi en forme de biseau légère-

ment effilées au lieu d'être carrées à leur extrémité, ce qui permet au vernis de s'écouler d'une façon plus uniforme. Pour le blanchissage un très large pinceau est préférable, car ce produit s'applique légèrement sur les murs sans que l'on soit obligé d'appuyer.

Le lavage et le nettoyage des pinceaux est un autre sujet qu'ignore d'habitude totalement celui qui emploie la peinture et c'est un point sur lequel le quincaillier qui est bien au courant peut donner des renseignements très utiles.

Les pinceaux qui servent pour la peinture à l'huile doivent être bien nettoyés après usage, bien que pour passer la nuit il soit généralement suffisant de les envelopper dans plusieurs épaisseurs de papier. Il n'y a qu'un peintre sans coin qui laisse son pinceau tremper dans la peinture pendant la nuit. Non seulement le pinceau devient collant, mais encore les soies se courbent et le pinceau ne donne pas de bons résultats avant d'avoir travaillé pendant quelque temps le lendemain matin. Les pinceaux doivent être nettoyés avec de la térébenthine ou du pétrole après avoir été employés dans la peinture à l'huile. La térébenthine est préférable, mais le pétrole est presque aussi bon, excepté lorsque le pinceau a été employé avec une couleur contenant de la térébenthine.

Pour amollir les pinceaux.

La difficulté que rencontre peut-être le plus fréquemment un peintre amateur c'est d'avoir un pinceau devenu raide et dur par la peinture qui s'y est desséchée. Le moyen le plus simple pour débarrasser un pinceau de la peinture qui s'y est agglomérée est de le placer dans du vinaigre presque bouillant. En le remuant d'avant en arrière pendant quelques instants, les soies deviendront douces et le pinceau pourra être ensuite lavé dans la benzine. Si la peinture est très dure, un moyen de l'amollir et de décoller les soies consiste à tremper le pinceau pendant 24 heures dans l'huile de lin brute. Placez ensuite le pinceau dans un pot de benzine et au bout d'un certain temps travaillez les soies jusqu'à ce qu'elles se séparent pour que la peinture s'en aille plus facilement lorsqu'elle s'amollira.

Les pinceaux de fibre dont on se sert pour le blanchissage doivent être trempés dans l'eau avec du soda. Lorsqu'ils sont redevenus souples, il faut les laver avec du savon et ensuite les rincer à l'eau claire. Le caustique du soda qui endommagerait les soies, n'attaque pas du tout les fibres.

Pour conserver les pinceaux en bonne condition, il faut les suspendre à des clous placés à l'intérieur d'un tube rempli d'eau, de térébenthine ou d'huile de lin. Les clous doivent être placés à une

hauteur convenable pour permettre aux soles d'être plongées dans le liquide jusqu'aux deux tiers de leur hauteur, mais dans aucun cas les soles ne doivent reposer sur le fond du tube. Quand on se sert d'eau, il faut avoir soin que la virole ne soit pas recouverte, car l'eau pourrait faire gonfler le manche tandis qu'elle ne fait rien à la virole. L'huile de lin est le meilleur liquide pour conserver les pinceaux, mais elle est quelque peu coûteuse.

Si un pinceau a servi pour le vernis shellac, il doit être conservé dans l'alcool ou dans le vernis lui-même. En règle générale un pinceau à vernis

doit être conservé dans le vernis pour lequel il est employé.

Beaucoup de peintres après avoir nettoyé leurs pinceaux y appliquent une bonne mousse de savon mou avant de les mettre de côté. Chaque fois que les pinceaux doivent être mis de côté pour un certain temps, ils doivent être nettoyés et rangés dans un endroit assez humide pour éviter la contraction des manches. Lorsqu'un pinceau a trempé dans l'huile de lin, il faut avoir soin de faire sortir l'huile du pinceau lorsque l'on veut s'en servir, car autrement il coulerait et ferait des bavures.

Poussez la vente des matériels à toiture et à lambrissage et aidez ainsi à la conservation de la propriété

(D'après un interview de M. D.-J. Munn, président d'Alex. McArthur & Co. Limited, Montréal.)

La conservation de ce que nous possédons aujourd'hui est une ligne de conduite qu'il est important de suivre. Rien n'est plus vrai surtout en ce qui a trait à la propriété qui a été érigée et qui ne saurait être remplacée aujourd'hui pour le prix d'il y a quelques années. Et il est une ligne de marchandise que le marchand de quincaillerie peut tenir et pousser à l'extrême limite de son effort de vente avec le sentiment qu'il prêche l'économie et contribue largement à répandre l'idée de conservation si fortement recommandée, et cette ligne est celle des matériels de toiture et des papiers de construction. Le fermier a ses dépendances et ses hangars à protéger et le propriétaire a aussi des bâtiments qui coûtent de l'argent et auxquels il faut prendre soin. Sans craindre d'avoir l'air de se mêler des affaires des autres, le marchand de quincaillerie peut user de ses connaissances au bénéfice de ses clients et avec profit pour lui-même.

Il y a eu ces derniers temps un joli volume d'affaire qui indique une amélioration considérable dans la quantité de construction entreprise, et cela s'est produit de façon tellement normale et naturelle qu'on peut considérer ce mouvement comme solide et permanent. Et quels articles sont l'objet de ces affaires ?

Le matériel à toiture des différentes variétés préparées est devenu très populaire. Il n'en est plus à la période d'expérimentation. Les formules ont été perfectionnées au point d'assurer au marchand une ligne de marchandises sur lesquelles il peut compter et qu'il peut recommander à sa clientèle. De grosses augmentations ont été notées d'années en années dans la production des usines de tout le pays. Toute cette augmentation d'affaires ne passe pas par le marchand de quincaillerie, évidemment, mais il en tire sa bonne part.

Le manufacturier fournit au marchand des accessoires qu'il peut employer avantageusement. La bonne information peut s'obtenir pour les meilleures méthodes d'étendre la toiture préparée. Selon la nature du travail à exécuter, le dernier vendeur — le détaillant — devrait être préparé à recommander telle qualité de toiture qui convient le mieux à l'ouvrage donné. Prend-il un intérêt véritable des opportunités qui s'offrent, se procure-t-il la bonne information, annonce-t-il le bon produit et donne-t-il le conseil concernant la sorte de fondation qui doit être employée sous la toiture? De l'exécution de ses devoirs à ce sujet, dépendra en grande partie, la permanence de l'ouvrage, et c'est de cette considération importante évidemment que l'appréciation du client relative aux marchandises vendues devint élogieuse ou défavorable. Il est sage pour le marchand de prendre un réel intérêt pour les besoins de toitures du fermier ou du citoyen.

On devrait se rappeler qu'il y a plusieurs marchands faisant commerce de matériel à toiture dans chaque localité.

Puisque c'est une ligne profitable à tenir le marchand de quincaillerie ne doit pas négliger de faire une sérieuse étude de son district et d'en attirer la plus grande partie des commandes. L'intérêt porté aux clients et à ceux qui peuvent le devenir même avant que les opérations de construction soient commencées peut valoir bien des jolies commandes qui auraient pris autrement le chemin d'un autre magasin.

M. Munn, le président d'Alex. McArthur Co., Limited, de Montréal, souligne le fait que le matériel à toiture le plus durable qui ait encore été offert est celui en feutre goudronné. On peut l'avoir dans une grande variété de pesanteurs, et la nature des travaux à entreprendre déterminera la qualité né-

cessaire. Pour les travaux permanents qui sont faits dans les cités et dans les villes beaucoup de ce matériel est employé et il est bien de ces ouvrages qui défilent les éléments depuis de nombreuses années et qui continueront à soutenir encore cette épreuve pendant longtemps. Ce matériel a prouvé sa permanence et sa valeur depuis longtemps déjà.

Il se peut que les marchands de quincaillerie ordinaires ne soient pas en mesure de s'assurer la grosse part de ce commerce. Très souvent, il est spécifié que l'architecte et l'entrepreneur obtiennent leurs approvisionnements du marchand de bois de construction. Pourquoi ne pas cultiver le commerce de l'architecte et de l'entrepreneur? Le marchand ne peut se permettre d'ignorer toute source possible d'affaires. En élargissant le cercle de ses relations il peut sûrement espérer se faire des amis commerciaux, et c'est là un point capital sans lequel le marchand ne peut s'attendre à développer ses affaires. Beaucoup d'affaires peuvent lui venir de relations entretenues avec ces deux hommes. M. Munn estime, de façon très modérée, que 30 pour 100 et plus sont perdus à s'efforcer de chauffer les bâtisses confortablement. En d'autres termes de grands excès de combustibles sont requis pour rendre nos bâtisses confortables dans la saison d'hiver. M. Munn ne doute pas que cette grosse perte puisse être épargnée et ce n'est là qu'une question d'isolement de nos bâtisses tandis qu'elles sont en voie de construction. Et c'est là que se trouve la grande opportunité pour le marchand de quincaillerie. Quelques-uns sont plus heureusement placés que les autres pour connaître les futurs constructeurs. Dans ce cas, il semble y avoir peu d'excuse à manquer de faire comprendre au client qu'il vaut mieux pour lui dépenser un peu plus d'argent pour se protéger.

Si le principe adopté dans la construction d'un réfrigérateur est employé, M. Munn croit que les propriétaires de maisons éprouveront une plus grande somme de confort en été comme en hiver. C'est-à-dire que la maison sera chauffée plus uniformément pendant la saison d'hiver, et avec le minimum de combustible, et il n'y aura pas de dangereux courants d'air qui s'introduiront par temps rigoureux. En outre, chose importante au point de vue du confort, la maison sera beaucoup plus agréable à vivre pendant les vagues de chaleur prolongées. Le principe d'isolement parfait produira ces deux résultats désirables en retenant une température fraîche et vivable désirée par tous.

Et pour prouver que ceci n'est pas un songe ou une fiction fantaisiste, des expériences concluantes ont été faites.

Ces faits sont d'importants arguments que peut adopter le client. Le client est sur le point de construire. Le marchand de quincaillerie, s'il est à l'affût des opportunités, sait déjà ce fait et a fait des offres pour les fournitures des matériaux de construction qu'il a coutume de tenir. Pourquoi

ne pas faire une étude de l'isolement convenable requis dans une maison ordinaire? Tout manufacturier de papier et feutres de construction sera trop heureux de coopérer et de donner son assistance à cette fin. Fortifié par cette connaissance, il peut décider l'entrepreneur ou le propriétaire, encore que l'entrepreneur connaîtra déjà les meilleurs plans d'isolement d'une bâtisse donnée. Dans tout les cas, on devrait manifester de l'intérêt à ce que toutes les parties des murs, des châssis, des portes et des fenêtres, des alléges, etc., soient amplement garnis d'un bon isolant épais.

A cette époque où tant de conseils sont donnés par les autorités concernant la conservation du charbon, le marchand a une opportunité d'employer ces arguments pour le meilleur intérêt de ses clients aussi bien que du pays. Si les bâtisses sont mises en ordre, en autant que la toiture et le lambrissage sont concernés, avant que l'hiver arrive, le marchand aura fait du profit et le propriétaire se sera conformé aux principes de conservation qui lui valent de grosses économies.

LA PRODUCTION DE L'OR

Les premières indications concernant la production de l'or en 1918 font ressortir, par rapport à l'année précédente, une nouvelle et fort sensible diminution, ainsi que l'établit la statistique suivante :

	Livres sterling
1908	90,995,000
1909	93,302,000
1910	93,544,000
1911	94,930,000
1912	95,783,000
1913	94,494,000
1914	90,208,000
1915	96,525,000
1916	94,563,000
1917	87,983,000
1918	77,794,000

La production de 1918 est inférieure de près de 12% à celle de l'année précédente. Par rapport à 1915, la diminution dépasse 19%.

La diminution affecte tous les pays producteurs dans les proportions suivantes :

	1917	1918
	(Livres sterling)	
Transvaal	38,324,000	35,769,000
Etats-Unis	17,344,000	14,123,000
Australie	7,401,500	5,505,000
Canada	3,174,500	2,886,000
Rhodésie	3,495,000	2,652,000
Inde anglaise	2,214,000	2,059,000
Afrique occidentale	1,530,000	1,333,000
Autres pays	14,500,000	13,467,000
	<hr/>	<hr/>
	87,983,000	77,794,000

Ce que dépensent les touristes en automobiles

La vogue du voyage à l'étranger pendant la guerre a eu pour résultat l'augmentation des voyages dans notre propre pays. On peut affirmer que beaucoup des voyages faits dans les limites des Etats-Unis sont du tourisme en automobile.

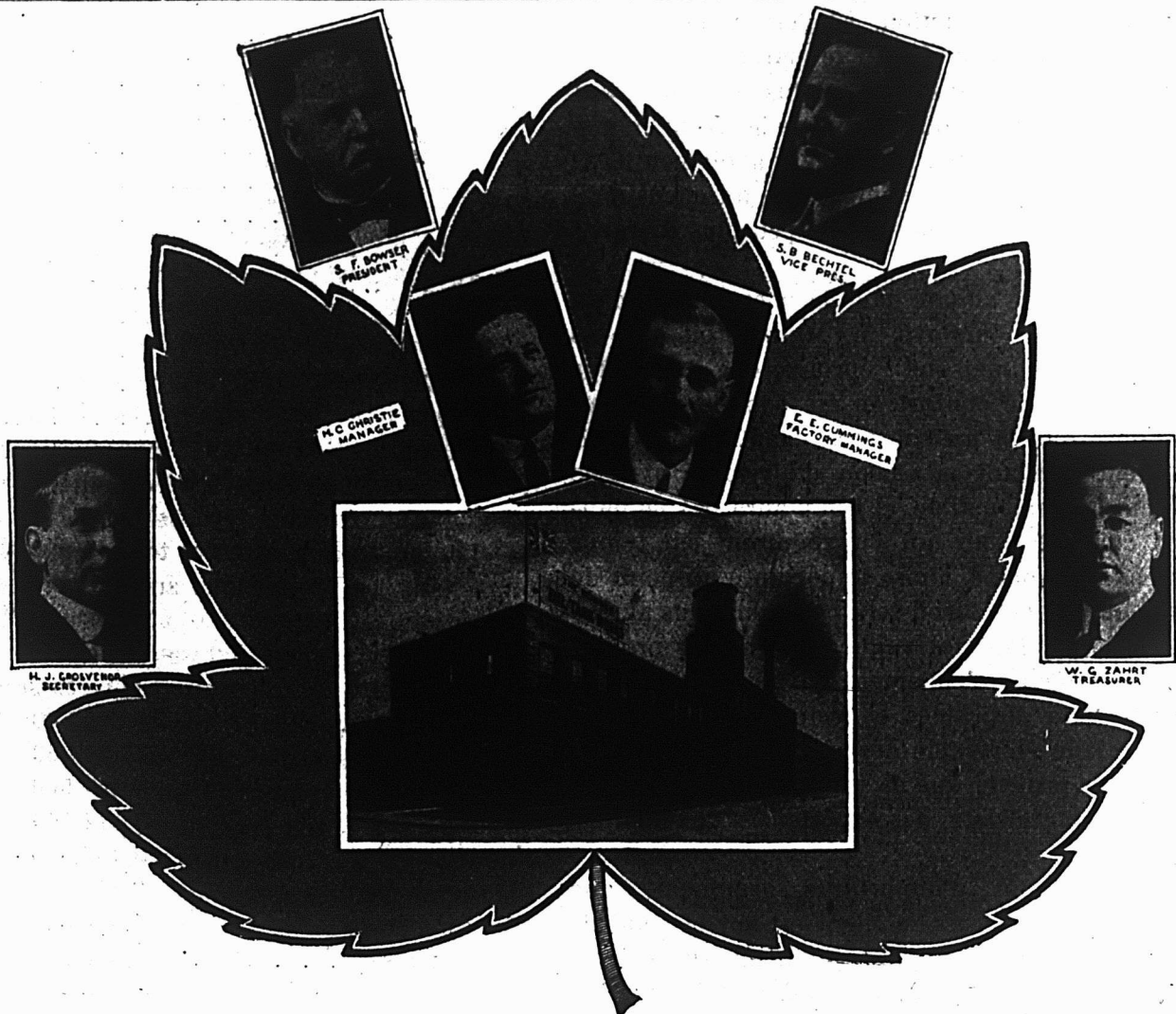
Comme base pour estimer la quantité de voyages en automobile, considérons une des grandes routes bien connues, la route Jefferson par exemple. Les différentes estimations établissent que de 50,000 à 100,000 touristes ont employés cette grande voie pour des voyages à longue distance pendant l'année passée.

Comme unité d'estimation nous prendrons 10,000 automobilistes, estimant que ce nombre aura couvert 46,000,000 de milles. Ces 10,000 automobiles auront fait 10 milles au gallon de gazoline, employant ainsi 4,600,000 gallons. Ils parcoureront 200 milles pour chaque gallon d'huile lubrifiante, employant ainsi 230,000 gallons d'huile lubrifiante. Ils useront quatre pneumatiques par 5,000 milles, soit une nécessité de 9,200 séries de quatre pneus. En transformant ces faits en chiffres, les dépenses suivantes apparaissent:

4,600,000 gallons de gazoline à \$0.25 .	\$1,150,000.00
230,000 gallons d'huile à \$0.60	138,000.00
9,200 séries de pneus à \$125.00 . .	1,150,000.00
Total	\$2,438,000.00

Ceci n'est qu'une indication de ce que les propriétaires de garage, les agents de station et les marchands d'accessoires peuvent escompter d'affaires, mais ce n'est pas tout. Il y a la clientèle d'hôte et de restaurant, l'accoutrement de vêtements pour la famille entière, en fait tout l'argent dépensé par ces automobilistes le long de la route ira dans les divers magasins et dans les goussets et caisses des marchands de toute sorte.

Les marchands ne devraient pas méconnaître les avantages des systèmes modernes pour la vente de la gazoline et de l'huile lubrifiante. Lorsqu'on réalise le profit qu'il y a à faire dans la vente de la gazoline et de l'huile lubrifiante, on se rend compte que le placement d'argent fait par l'achat des pompes Bowser mesurant automatiquement augmente les ventes et les profits de cette commodité payante. Ces pompes sont attrayantes et il y a des styles spéciaux pour placer devant votre magasin et attirer l'attention sur votre commerce. Le marchand qui veut obtenir sa part des affaires du tourisme ne devrait pas manquer d'être muni de tout l'attirail nécessaire pour attirer ce commerce profitable.



Acheter intelligemment est tout aussi important que de savoir vendre

Beaucoup de commerçants admettent difficilement d'avoir fait une erreur dans le choix de leur stock ou à l'inventaire. — Ils n'estiment pas les marchandises mal achetées à leur valeur réelle.

Tout homme d'affaires sait qu'il doit envisager dans ses calculs la possibilité d'une faillite. Cela ne veut pas dire qu'il s'attende à faillir. Cela signifie au contraire qu'il n'a pas l'intention de faillir.

Chaque semaine apporte son problème. Chaque année apporte un besoin quelconque. Et bien plus souvent que ne le pensent les gens qui ne sont pas dans les affaires, surgit une crise momentanée à laquelle il faut faire face.

Si le fameux dicton "La vie n'est qu'une suite d'ennuis" n'a pas été inventé par un homme d'affaires, ce n'est pas parce que la vie commerciale ne mérite pas cette description.

Un petit pourcentage.

Le nombre des faillites rapportées est très petit comparativement au nombre d'hommes et de compagnies engagés dans les affaires. Jamais dans l'histoire des Etats-Unis, ce pourcentage n'a été aussi bas que l'année dernière.

Cette garantie apparente est largement due au fait que les prix n'ont cessé d'augmenter depuis quatre ans. Et c'est dans les périodes de baisse que les maisons les plus solides ont à supporter les plus dures épreuves.

Chaque homme séparément ne peut pas contrôler ces conditions extérieures qui naturellement accroissent la difficulté de diriger un commerce quelconque. Mais lorsqu'une maison est solide et bien dirigée, elle peut généralement affronter l'orage. Mais si elle n'est pas solide, s'il y a des erreurs radicales dans la direction, elle peut faillir même si les conditions extérieures sont favorables.

Quelques-unes des causes.

Ceci posé, il vaut certainement la peine d'examiner les causes de faiblesse et d'exposer quelques-unes des fautes de direction. Les bases fondamentales sont les mêmes, qu'il s'agisse d'une grande organisation ou d'une petite.

Une grande partie des faillites commerciales, c'est-à-dire faillites de commerce qui ont trait à la fabrication et à la distribution des marchandises, sont dues à ce qu'un comptable de profession désignait sous le nom de "Inventaires encourageants".

Inventaires encourageants.

Ce comptable s'est occupé de compiler les bi-

lans des faillis et il a mis le doigt sur une des principales causes qui ont amené leur chute.

Par là il voulait dire que ces commerçants, en faisant leur inventaire annuel, avaient l'habitude de marquer leur marchandise à un prix plus élevé que la valeur marchande de ces articles. Ils les marquaient à un prix qui représentait le prix d'achat, augmenté du bénéfice que le marchand espérait tout d'abord réaliser et non pas au prix où ils auraient pu vendre ces marchandises à l'époque de l'inventaire.

Cette habitude est beaucoup trop répandue.

Cette habitude n'est pas limitée aux hommes qui comparaissent actuellement devant le tribunal des faillites. Elle est aussi beaucoup trop répandue parmi les maisons d'affaires en général. Nous sommes persuadés que plus d'un lecteur, s'il est honnête avec lui-même, reconnaîtra qu'il est tombé lui-même dans cette erreur. Il ne peut résister à donner à son inventaire le bénéfice de tout doute possible. Il contient trop d'addition encourageante et trop peu de soustraction raisonnée.

La réussite en affaires est due presque autant à une manière d'acheter intelligente qu'à une bonne capacité de vendeur. Le marchand qui fait une erreur en achetant un article qui n'est pas d'une vente facile aura souvent beaucoup de difficulté à s'avouer à lui-même son erreur initiale. Lorsqu'il viendra à faire son inventaire, il manquera de courage pour comprendre dans ses chiffres la perte qu'il doit encourir par suite de ce manque de jugement.

Les articles se défraîchissent.

Les marchandises qui restent longtemps en magasin se défraîchissent. Si ce sont des articles d'habillement — chaussures, chapeaux, tissus, bonneteries pour hommes, ils deviennent démodés. Et beaucoup d'articles se détériorent. Quand cela arrive, le marchand est finalement obligé de les vendre au-dessous de leur prix coûtant. En se refusant à accepter cette diminution et à admettre sa perte, il fait preuve d'un manque de courage aussi bien que d'un manque de jugement éclairé des affaires.

Des ennuis sont causés.

Par exemple, un marchand de nouveautés qui achète des robes pour dames et qui n'ayant pu s'en débarrasser les conserve pour une saison prochaine, se crée des ennuis s'il fait un "inventaire encourageant" en marquant ces robes aux prix qu'il espérait tout d'abord en retirer. Car, pour les écouler toutes, il sera obligé de les vendre à sacrifice.

Il faut envisager la perte et la prendre courageusement avant qu'elle ne devienne trop grande.

Un retard d'un jour peut rendre pire une mauvaise affaire. Beaucoup de femmes sont des acheteuses avisées. Elles savent très bien reconnaître si les articles sont à la mode. Dans une petite ville, principalement, elles savent si les marchandises ont été conservées depuis la dernière saison. Elles aiment à aller où il y a un stock frais. Le marchand qui fait un inventaire encourageant de ses vieilles marchandises se trompe lui-même, mais il n'a pas de chance de tromper ses clientes.

Ce manque de courage moral en présence des faits est cause d'un grand nombre de faillites qui ne sont pas essentiellement malhonnêtes, mais qui comportent néanmoins en elles un élément de malhonnêteté. Car elles sont causées par une sorte de déception personnelle qui devient parfois aussi désastreuse que la déception de la clientèle ou des créanciers.

Mauvaise comptabilité.

Une autre cause fréquente de faillite est la mauvaise comptabilité. Nous ne voulons pas dire une comptabilité inexacte mathématiquement, mais une comptabilité qui est fautive en principe.

Dans certaines contrées européennes on emploie dans ce cas une phrase très expressive. Lorsqu'un homme faillit, les commerçants de ces contrées disent que c'est "parce qu'il ne tenait pas ses livres", ce qui signifie qu'il n'estimait pas correctement ses dépenses, dont la plupart sont pour ainsi dire intangibles, et qu'il ne répartissait pas ses frais correctement entre les divers départements de son commerce.

La répartition des frais est très importante. Dans beaucoup d'établissements un seul département qui est très lucratif compense les pertes subies dans d'autres départements.

Un homme a besoin d'un esprit d'analyse et de l'aide d'un comptable doué d'un même esprit pour déterminer les frais de direction de chaque département. Il doit savoir quel est celui qui rapporte du bénéfice et quel est celui qui subit des pertes.

Connaissance du plus haut intérêt.

Vous pouvez vous rendre compte de l'intérêt capital que peut avoir cette connaissance pour le chef d'une maison de commerce. Il est cependant étonnant de constater le nombre de commerçants qui n'ont pas ces capacités. Chez les vieux vous en trouverez quelques-uns qui se flattent d'être à l'ancienne mode et qui ne s'occupent simplement que des résultats de leurs affaires d'une façon générale. Ils savent qu'ils font un certain chiffre d'affaires par an. Mais ils ignorent que la plus grosse partie de leur bénéfice ne vient que de quelques départements et que leur commerce aurait beaucoup prospéré s'ils avaient ouvert de nouveaux rayons qui ne

leur auraient même rapporté qu'un petit bénéfice au lieu de conserver ceux qui se soldent par une perte.

Ce genre de commerçant compte inconsciemment sur les bénéfices provenant de quelque article spécial ou de quelque ligne particulière qui est bien établie ou qui est temporairement demandée. Mais si cette ligne particulière perd sa vogue, il pourra s'apercevoir, à sa grande surprise, que tout son commerce reposait sur un simple support. Ce support parti, il s'effondre.

Méthodes criminelles.

Ces deux facteurs "inventaires encourageants" et "mauvaise comptabilité" sont la cause de la plupart des faillites commerciales qui ne sont pas le résultat de ce qu'on peut franchement appeler les méthodes criminelles.

Par méthodes criminelles, nous entendons la déception des créanciers, la création d'une fautive base de crédit en fournissant des rapports trompeurs qui sont reconnus pour être malhonnêtes par celui qui les établit et le désir de frustrer ses créanciers en se prévalant de la protection accordée par la loi des faillites.

Spéculation imprudente.

Parmi les pratiques que l'on peut traiter d'immorales qui souvent mènent à la faillite, la spéculation tient la première place, car tout commerce est plus ou moins une spéculation.

Mais une distinction doit être faite entre la spéculation commerciale légitime et l'illégitime, et cette distinction est très grande. La conscience d'un homme d'affaires doit être son principal guide pour juger les spéculations qui sont légitimes pour lui et celles qui sont déplacées et sont une injustice envers ses créanciers.

Par exemple, le marchand de nouveautés qui doit acheter au printemps son stock pour l'automne, est par la nature même de ses affaires obligé de spéculer sur la demande qu'il peut avoir à satisfaire lorsque la saison d'automne sera arrivée.

Il faut envisager les pertes.

Il est impossible pour lui de savoir positivement si la récolte qui s'annonce bien au printemps rapportera les fruits qu'elle promet. Il est cependant justifié de calculer au moins sur un rendement moyen. Mais si, dans un moment d'optimisme irréflecté, il base ses achats sur la prévision d'une récolte exceptionnellement belle, et qu'il constate en octobre que les gens de son entourage ont été ruinés par une récolte désastreuse, il est probable qu'il aura à subir une perte considérable au moins sur son stock de saison.

Sa perte, par suite de cette spéculation, ne doit cependant pas être en disproportion avec son capi-

tal. Si ses achats de printemps ont été faits avec un optimisme impardonnable, il a toutes chances de courir au désastre. C'est pour cette raison que les grandes maisons de gros du pays, qui ouvrent des crédits qui atteignent quatre et cinq mois entre le temps des semences et la moisson, surveillent les récoltes de si près.

Tenez-vous au courant des récoltes.

Une organisation qui est peut-être une des plus intéressantes en ce qui concerne les progrès des récoltes est celle qui a été établie par une compagnie de quincaillerie de St-Louis. Dans son département de crédit il y a tout un étalage de cartes sur lesquelles, de semaine en semaine, les conditions des récoltes de chaque contrée indiquées par les voyageurs ou les correspondants, sont indiquées par des disques de différentes couleurs. Il est possible ainsi de dire d'un seul coup d'oeil si les prévisions d'un certain secteur justifient les crédits ordinairement accordés aux commerçants de cette région.

Il y a cependant un autre genre de spéculation. L'homme qui spéculé dans son propre commerce, qu'il connaît bien et dont il connaît tous les risques, est peut-être justifiable. De fait, comme nous l'avons expliqué, il est obligé de baser ses achats d'avance sur ce qu'il prévoit que l'avenir lui réserve.

Mais l'homme qui spéculé en dehors de son commerce, le quincaillier qui spéculé sur le coton, le cordonnier qui spéculé sur les grains, le marchand de nouveautés qui spéculé à la Bourse, perd son crédit dès que son penchant pour la spéculation vient à la connaissance des banquiers qui lui fournissent l'appui financier dont il a besoin en plus de son capital.

La tentation est grande.

Certes, la tentation pour s'engager dans ce que l'on peut appeler la spéculation extérieure est parfois très grande. Périodiquement s'abat sur ce pays — et sur toutes les contrées d'ailleurs en général — une manie de spéculation à la contagion de laquelle il est très difficile de résister. Le commerçant routinier, surtout lorsqu'il vieillit et qu'il se sent un peu moins disposé à travailler dur pour maintenir son commerce régulier au niveau où il le tenait dans sa jeunesse, est très enclin à se donner l'espoir de pouvoir augmenter ses revenus dont il a tant besoin pour satisfaire aux besoins grandissants de sa famille, en achetant des valeurs ou en spéculant sur les grains que le courtier local lui recommande confidentiellement.

Nous savons tous qu'un homme qui commence à vieillir et à comprendre qu'il a atteint la limite pour faire de l'argent ou comme meneur d'hommes, a de plus en plus de difficulté à dire non à la voix insidieuse du tentateur qui lui fait entrevoir qu'il

peut peut-être acquérir un peu plus de confort, de bien-être en se relâchant de la discipline qu'il s'est imposée dans son jeune temps.

Il est malheureusement vrai, quoique ce soit peut-être une chose désagréable à dire, que l'extravagance des jeunes gens a été un facteur important dans les faillites des parents.

Il faut du courage.

Il faut un certain degré de courage plus élevé que celui que possèdent la plupart des pères affectionnés pour dire à sa fille qu'elle ne peut pas avoir la nouvelle robe ou donner la réception dont elle a tant envie, ou pour dire à son fils qu'il ne peut pas avoir le nouvel auto ou faire l'excursion qu'il est si anxieux de faire parce que "Papa n'a pas d'argent".

C'est un aveu d'incompétence ou de médiocrité de la part du père que le pauvre homme ne peut se résoudre à faire à ses propres enfants. Et bien que dans la plupart des cas nous puissions pardonner aux femmes la responsabilité des extravagances inexcusables de beaucoup d'hommes, nous ne pouvons le pardonner aux enfants. Cependant, les pères sont tout au moins aussi coupables qu'eux à cause de leur répugnance à dire la vérité à leurs enfants.

Si l'on vient à considérer les causes de faillite qui sont inhérentes au commerce lui-même et que l'on pourrait appeler sa mauvaise direction, on peut citer en premier lieu l'incapacité ou la mauvaise volonté d'un commerçant de ne pas s'occuper des détails et d'avoir confiance dans le jugement des autres, à mesure que son commerce devient plus important.

POUR EMPECHER LA PEINTURE DE COULER EN DESSOUS DES CORNICHES

Quelqu'un désire savoir comment empêcher la peinture de couler en-dessous des corniches?

Réponse.—Mélangez votre peinture avec assez de térébenthine ou de benzine pour qu'elle soit bien étalée dans la première couche le coulage étant dû à l'excès de vernis dans la couche de dessous. En-dessous d'une corniche ou sur un plafond de portique, où le soleil ne frappe pas une couche unie est tout aussi durable qu'une couche d'huile brillante.



Les changements de prix pendant la période de guerre

Quelques raisonnements et quelques comparaisons.

La guerre qui a rangé presque tout le monde entier en deux camps armés a engendré dans le monde commercial des conditions sans précédent. Il y a encore beaucoup de gens cependant qui restent aveuglés à ces conditions et qui ne voient qu'une chose c'est la diminution de la valeur d'achat du dollar.

Le fait que la condition essentielle de la vie est la nourriture et que la masse de l'humanité est en relation directe ou indirecte avec la production des aliments, et que pendant ces années de guerre, dix millions d'hommes qui étaient des producteurs de vivres ont dû cesser cette production et sont devenus une charge au lieu d'un crédit dans les stocks d'alimentation du monde, constitue le point capital de ce problème.

Le Canada est producteur de comparativement peu de lignes alimentaires nécessaires et celles qu'il produit sont des lignes qui figurent de façon préminente dans les rations des armées en campagne. Il s'ensuit que le Canada a dû entrer en concurrence sur la base d'un marché mondiale pour ses propres avoine, blé, porcs et fromages et leurs dérivés. Offrir moins que les autres marchés offraient, était voir le produit s'en aller ailleurs, de telle sorte que même pour ses propres produits venus sur son propre sol et récoltés en abondance pour ses propres besoins, le Canada a dû acheter sur la base d'un monde approvisionné chichement. De telles conditions n'auraient pu être échangées que par la réduction des marchés extérieurs. Ce dernier cas s'est produit pour Java, où avec des millions de tonnes de sucre disponibles et avec une récolte nouvelle arrivant sur une ancienne encore intacte, le sucre fut offert à presque un tiers du prix coté par la Commission Internationale du Sucre, et sans susciter d'acheteurs, car quels profits eut rapporté ce sucre qu'on ne pouvait transporter aux différents marchés ?

La position géographique

Peut-être la position géographique a-t-elle eu comme toute autre chose son effet sur le prix. Les comparaisons du coût de la vie entre le Canada et les Etats-Unis et autres pays plus éloignés sont des comparaisons qui ne peuvent rien au point de vue des accusations de profits exagérés. Qualité pour qualité le blé et le bétail du Canada et des Etats-Unis se vendirent à prime sur les prix offerts d'Australie et d'Argentine. Non pas à cause des prétentions avides des détenteurs canadiens ou américains, mais parce que les acheteurs étaient disposés à payer à prime les stocks qui pouvaient être livrés dans sept ou dix jours à l'encontre de ceux qui demandaient de 21 à 30 jours pour être livrés.

Le besoin absolument urgent de chaque once de tonnage disponible sur les navires provoqua une condition où les prix ne furent pas fixés sur la base des stocks mondiaux, mais sur les stocks du monde rapidement obtenables.

Il y eut aussi d'autres facteurs qui contribuèrent à cette situation, notamment la réquisition des navires commerciaux pour le transport des troupes et des munitions, action qui fut et qui est encore responsable en grande partie des prix élevés.

Un changement des marchés.

Une autre condition qui a influencé les prix est le changement dans les conditions des marchés à la suite de la déclaration de guerre. L'Allemagne était un des pays gros producteurs de sucre, et approvisionnait d'énormes quantités l'Angleterre et les autres pays d'Europe. Cette source d'approvisionnement se trouva coupée. Les champs de betteraves à sucre de France et de Belgique se trouvèrent sur la route des armées en marche, tout comme ceux de l'Italie et les marchés à sucre d'Orient se trouvaient trop éloignés. La charge d'approvisionner l'Europe pesa, conséquemment, lourdement sur Cuba et les Iles des Indes Occidentales qui se virent assiégées d'une demande formidable avec des approvisionnements relativement limités.

Le cas du Café.

Parfois, comme dans le cas du café, les prix ont été maintenus bas par un fort approvisionnement et une demande réduite. L'Allemagne et l'Autriche étaient, après les Etats-Unis, les pays les plus forts consommateurs de café. Pendant une période de quatre ans, la perte de ces marchés a provoqué des conditions graves parmi les planteurs du Brésil et ce n'est que par des prodiges de finances de la part du gouvernement brésilien que cette industrie a dû de passer au travers de la crise. Il existe des stocks abondants en dépit de réductions sérieuses provoquées par la gelée, mais avec la promesse du retour des marchés perdus, le planteur, qui a lutté pendant quatre ans pour son existence n'est pas en disposition de modérer les prix, de sorte qu'il y a eu sur les marchés primaires un mouvement de hausse précipité qui a porté le café à des niveaux inconnus pendant la guerre. Mais cette situation sera mieux mise en évidence par une comparaison des prix tels qu'ils étaient avant la guerre, puis à la signature de l'armistice et enfin maintenant. On trouvera cette comparaison dans le tableau A. Sauf à de rares exceptions, les chiffres de ces dates représentent le haut et le bas niveau du commerce de ces dernières années.

Le cours étrange du coton

En examinant parmi les autres choses essentielles à la vie, l'habillement, nous remarquons que les effets de la guerre là aussi sont évidents quoique dans quelques cas sous des formes différentes, car tandis que les gens prévoient que la nourriture jouerait un grand rôle pendant les années de la guerre, ils omettent de prévoir le rôle également important que devait jouer le coton. Même les gouvernements occupés à la préparation de guerre, la chose peut paraître étrange, se montrèrent obstinément aveugles sur l'importance de ce produit. Avec la fermeture des bourses du coton de Liverpool, New-York et la Nouvelle Orléans, le 31 juillet 1914, le marché futur cessa d'exister et, il sembla pour les intéressés que la fin de toutes choses était arrivée. On se trouva en face d'une récolte de coton sans précédent de seize millions de balles, sans acheteurs. Les manufactures de coton américaines ne firent qu'effleurer cette immense production. Le coton qui se vendait à 13 cents tomba rapidement au-dessous de huit cents et vu le défaut de demande, baissa encore plus.

La demande de guerre pour le coton.

Quand on se rendit compte que la guerre n'était pas un événement d'un moment, mais bien une épreuve de plusieurs années, on eut une compréhension plus juste des nécessités de la guerre. On subit la demande croissante pour garnitures en coton absorbant pour fusil, pour ailes d'aréoplanes, pour pneumatiques d'automobiles, toutes demandes créées par la guerre. Graduellement le coton commença à monter et continua avec de légères réactions de temps en temps.

La laine aussi a triplé de valeur pendant la guerre. Les conditions de guerre ont produit une perte considérable et une augmentation formidable de la demande. Des millions d'hommes furent habillés et nourris mieux qu'il ne l'avaient jamais été, mais aux prix d'une demande accrue, c'est-à-dire à des prix plus élevés.

Les lignes de quincaillerie.

Le mouvement des prix dans les lignes de quincaillerie pendant la guerre a été des plus spéculatifs, mais ces lignes se sont montrées plus sensibles aux changements de conditions et semblent indiquer un retour à la normale.

La fluctuation des prix fut en grande partie due à la demande de guerre pour le fer et l'acier. Cette demande fut tellement considérable qu'elle absorba tous les surplus de stock et rendit nécessaire des réductions dans tous les produits faits intégralement de fer ou d'acier. Les difficultés des marchés éloignés des matières premières, forcèrent les cordages et toutes lignes similaires à hausser et la rareté des huiles conduisit les peintures et vernis à des prix prohibitifs.

Les prix futurs.

La question des prix futurs est un jeu de prophéties sur lequel il peut se manifester des milliers d'opinions différentes. L'opinion qu'un déclin immédiat n'est pas du domaine de la possibilité est née du fait que la plupart des lignes n'ont pas subi de baisse depuis la signature de l'armistice. A l'exception des marchandises qui dépendent de l'industrie du fer et de l'acier et qui ont été les premières à se ressentir de l'arrêt de la guerre, les prix sont presque tous restés ce qu'ils étaient à la signature de l'armistice, ou ont augmenté.

Le prix du sucre est fixé jusqu'à décembre prochain, et même alors, avec les champs de betteraves à sucre d'Europe encore improductifs il y a peu de chance de fortes baisses.

La fixation du prix d'un milliard de boisseaux de blé des Etats-Unis aura pour effet d'équilibrer tous les marchés du monde pour le blé. Une récolte d'un milliard de boisseaux de blé d'Inde aux Etats-Unis, si la moisson répond aux promesses contribuera, espère-t-on à réduire le prix des produits du blé d'Inde et aura un effet favorable sur les prix du bétail et des porcs.

Pour les autres commodités alimentaires, les difficultés de la situation du fret sont encore un élément important des prix élevés. Jusqu'à ce qu'il puisse y avoir un libre mouvement continu des matières premières, jusqu'à ce que des stocks de réserve puissent être accumulés dans une certaine mesure, il ne saurait y avoir de baisses des prix.

Le coton couvre une surface de culture comparativement réduite et il n'en est pas resté des années précédentes. En fait de laine, il semble y avoir une provision juste suffisante, mais pas plus. Dans de telles conditions un fléchissement des prix est peu probable.

Il y a cependant quelques facteurs à prendre en considération. Un change contraire dans des proportions très sérieuses signifie que le Canada devra payer une forte prime pour tout ce qu'il achète à l'étranger. Il y a aussi les prix élevés de la main-d'oeuvre, les taux élevés des taxes et les loyers chers. Ce sont là des conditions auxquelles il est malaisé de remédier. Les taxes élevées et les loyers chers demandent des salaires élevés et les salaires élevés impliquent des loyers chers et des prix élevés.

Le monde est emporté dans une série de cercles vicieux desquels on ne saurait sortir en un jour. Il se passera peut-être une génération avant que le monde revienne à la normale. Il se peut même qu'il ne revienne jamais à la normale d'il y a quatre ans. La guerre a créé dans ce sens une évolution dans la manière et les conditions de vie des peuples.

Quoiqu'il en soit chaque jour qui passe, nous éloigne de la guerre et de ses conditions et tend conséquemment à redresser les prix qui en furent directement le résultat.

Le mouvement des prix pendant les années de guerre

TABLEAU A.

Mouvement des Lignes d'Épicerie pendant les années de guerre.

Base de Montréal—	31 juillet 1914	Bas	Haut	Armistice 11 nov. 1918	18 juillet 1919
Sucre granulé, les 100 livres	\$4.45	\$4.45	\$10.16	\$9.50	\$9.95
Farine, première patente	5.60	5.60	16.20	9.50- 9.80	11.00
Avoine roulée, 90 livres	2.50- 2.65	2.50	5.15	4.95- 5.15	4.60- 5.00
Farine de blé-d'Inde, 98 livres	2.30- 2.45	2.30	6.40	6.00- 6.40	5.25- 5.50
Café, Santos22- .23	.22	.44	.29- .32	.42- .44
Thé, Ceylan et Pekoe Indien20- .22	.20	.56	.51- .55	.49- .56
Fèves, choisies à la main	2.40- 2.50	2.40	11.00	7.20- 8.10	5.00- 5.60
Riz, Rangoon B	3.00	3.00	11.00	9.50- 9.80	10.75-11.00
Son	23.00	23.00	44.25	38.25	44.75
Shorts	25.00	25.00	46.00	43.25	42.00-42.25
Porcs, préparés, tués des abattoirs.	12.75-13.00	12.75	32.00	25.50-26.00	32.00
Bacon, déjeuner18- .19	.18	.56	.44½- .44	.49- .56
Saindoux, tierces12	.12	.37½	.32	.37¼- .37½
Fromage, Stilton17	.17	.35	.30	.35
Beurre de crèmerie26- .26½	.26	.66	.50	.55
Oeufs frais29	.29	.80	.70	.58
Poule15- .16	.15	.39	.38	.36
Bananes	2.00- 2.50	2.50	6.75	4.00- 4.50	5.00- 6.75
Oranges de Californie	4.00	3.00	18.00	16.00-18.00	4.50- 6.00
Citrons	4.50- 5.00	2.50-3.50	13.00	9.00-13.00	6.00- 7.00
Pommes de terre	2.00- 2.25	1.25	4.50	2.00- 2.25	1.40
Clous de girofle30- .35	.30	1.00	.75- .77	.45- .55

TABLEAU B.

Mouvement des lignes de quincaillerie pendant les années de guerre.

	1er août 1914	Haut	Bas	Armistice 11 nov. 1918	23 juillet 1919
Clous de broche, la livre	\$2.25	\$ 5.50	\$2.25	\$ 5.50	\$ 4.70
Fer en barres, 100 livres	2.00	5.25	2.00	5.25	4.00
Tuyau en fer forgé, en vrac, ¾ pcs.	2.10	5.22	2.10	5.22	4.53
Tuyau en fer galvanisé, ¾ pouces	3.00	7.35	3.00	7.35	6.66
Fer en feuilles, en vrac, 100 lbs, calibre 25	2.70	8.50	2.70	8.50	6.00
Fer en feuilles, galvanisé, 100 lbs, cal. 28.	3.90	11.70	3.90	11.70	7.40
Corde, pure manille, la livre15	.39	.15	.39	.34
Fil de fer barbelé, 100 livres	2.35	6.25	2.35	6.25	6.25
Blanc de plomb, 100 livres	8.55	17.80	8.55	17.80	16.35
Huile de lin, brute66	3.05	.66	1.77	3.05
Peinture toute mélangée, le gallon	1.75	4.50	1.75	3.75	4.50
Térébenthine70	1.65	.70	1.02	1.65

TABLEAU C.

Mouvement des différentes commodités courantes pendant les années de guerre.

	31 juillet 1914	Haut	Bas	Armistice 11 nov. 1918	23 juillet 1919
Coton brut des plateaux	12.50	40.00	5.00	30.05	36.05
Laine fine, lavée29- .30	.75	.29	.65- .75	.65- .75
Blé No 1, du nord, sur place	1.04	2.24½	1.04	2.24½	2.24½
Blé d'Inde, au comptant, No 2, jaune75- .75½	2.00	1.35	1.98- 2.00
Charbon anthrac., gros, tonne nette.	7.90	13.00	7.90	9.40	10.30
Charbon bitumineux, tonne nette	5.60	10.50	5.60	5.60- 8.00	7.85

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

Mercredi soir, le 10 septembre 1919.

Un certain nombre de changements ont été faits au cours de la semaine sur le marché de la quincaillerie. La ligne Reach d'articles de sport montre une avance de vingt-cinq pour cent. Les gants en canevas ont monté de 5 pour cent. Une hausse de trente pour cent a eu lieu sur les tournevis avec manche en bois. Les coupelets et les pentures se vendent plus chers. Par suite de hausses sur la main-d'oeuvre et la matière première une augmentation de cinq à dix pour cent a été faite sur les prix des bicyclettes. Le marché de la térébenthine est très fort et ferme. Les cotations montrent une avance de 5 pour cent par gallon impérial sur les prix antérieurs. Le ferblanc en lingot a monté d'un centin et le spelter a montré un très léger déclin. Le cuivre reste stable à 25 cents.

LES COUPELETS EN FER AINSI QUE LES PENTURES MONTENT

Pentures, coupelets en fer forgé. — Cette ligne a subi une hausse de 12½ pour cent sur la liste pour le No 804, plus 5 pour cent sur le No 800. Le No 840 reste au prix net de la liste. L'escompte sur les pentures est à présent de 5 pour cent du prix de la liste, ce qui représente une petite avance sur les prix de la semaine dernière.

LES SIEGES DE CHAISE EN PLACAGE ET LES TOURNEVIS MONTENT

Sièges en placage. — Un ou deux manufacturiers annoncent que les nouveaux prix subiront une avance de 5 à 10 pour cent. Les tournevis avec manche en bois ont subi une hausse de 30 pour cent sur les anciens prix.

LES LAMES DE SCIE A COUPER LES CHEVILLES BAISSENT UN PEU

Lames de scie à couper les chevilles. — Les nouvelles cotations des lames Victor montrent une réduction de 12½ pour cent.

PAS DE CHANGEMENT SUR LE TISSU MOUSTIQUAIRE NOIR

Tissu moustiquaire noir. — Les prix annoncés pour 1920 sont les mêmes que ceux de cette année, c'est-à-dire \$3.25 les 100 pieds carrés.

LES GANTS EN CANEVAS ET LES ARTICLES DE SPORT A LA HAUSSE

Gants en canevas et articles de sport. — Les manufacturiers annon-

cent une hausse de 5 pour cent sur les prix des gants en canevas. La ligne Reach d'articles de sport a monté de 25 pour cent au cours de la semaine dernière.

PAS DE CHANGEMENTS DANS LES PRIX DU CORDAGE

Cordage. — La situation ne montre aucun changement. Le commerce est tranquille. Il se fait un peu d'affaires directes, mais les manufacturiers n'ont pas de misère à y faire face. Les stocks de matières premières sont bons, et à moins que la rareté ne se produise les prix suivants devraient être maintenus pendant quelque temps encore: Manille pur, la livre, 32c; manille anglais ou Beaver, 28c et sisal, 25c.

LES PRIX DES TOLES RESTENT FERMES

Tôles noires et galvanisées. — Le commerce est un peu lent et aucun changement n'a été enregistré. Les stocks sont assez bons et en général l'on est satisfait de la condition de ce marché. Les cotations sont les suivantes:

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.20
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	6.35	6.35
Calibre 22-24	6.40	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¼ onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	8.50	8.50
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

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

LES PRODUITS DU PLOMB STABLES; LES AFFAIRES TRES BONNES

Produits du plomb. — Aucun changement à enregistrer sur les prix de la semaine dernière. Les manufacturiers disent que les affaires sont bonnes et qu'aucun grand changement de prix n'est attendu dans un avenir très rapproché.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½

Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.

Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32½
Soudure, commerciale, la lb.	0.31½
Soudure, wiping, la lb.	0.29½
Soudure à broche (No 8) —	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50-60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LES PRIX DE L'ACIER MAINTENUS; LES VENTES PEU CONSIDERABLES

Produits de l'acier. — Les ventes sont nombreuses mais en petites quantités, et le marché ne montre pas de changement. Les stocks de matières premières sont abondants. Il y a une rareté de grosses commandes dans le commerce de l'acier et la concurrence y est vive. Les prix suivants sont cotés:

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

PEU DE CHANGEMENTS DANS LES METAUX EN LINGOTS

Métaux en lingots. — Avec des stocks abondants le commerce montre une tendance à ralentir. Les prix du cuivre restent sans changement. Le ferblanc a monté d'un centin la livre. Le spelter montre une tendance vers un ton beaucoup plus facile.

Cuivre. — Les ventes sont bonnes et les cotations sont sur la base de 26c la livre. Les approvisionnements sont suffisants pour répondre à toutes les demandes.

Ferblanc. — Les prix sont fermes et avec une demande pas très considérable des ventes sont faites à 61c, soit un centin de plus que la semaine dernière.

Spelter. — Les affaires sont tranquilles et le marché un peu plus facile sans aucun ton permanent. Les cotations restent autour de 9¼ cents.

Antimoine. — Les prix de l'antimoine sont un peu plus faciles, ayant subi une baisse de dix cents. Seul un volume satisfaisant d'affaires n'est offert.

Plomb. — Une assez grande activité règne sur le plomb avec des prix stables à 7¼ cents. Les stocks sont suffisants.

Aluminium. — Aucun changement dans les cotations de l'aluminium qui restent à partir de 35 cents.

TUYAU DE FER
Standard Buttsweld
Les 100 plds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
1/4 pc...	\$ 6.00	\$ 8.00	\$.....	\$.....
1/2 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
3/4 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
1 pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
1 1/4 pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 1/2 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
2 pc...	15.07	19.32	17.87	21.62
2 1/2 pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
3 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
3 1/2 pc...	38.90	49.73
4 pc...	50.87	65.03
4 1/2 pc...	64.86	81.88
5 pc...	76.85	97.01

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$38.11
2 1/2 pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3 1/2 pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4 1/2 pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

LA PEINTURE

Les manufacturiers reviennent à la fabrication de l'automne et l'on s'attend à faire un plus gros commerce d'automne que celui de n'importe quelle année depuis la guerre, avec un ton uniforme dans les prix. Les niveaux actuels devraient être maintenus pendant plusieurs semaines pour l'huile de graine de lin et à moins que la récolte du lin ne soit un fiasco complet, aucune grande fluctuation ne se produira. La plupart des matières premières nécessaires dans la fabrication de la peinture arrivent lentement, avec aucune rareté autre que celle de l'huile de graine de lin et de la térébenthine.

LES STOCKS D'HUILE DE GRAINE DE LIN SERONT PEUT-ETRE INSUFFISANTS

Huile de graine de lin. — Bien qu'aucun changement n'ait été fait dans les cotations de l'huile, quelques maisons seulement fabriquent à leur pleine capacité par suite de l'impossibilité de se procurer une quantité suffisante de graine. Dans certains quartiers, on doute s'il y aura assez d'huile pour répondre aux besoins d'ici à ce que la nouvelle récolte puisse arriver. Les affaires sont assez bonnes. Les cotations sont les suivantes:

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	3.05	
1 à 9 barils
10 à 25 barils
Bouillie—		
1 à 4 barils	3.07 1/2	
5 à 9 barils

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

LA TERE BENTHINE EST RARE ET LES PRIX RESTENT FERMES

Térébenthine. — Il n'y a pas d'améliorations en vue dans la rareté de la térébenthine et très peu de maisons donnent des cotations. De très petites quantités sont offertes et même la vente d'un gallon n'est pas encouragée par la majorité des marchands.

Les mêmes prix que la semaine sont encore en vigueur.

Térébenthine—

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

LES PRIX DU MASTIC SANS CHANGEMENT; LES STOCKS A PEU PRES SEMBLABLES

Mastic. — Aucun changement n'a été fait dans les prix du mastic. La demande reste bonne, avec les stocks à peu près dans le même état. Un grand nombre de petites ventes ont été faites, mais les grosses commandes sont gardées dans l'attente d'un déclin dans les prix. Ce déclin, toutefois, n'est pas probable pour cet automne.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	Au-dessous		
	5 tonnes	1 tonne	de 1 tonne
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En 1/2 barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12 1/2 livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LEGER CHANGEMENT DANS LES VITRES

Vitres. — Les escomptes sur les commandes par lots d'une caisse se sont raffermis étant actuellement de 15 à 20 pour cent. Les escomptes sur les glaces, pour livraison en ville, sont à présent de 35 pour cent.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2 1/2 livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

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

Bleu.

La livre 0.11 0.12
la livre

Couleurs (sèches)

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.09 1/2
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres 0.09 1/2

Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.09 1/2
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres 0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres 0.9 1/2
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres 0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres 0.17 0.19
Vert Chrome, pur 0.35
Chrome jaune 0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres. 0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres 0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres 0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur 0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1 0.05 1/2
Noir fin, pur sec 0.09 1/2
Ochre d'Or, 100 livres 0.12
Ochre blanche, 100 livres . . 0.05 1/2 0.06
Ochre blanche, barils 0.03 1/2
Ochre jaune, barils 0.06 0.10 1/2
Ochre français, barils 0.03
Ochre sapin, 100 livres . . 0.07 0.08
Rouge Super Magnetic 0.03 1/2
Vermillon 0.40
Vermillon anglais 2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien 0.23 0.30
Rouge Indien 0.30
Jaune chrome, pur 0.53
Ochre d'or, pur 0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur 0.25 0.28
Verts, purs 0.28 0.38
Terres de Sienne 0.34
Terres d'Ombre 0.34
Bleu Ultra-marin 0.45 0.48
Bleu de Prusse 1.00
Bleu de Chine 1.00
Noir fin 0.35
Noir ivoire 0.36
Noir de peintre d'enseigne pur 0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres 0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)

Gallon

Duralite \$7.47 1/2
Albagloss 4.02 1/2

Colle.

Colle All-Round Brantford—

Caisse No 7, 50 pqt de 1 lb. \$25.00
Caisse No 8, 100 pqt de 1/2 lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqt le 1/4 lb. 35.00

Vitre

Simple épaisseur Double épaisseur

Les 100 pieds	Simple épaisseur	Double épaisseur
Au-dessus de 25	\$16.80	\$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	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, 20 à 25%.

Escompte à la feuille, 5 à 10%.

Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 10 septembre 1919.

Il y a eu un ton général de faiblesse sur tout le marché des viandes fraîches qui a eu pour résultat un déclin de 50 cents sur le prix des porcs. Le beurre a encore baissé de 2 cents. Les oeufs sont très rares et par suite leurs prix restent fermes.

LES VIANDES FRAICHES MONTRENT DE LA FAIBLESSE

Viandes fraîches. — Un ton très faible règne sur tout le marché des viandes fraîches et les prix des porcs ont baissé de 50c.

Nous cotons:

Porcs vivants 21.50

Porcs, préparés—

Tués aux abattoirs, petits

65.90 lbs 32.00

Trufes (pesantes) 25.00 25.50

Porc frais—

Gigot de porc 0.33 0.40

Gigot de porc (trimmé) 0.44

Longes (trimmées) 0.43

Longes (non trimmées) 0.40

Côtes, Spare 0.26

Epaules (trimmées) 0.30 0.32

Boeuf frais—

(Steers et Helfers):

Quartiers derrière 0.26

Quartiers devant 0.15

Longes 0.34

Côtes 0.25

Chucks 0.14

Hanches 0.22 0.25

(Vaches)—

Quartiers derrière 0.20 0.22

Quartiers devant 0.12

Longes 0.27

Côtes 0.23

Chucks 0.12

Hanches 0.18

Veaux (suivant qualité) 0.22 0.25

Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb. 0.20 0.25

Mouton 0.20

LES VIANDES FUMÉES RESTENT FERMES

Viandes fumées. — Il y a une bonne demande pour les viandes fumées et rien n'indique que le ton va devenir plus facile.

Nous cotons:

Viandes préparées—

Jambons:

Médium, fumés, la lb—

(Poids) 12-14 lbs. 0.46

14-20 0.44

20-25 0.40

25-35 0.39

Dos—

Ordinaire 0.53 0.57

Bacon—

Déjeuner, la lb. (suivant

qualité) 0.53 0.57

Roulé, la lb. 0.38

Viandes salées sèches—

Long (clear) bacon 0.34 0.34½

Porc en baril—

Canadian short cut (lb.)

morceaux 30-40 65.50

Dos, clear fat (bbf.) mor-

ceaux 40-50 70.50

Dos, morceaux 30-40 62.00 62.50

Porc, dos gras (clear) brl 70.50

Porc, lourd (baril) 70.50

Porc engraisé aux fèves

(baril) 56.00

LE COMMERCE DU SAINDOUX ACTIF; LES PRIX STABLES

Saindoux. — Le commerce a été actif et les prix restent stables.

Nous cotons:

Saindoux, pur—

Tierces, 400 lbs. la lb. 0.36½

Tinnettes, 50 lbs. la lb. 0.37

Seaux, 20 lbs. la lb. 0.37½

Morceaux, 1 lb. la lb. 0.38½

PAS DE CHANGEMENT DANS LES VIANDES CUITES

Viandes cuites. — Avec une bonne demande, le marché des viandes cuites reste sans changement.

Nous cotons:

Tête en fromage 0.15

Langue de boeuf en gelée, choix 0.70

Langue de porc en gelée 0.48

Jambon et langue, la lb. 0.82

Jambons, rôtis 0.65

Veau et langue 0.25

Jambons, rôtis 0.65

Jambons, cuits 0.65

Epaules, rôties 0.60

Epaules, bouillies 0.60

Pâtés de porc (douz.) 0.85

Boudin, la lb. 0.12

LE COMMERCE DE LA GRAISSE VEGETALE TRES BON

Graisse végétale. — Il se fait actuellement un bon commerce de graisse végétale. Les prix restent ceux de la semaine dernière.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs. la lb. 0.30½

Tinnettes, 50 lbs. la lb. 0.31

Seaux, 20 lbs. la lb. 0.31½

Morceaux de 1 lb. la lb. 4 0.33 0.34

LE BEURRE SE VEND 53c

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui ont consisté en 812 paquets, contre pas un pour le même jour de la semaine dernière, et 74 pour la date correspondante, il y a un an. Il n'y a rien de bien important à signaler sur le marché. Les affaires sont généralement tranquilles et les prix restent stables.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé 0.51½ 0.55

Le meilleur crèmerie 0.54½ 0.54½

Bon crèmerie 0.53½ 0.53½

Le meilleur de ferme 0.49 0.50

LE FROMAGE EN ASSEZ BONNE DEMANDE

Fromage. — La demande du fromage est assez bonne et les prix restent sans changement.

No. 1, la lb. 0.25

No. 2, la lb. 0.24½

No. 3, la lb. 0.24

PAS DE CHANGEMENTS DE PRIX SUR LA MARGARINE

Margarine. — Les prix de la margarine n'ont pas changé au cours de la semaine. Les affaires en général sont bonnes.

Margarine:

En moules, suivant la

qualité, la lb. 0.37 0.39

En tinnettes suivant la

qualité, la lb. 0.34 0.36

LA PRODUCTION DES OEUFS DIMINUE

Oeufs. — Les oeufs se vendent bien dans le moment. Il y a eu une grosse diminution dans la production, ce qui a pour effet d'affermir le marché.

Oeufs strictement frais 0.66

De choix 0.62

No 1 0.55

No 2 0.52

LES PRIX DES VOLAILLES SONT ELEVES

Volailles. — Des prix élevés sont en vigueur sur toutes les variétés des volailles. Les arrivages sont peu considérables et la demande est active.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Dindes d'entrepôt frigorifi-

que 0.50 0.53

Volailles d'entrepôt frigo-

rifique 0.44 0.45

Poulets frais tués 0.40 0.44

Cannetons frais tués 0.46 0.48

Cannetons ordinaires 0.40 0.41

Oies frais tuées 0.28 0.30

LA DEMANDE EST BONNE POUR LE POISSON

Poisson. — La demande est bonne dans le moment pour le poisson et les approvisionnements suffisent pour répondre aux demandes. Les prix restent sans changement.

Poisson frais

Carpe, la lb. 0.11 0.12

Dcré 0.22

Anguilles, la lb. 0.12

Bullheads (préparés) 0.15

Gaspéaux, chacun 0.08

Haddies 0.12 0.13

Fillet de haddies 0.20

Haddock 0.09

Flétan, Est 0.23 0.24

Flétan, Ouest 0.23 0.24

Morue, tranchée 0.10 0.12

Morue pour le marché 0.07 0.08

Carrelets 0.07 0.09

Crevettes 0.40

Homards vivants 0.45

Petit brochet (pike), la lb. 0.13

Saumon (B.C.), la lb,

rouge 0.28 0.30

Saumon de Gaspé 0.35 0.40

Truite des Lacs 0.20

Maquereau 0.18

Poisson blanc 0.17 0.18

Truite de ruisseau 0.35 0.40

L'ÉPICERIE

Les marchés cette semaine sont tranquilles et il y a très peu de changements de prix à signaler. Le commerce des fruits et des provisions a montré un peu d'activité. Les raisins montrent une augmentation de 2c à 3c la livre sur les prix de l'an dernier. Les articles d'épicerie généraux montrent très peu de changements avec de bonnes affaires en vue. Les marchands de gros s'attendent à faire de grosses affaires à mesure que la température froide approche. Les ventes d'épices augmentent. Le marché du thé et du café est bon et les perspectives sont belles pour l'avenir.

LA DEMANDE AUGMENTE POUR LE CAFÉ

Café. — Avec l'approche de la température plus froide, il y a une augmentation dans la demande pour le café. Cela a eu pour effet de maintenir le marché ferme.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.45	0.47
Jamaica, la lb.	0.40	0.43
Maracaibo, la lb.	0.42½	0.44
Mocha (types)	0.44	0.47
Mexicain, la lb.	0.44	0.46
Rio, la lb.	0.37	0.39½
Santos, Bourdon, la lb.	0.44	0.49
Santos, la lb.	0.43	0.45

Cacao:

En boîtes de 1 lb., la douzaine	5.25
En boîtes de ½ lb., la douzaine	2.75
En boîtes de ¼ lb., la douzaine	1.45
Dimension 10s, la douzaine . . .	1.10

LE MOUVEMENT EST BON POUR TOUTES LES ÉPICES

Épices. — Il y a une demande continue pour toutes les épices, mais il n'y a pas de changements de prix à enregistrer.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	0.35	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.60	0.70
Crème de tartre (française, pure)	0.85	0.95
Américaine (high test)	0.80	0.85
Cingembre	0.30	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.35	0.35
Macis	0.80	1.00
Épices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Polvre noir	0.38	0.40
Polvre blanc	0.50	0.55
Polvre (Cayenne)	0.35	0.37
Épices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00	2.00
Carvi (caraway) holl. nominal	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	0.30
Cannelle, la lb.	0.35	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80

Nolx de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Piments entiers	0.20	0.22

LE THE EST TRES FERME; PAS D'AVANCE

Thés. — Le commerce est actif dans les thés et le ton s'affermi de plus en plus. Toutefois, rien n'indique que des avances seront faites dans le moment.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Pickling	0.55	0.70
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekeos	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

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

LA DEMANDE DE LA FARINE AUGMENTE

Farine. — Il y a une amélioration marquée dans la demande pour la farine et le ton du marché est très ferme.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00 11.50

LES NOURRITURES EN GRANDE DEMANDE

Nourritures. — En dépit des prix élevés demandés pour les nourritures la demande est très considérable et cela a pour effet de maintenir les nouvelles cotations annoncées la semaine dernière.

Nourritures—

Shorts:		
Chars mélangés	55.00	55.00
Son:		
Chars mélangés	45.00	45.00
Avoine moulue	60.00	68.00
Orge (chop)	60.00	70.00
Midlings spéciales	56.00	56.00
Farine à nourriture (sac de 98 lbs)	3.50	3.75
Nourriture de gluten (22% de protéine):		
F. O. B. Cardinal	56.50	56.50
F. O. B. Fort William	55.00	55.00

LE PRIX DES POMMES BAISSE

Fruits. — De gros arrivages de pommes canadiennes ont eu pour effet de faire baisser les prix au cours de la semaine.

Nous cotons:

Pommes—		
Paniers	2.50	3.00
Barils, No 1	6.50	7.00
Duchesse, No 2	5.50	6.00
Fraîches jaunes transparentes	4.50	5.00
Abricots, boîte	3.25	3.25

Bananes (suivant qualité) régime	5.00	6.00
Bluets, pinte	0.30	0.30
" (11 paniers)	3.75	3.75
Canteloupes, doz.	2.75	2.75
Pamplemousses (de choix Porto Rico)	4.50	5.50
Raisin (panier de 30 lbs)	4.00	4.00
Citrons (Messine)	6.00	7.00
Melons (Montréal), doz.	20.00	25.00
Melons d'eau, chacun	0.75	0.75
Polres, Californie, (No 110)	4.75	5.00
Pêches, Californie (boîte)	1.75	1.75
Prunes, boîte	2.75	3.00
Oranges Cal. Valances	6.50	7.00
" 150	4.50	4.50
" 176	5.00	5.00
" 200-216	5.00	5.00
" de sang	4.50	4.50

LE FOIN ET L'AVOINE SANS CHANGEMENT

Foin et avoine. — Il n'y a pas de changement à enregistrer sur les prix de ce marché durant la semaine.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros, par lots de chars):		
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	\$26.00	\$26.00
Bon, No 2	23.00	23.00
Bon, No 3	22.00	21.00
Paille	11.00	11.00
Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	1.03	1.03
No 3 C.W.	1.01½	1.01½
Extra Feed	1.02	1.02
No 1 Feed	1.00	1.00
No 2 Feed	1.00	1.00
Orge:		
No 3 Extra	1.57	1.57
No 3	1.56	1.56

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

LES PATATES SUBISSENT UN LÉGER DECLIN

Légumes. — Il y a eu un léger déclin dans le prix de certains légumes au cours de la semaine. Le prix des patates a baissé un peu. Les navets et les tomates sont plus faciles aussi.

Nous cotons:

Fèves nouvelles, Montréal, sac de 20 lbs.	1.25	1.25
Betteraves, nouvelles, doz. (Montréal)	0.40	0.40
Concombres, (Montréal), douzaine	0.20	0.25
Chicorée, doz.	0.75	0.75
Choufleur (Montréal) doz.	1.50	2.00
Choux (Montréal), doz.	0.75	0.75
Carottes (nouvelles) doz.	0.15	0.20
Céleri, doz.	1.00	1.00
Blé-d'Inde (le sac, doz.)	0.15	0.20
Choux (Montréal) doz.	0.75	0.75
Laitue (frisée) doz.	0.25	0.25
Laitue (Montréal) tête.	0.50	0.50
Champignons, la lb.	1.75	1.75
Panier (d'environ 3 lbs)	4.00	4.00
Oignons Texas, le panier	4.00	4.00
Jaunes, sac de 95 lbs.	7.00	7.00
Rouges (paquets), doz.	1.00	1.00
Parsil (canadien)	0.20	0.20
Patates (Montréal), sac de 90 lbs.	2.50	2.50
Radis, doz.	0.25	0.25
Rhubarbe, doz.	0.25	0.25
Epinards, boîte	0.75	0.75
Navets, Québec, le sac	1.50	1.50
Navets nouveaux, doz.	0.40	0.40
Tomates (Montréal), boîte de 30 lbs	1.00	1.00
Tomates serre chaude, la lb.	0.28	0.28

LES LIVRAISONS DU SUCRE SONT SATISFAISANTES

Sucre. — Les raffineries ont encore plus de travail qu'elles ne peuvent faire, mais la situation n'indique pas un aspect plus sérieux que celui de la semaine dernière. Les livraisons sont assez satisfaisantes.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	10.50	
Acadia, extra granulé	10.50	
St. Lawrence, extra granulé	10.50	
Canada, extra granulé	10.40	
Dominion cristal granulé	10.50	
Glacé, barils	10.70	
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.10	
Glacé, (boîtes 50 livres)	10.90	
Glacé, 1 livre	12.20	
Jaune No 1	10.10	
Jaune No 2 or	10.00	
Jaune No 3	9.90	
En poudre, barils	10.60	
En poudre 50s	10.80	
En poudre 25s	11.08	
Cubes et dés, 100 lbs.	11.10	
Cubes, boîtes de 50 lbs.	11.20	
Cubes, boîtes 25 livres	11.30	
Cubes, paq. 2 lbs.	11.50	
En morceaux Paris, barils	10.55	
“ “ 100 lbs	10.65	
“ “ boîtes 50 lbs	10.75	
“ “ boîtes 25 lbs	10.95	
“ “ cartons 5 lbs	11.70	
“ “ cartons 2 lbs	12.45	
Crystal Diamond, barils	11.10	
“ “ boîtes 100 lbs.	11.20	
“ “ boîtes 50 lbs.	11.30	
“ “ boîtes 25 lbs.	11.50	
Demerara, pâle, la lb.	0.10	

PAS DE CHANGEMENT SUR LE MARCHÉ DES CONSERVES

Conserves. — Le marché des conserves est stable, mais tranquille pour toutes les lignes. Aucun changement de prix à signaler pour la semaine.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	
Blueberries, 2s	2.40	
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.65	
“ gallon, doz.	16.00	
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.40	4.50
Cerises blanches, sans noyau	4.40	4.50
Gooseberries, 2s doz.	4.65	
Gooseberries, 2s. (seaux) 2.77½	2.80	
Pêches, 20 onces, doz.	2.80	3.00
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.	3.25	
“ 2s. (sirop clair)	1.90	
Ananas (gratté et tranché) 2s.	3.60	
Ananas 2½s.	4.50	
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
“ Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.45	
“ Reines-Claudes (sirop clair) 2s	4.65	
Framboises, 2s	4.65	
Framboises, 2½s	4.65	
Fraises, 2s	4.65	

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	5.75	
--	------	--

Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	1.75	
Blé-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Betteraves, 2 liv.	0.95	
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Épinards, 3s.	2.85	
Épinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	1.50	
Tomates, 2½s.	2.10	
Tomates, 3s	2.15	
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.10	
Citrouille, gallon (douz.)	3.25	
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.	3.00	
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½	
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.	2.75	
Ollives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35	

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	2.15	
Chums, boîtes de ½ lb., plates	1.12½	
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	2.25	
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	1.37½	
Pale, 1 lb., douz.	2.37½	
Pinks, ½ lb., douz.	1.62½	
Cohoes, 1 lb., hautes	3.75	
Cohoes, 1 lb., plates	2.25	
Cohoes, ½ lb., plates	1.75	
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	2.45	
White Springs (1s)	2.30	
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	2.25	
Saumon Labrador, 1 lb., plates	3.60	
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.50	
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	1.90	
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	2.25	
Harengs (sauce aux tomates) douz.	2.25	2.50
Haddies (lunch), ½ lb.	1.00	
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	25.00	
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	
Viande de crabe japonaise, douz.	6.50	
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	1.90	

LE TON DU MARCHÉ DES FÈVES EST FERME

Fèves. — La demande pour les fèves canadiennes continue d'être très bonne et en général le ton du marché devient de plus en plus ferme.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise	5.00	
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	5.50	

Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s	6.50	
Pois (bleu)	0.08	0.09

LE MARCHÉ DES SIROPS ET DE LA MELASSE EST TRÈS ACTIF

Sirops et mélasses. — Le marché des sirops et de la mélasse a été très actif au cours de la semaine, mais il n'y a pas de changements à noter dans les prix.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils, environ 700 livres	0.08½	
½ baril	0.08½	
Kegs	0.08½	
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45	
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05	
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75	
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz. la caisse	5.70	
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60	
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85	
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25	
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.95	
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.55	
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	6.25	
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	6.20	
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.50	
½ barils, les 100 livres	10.25	
Barils, les 100 livres	10.00	
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80	
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal—		
Puncheons	0.98	1.03
Barils	1.01	1.06
½ barils	1.03	1.08
Mélasses Antigua—		
Puncheons	0.95	
Barils	0.98	

LES PRODUITS DE L'ÉRABLE SANS CHANGEMENT

Sucre et sirop d'érable. — Le marché n'offre rien de remarquable cette semaine et les prix n'ont pas subi de changements.

Nous cotons:

Sirop d'érable—				
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60		
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	20.15			
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	21.05			
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse	21.30			
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.32		
Miel clover:—				
Comb (fancy)	0.30			
Comb (No 1)	0.28			
En boîtes, 60 livres	0.26			
En seaux, 30 livres	0.27			
En seaux, 10 livres	0.28			
En seaux, 5 livres	0.28			
Miel Buckwheat — boîtes ou barils			0.18	0.20

LE PRIX DES PEANUTS MONTE

Noix. — A l'exception des peanuts,

Il n'y a pas de changements à noter dans les cotations au cours de la semaine. Les Espagnoles No 1 ont monté de 3c la lb. et les Espagnoles salées No 1 ont subi aussi une avance de 4c.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	0.28
Amandes (écalées)	0.57 0.60
Amandes (Jordan)	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29 0.33
Noix du Brésil (med.) . . .	0.15 0.17
Avelines (Sicile), la lb. .	0.29 0.31
Avelines Barcelone	0.26½ 0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10 0.15
Peanuts (rôties) —	
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Jumbo	0.20 0.23
Fancy	0.16 0.17
Extras	0.12 0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25 0.26
Ecalées No 1	0.16½ 0.18
Ecalées No 2	0.14
Peanuts (salées) —	
Fancy entières, la lb. . . .	0.38
Fancy cassées, la lb. . . .	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 2, po- lles	0.32 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.60
Noix (Grenoble)	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples)	0.23 0.25
Noix (écalées)	0.90
Noix (espagnoles)	0.30 0.33

LES RIZ SONT FERMES; LES PRIX SANS CHANGEMENTS

Riz. — Il y a une tendance très ferme à noter sur toutes les variétés de riz, mais aucun changement de prix n'a été reçu au cours de la semaine.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).	13.60
Caroline	17.00
Honduras	18.00
Siam No 2	13.00
Siam (fancy)	12.00
Rangoon "B"	13.00
Rangoon "CC"	12.75
Pakling	13.00
Mandarin	13.75
Taploca, la lb. (seed) . . .	0.15 0.16
Taploca (flake)	0.12½ 0.13
Taploca (pearl)	0.15 0.16

LES RAISINS EPEPINES SUBISSENT UNE GRANDE AVANCE

Fruits secs. — Le prix des raisins épepinés a subi une grande avance, variant de 2½ à 3 cents, sur ceux de la semaine dernière. Il n'y a pas de changements à noter sur les autres item.

Nous cotons:

Abricots—	
Choix	0.25
Slabs	0.25
Fancy	0.30
Pommes (évaporées)	0.22
Pêches (fancy)	0.27
Faced	0.19 0.20
Choix	0.20 0.24

Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Polres	0.25	
Pelures (anciennes)—		
Citron	0.45	
Lemon	0.36	

Raisins—

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.23
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes	5.50	
4 couronnes	6.75	
5 couronnes	7.50	
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.	2.25	
Muscats, loose, 3 couronnes, la lb.	0.15	
Muscats, 4 couronnes, la lb.	0.13	
Epepiné de choix, 12 onces . . .	0.12	
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.14	
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.17	
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.14	
Sans pepins, paquet de 15 onces	0.16	
Sans pepins (fancy)	0.18	
Sans pepins (fancy)	0.17	
Valence, choisi	0.11½	
Valence, 4 couronnes, par couches	0.11½	
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac. . . .	0.18	
12 onces	0.16½	
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23



Pour Satisfaire la Clientèle

qui manifeste du mécontentement de voir hausser sans cesse le prix du café — poussez la vente de

POSTUM CEREAL
ET DE
INSTANT POSTUM



Pas d'avance de prix pour ces deux produits !

Canadian Postum Cereal Co., Ltd.—Windsor, Ont.

**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

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume**

Demandés par
P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS

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

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

**35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256**

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

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

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléphone. Main 436

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

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

Bureau . . . 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Paqts. 8 onces (20 paqts).	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts).	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts).	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.	0.28	
12 onces	0.26	
12 onces, nouveau	0.32	
Corinthe de Calif. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	6.25	
Dattes Dromadaires (36- 10s)	7.25	

Paquets seulement, Excel- sior	0.20	
Paquets seulement, Excel- sior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire	0.22	
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	5.40	
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	3.50	

Figues (boîtes de 12, 10 onces)	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	0.16
Pruneaux—	
Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s	0.32
60-70s	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.22
80-90s	0.19
90-100s	0.15
100-120s	0.14

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1980. Gramophones, Etc.—Une maison de Glasgow est sur le marché pour des gramophones et des moteurs à gramophone pouvant faire concurrence aux autres déjà sur le marché.

1981. Accessoires d'automobiles.—Une maison de Glasgow demande des catalogues et des listes de prix d'accessoires d'automobile, tels que cornes, mécaniques et électriques, pompes à pneus, lampes, chapeaux de moyeu, etc., etc.

1983. Homespun.—Une maison des Barbades désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de homespuns.

1984. Sous-vêtements.—Une maison de marchands à commission des Barbades aimerait à représenter une maison canadienne de sous-vêtements.

1985. Farine.—Une maison de marchands à commission des Barbades aimerait à communiquer avec des minoteries canadiennes désirant un représentant dans les Indes Occidentales.

1986. Bacon et Jambon.—Une maison de marchands à commission des Barbades désire représenter une maison canadienne pour le bacon et le jambon.

1988. Viandes en conserves.—Une maison de représentants de manufacturiers désire représenter dans les Barbades une maison canadienne de salaison fabricant des conserves de viande faisant de l'exportation.

1989. Conserves de poisson.—Une maison de représentants de manufacturiers dans les Barbades désire entrer en

relations avec des expéditeurs canadiens de conserves de poisson, exportant directement et ne faisant pas affaires par l'intermédiaire de maisons à commission. Les maisons de la côte de l'Atlantique auront la préférence.

1991. Clous de broche.—Une représentant de manufacturiers dans les Barbades aimerait à représenter un manufacturiers canadien de clous de broche.

1992. Farine.—Un représentant de manufacturiers, dans les Barbades, aimerait à entrer en relations avec des minotiers canadiens désirant faire de l'exportation.

1993. Sulfate d'ammoniaque.—Une représentant de manufacturiers, dans les Barbades, aimerait à correspondre avec des expéditeurs de sulfate d'ammoniaque.

1995. Moulins à vent et de pompes.—Un importateur français de moulins à vent et de pompes, au Maroc, aimerait à recevoir des catalogues et des listes de prix d'exportateurs canadiens de ces articles.

1996. Produits alimentaires.—Un importateur de Paris désire expédier en France les produits alimentaires suivants du Canada: sucre, saumon (en boîtes), fromage, beurre, homard (en boîtes).

1997. Papier.—Une société de Paris, ayant un capital de 1,500,000 francs, importe beaucoup de papier en France. Elle donnerait d'importantes commandes de papier blanc satiné pour imprimer. Elle aimerait à recevoir des cotations et des échantillons.

1999. Journal de commerce.—Un journal de commerce de Paris désire avoir un correspondant dans chaque grande ville du Canada. Ce journal se met à la disposition de tous les hommes d'affaires canadiens, agriculteurs, marchands et manufacturiers pour leur fournir tous les renseignements qu'ils pourraient désirer avoir en France.

LA CONSTRUCTION

BEAUPORT

Pont de \$4,000 sur la rivière Dulac pour le compte du conseil municipal. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

CAP DE LA MADELEINE

Banque de \$19,000 pour la Banque Nationale de Québec. Nap. Lavoie, gérant. Le contrat a été accordé et le travail vient de commencer.

Modifications à une fabrique pour logements, \$8,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer prochainement.

Bungalow de \$3,500 au Parc Roy, pour J. A. Roy. La plomberie et plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

Bungalow de \$5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les fondations sont commencées et la plomberie ainsi que plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

Bungalow de \$4,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. Les travaux d'excavations sont commencés.

Logements de \$4,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. La plomberie et plusieurs matériaux ne sont pas encore achetés.

CASCADES

Ecole pour le compte de la commission scolaire. Secrétaire-trés., A. A. Dewar, Chelsea, Qué. Les murs commencent à être levés.

JOLIETTE

Addition à une résidence, \$1,000, sur la rue Notre-Dame, pour Jno. B. Brazeau, rue Notre-Dame. Le travail doit commencer prochainement. Le propriétaire l'occupera.

GRAND'MERE

Magasin et logement, \$20,000 sur la rue Principale pour P. T. Legaré Limitée, 273 rue St-Paul, Qué. Le site a été acheté.

GRANDES PILES

Résidence et hangars de Henri Bourassa, endommagés par le feu. Pertes: \$6,000. Le propriétaire reconstruira.

Résidence et hangars d'Edouard Arsenault, endommagés par le feu. Pertes: \$5,000. Le propriétaire reconstruira.

Hangars et écurie de Mme Ephrem Désilets, endommagés par le feu. Pertes: \$3,000.

CAP SANTE

Grange d'Eugène Lesage, détruite par le feu. Pertes: \$3,000.

HULL

Hôtel de J. Cousineau, endommagé par le feu. Pertes: \$3,000.

LEVIS

Additions et modifications au club des Chevaliers de Colomb, sur la rue Deziel.

Garage et magasin, sur la rue Commerciale pour Chas. Castonguay. L'architecte Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec, est à préparer des plans.

Poste de police et de pompiers sur la rue St-Georges, \$28,000 pour le conseil de ville.

MONTREAL

Résidence de \$5,000 sur l'avenue Madison, pour la Greenfield Land & Construction Co., 83 rue Craig ouest. Gérant: C. C. Brandt. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Garage de \$1,000 sur le boulevard St-Joseph, pour H. Bolsbriand, 143 boulevard St-Joseph. Tout le travail sera fait à la journée par le propriétaire qui est sur le marché pour certains matériaux.

Modifications à une résidence, 5 plain-pieds, \$8,500 sur la rue St-Hubert, pour M. Dulude, 696 rue St-Hubert.

Entrepôt de \$3,000 sur la rue Wellington, Pointe St-Charles pour la Cie du G. T. R. qui a besoin de certains matériaux.

Résidence de \$8,000 sur l'avenue Ballantyne pour Geo. H. Senson, qui est sur le marché pour de la vitre et de la plomberie.

6 résidences de \$9,000 sur la rue Cartier, pour R. Cloutier, 10 Wm.-David. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de \$30,000 à Montréal Ouest, pour G. H. Ames, New-York.

Deux résidences, \$4,000, sur la rue Casgrain pour Théophile Courville, 3196 rue Casgrain. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire achètera certains matériaux.

Résidence de \$1,500 sur l'avenue Baldwin, pour E. McBride, 480 avenue Delorimier. Tout le travail sera fait à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour plusieurs matériaux.

Additions et modifications à une résidence, \$3,000, 352 boulevard Décarie, pour J. T. Décarie, 365 boulevard Décarie. Tout le travail sera fait à la journée.

Résidence de \$6,000 sur l'avenue Madison, Notre-Dame de Grâce, pour J. E. Chappelle, 264 ave. Prud'homme.

Modifications à une résidence, \$2,000, 485, 8ème avenue, Rosemont, pour Omer Lescade. Le propriétaire fera tout le travail et il achètera plusieurs matériaux.

Résidence de \$3,000 sur l'avenue Laverdure pour Alf. Bourassa, 6358 ave. St-Charles. Le propriétaire fera la plus grande partie du travail à la journée.

4 résidences de \$4,000 chacune sur l'avenue Wilson, pour V. E. Lambert, 350 avenue Marcell. Le propriétaire accordera des sous-contrats.

2 résidences de \$3,500 chacune pour Jos. L. Labrecque, 204 rue St-André. Le propriétaire fera tout le travail et il achètera des matériaux.

Résidence de \$14,000 sur l'avenue Maplewood pour R. A. Girard. Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Des soumissions seront demandées sous peu.

Résidence de \$15,000 sur l'avenue Maplewood pour M. Bastien, qui est sur le marché pour 15,000 briques rustiques.

6 plain-pieds de \$15,000 sur l'avenue Harvard pour L. P. Forest, 347 boulevard St-Joseph. Des soumissions seront demandées sous peu par l'architecte Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est.

Appartement (46 suites) \$40,000 sur l'avenue Buckingham, pour W. A. Handfield, 11 place d'Armes. Architecte: G. A. Monette, 83 rue Craig ouest.

Appartement pour 14 familles, \$25,000 sur la rue Sherbrooke ouest, Notre-Dame de Grâce, pour le Dr C. A. Bélanger, angle boulevard St-Laurent et Rachel.

Additions à une fabrique de tabac, \$70,000, sur la rue Ontario Est, pour la W. C. Macdonald, Reg'd.

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

3 résidences de \$5,000 sur le boulevard Rosemont, pour S. A. Dubuc, 25 Dandurand.

2 résidences (4 plain-pieds), \$6,000 sur le boulevard Des Ormes, pour E. Girard, 6396 avenue du Sacré-Coeur.

3 plain-pieds de \$3,000 sur la rue Hogan, pour Jos. Dufort, 339 rue Forsyth.

Modifications à une résidence, \$2,500, 935 chemin Ste-Catherine pour Jos. Plouffe, 1131 chemin de la Côte-des-Neiges. Le propriétaire fera l'aire tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

Résidence (3 plain-pieds), \$5,000, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage public de \$4,000, 1364 à 1368 rue Cadieux pour U. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Le travail sera fait à la journée.

QUEBEC

Entrepôt de \$150,000 pour Terreau et Racine, 194-208 rue St-Paul. Architectes: Robitaille et Robitaille, 203 rue St-Jean.

Remise à voitures, \$3,000 pour la Cie Paquet Limitée, 320 rue Dorchester. Tout le travail sera fait à la journée.

Réparations à un bureau, \$3,500 pour Ed. Rochette, 9 Sault-au-Matelot. On construira un ascenseur et on fera des réparations au bureau.

Poste de police au marché Finlay, pour le conseil municipal. Des soumissions seront demandées ces jours-ci.

Réparations générales à un édifice (meubles), \$4,500 pour Marcéau et Fils, 288 rue St-Joseph.

ST-HONORE

Système d'aqueduc, \$70,000 pour le conseil municipal. Ingénieur: J. F. Grenon, Chicoutimi.

ST-LUC

Chemin en macadam, \$43,000 pour le conseil de ville. Sec.-trés., J. Aimé Lussler.

ST-TITE

Collège de \$38,000 pour la commission scolaire. L'architecte Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec, est à préparer des plans. Des soumissions seront demandées le mois prochain.

TROIS-RIVIERES

Élévateur à grain sur le port pour L. N. Jourdain, rue Badeaux.

Reconstruction d'un quai de \$20,000 sur la rivière St-Maurice, pour la Canada Steamships Lines. Surintendant: A. J. Gouin, Trois-Rivières. Environ 400 pieds de quai seront reconstruits.

Réparations à 4 logements, \$6,000, sur la rue Notre-Dame, pour A. J. M. Isola, rue Notre-Dame.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Chas. Desjardins & Cie. vs Juliette Drolet et Mme Camille Laviolette, Longueuil, \$312.

Ville de Verdun vs S. T. Barrette, Verdun, \$320.

P. M. Beaudoin vs A. Brens, Montréal, \$108.

Ludger Duchesne vs St. Lawrence Sugar Refineries Ltd., Montréal, \$600.

J. A. Dolan vs Enfants mineurs de Mme J. H. Brouillet, Blanche Chevalier, Montréal, \$300.

M. Gabias vs W. W. Wilson, Outremont, \$495.

T. Bruneau vs L. Trudel, Montréal, \$160.

Alf. Lapierre vs MacLean Kennedy Ltd., Montréal, \$325.

Alb. Brunet vs Ivanoh Baron, Montréal, \$100.

J. C. Underwood vs Isabella Neidham, Montréal, 1ère classe.

J. E. Mercil vs D. A. Lafortune, Montréal, \$108.

A. Ste-Marie vs O. Lalonde, Lachine, \$270.

F. L. Martyn vs Geo. F. Hensley, Montréal, \$114.

R. Chênevert vs Joi. Grovel, Montréal, \$1,079.

Wm. Blackwell es qual. vs Can. Car & Foundry Co. Ltd., Montréal, \$180.

Agnès Brunette vs Lévis Paquette, Cap St-Martin, \$700.

Wards Photo Supply Co. vs C. E. Parizeau, Montréal, \$115.

Hudon & Orsalé Ltée vs Adrien Lachapelle, Montréal, \$392.

L. Dufresne vs A. Vendette, Ste-Marguerite, \$157.

La Patrie vs T. P. Tansey, Montréal, \$134.

M. J. O'Brien vs L. P. Fortin, Montréal, \$151.

Union Lumber Co., Ltd. vs Daniel Marcotte, St-Laurent; Alex. Dorais, Upton; Upton Sash & Door Co., Upton, \$299.

Cie Jouets Bruyère Ltée vs Nat. Mfg. & Import Co., Calgavalt, \$283.

Canada Bread Co. vs Edward Matte, Montréal, \$167.

C. A. Spencer Ltd. vs Holmes Hogue Ltd., Montréal, \$485.

New Empire Wall Paper Co., Ltd. vs L. N. Soucy, Montréal, \$107.

Soc. Placements de Montréal, Ltée vs Soc. Nat. d'Immeubles Ltée, Montréal, \$5,720.

Com. Ecoles Ville St-Laurent vs Oliver Reed & Co., Ltd. Toronto, \$788.

Doniger & Co. vs W. & V. Stevens, Stevens & Co., Montréal, \$305.

J. Garmaise vs Ed. Payette, Montréal, \$350.

G. B. Latour vs A. Lanoix, Coteau Sta. \$142.

S. Quigley vs Pintsch Compresin Co., Montréal, \$250.

Albert Latour vs Dom. Bridge Co., Ltd., Montréal, \$1,196.

J. B. Bérard vs Blanche Chevalier, Mme J. H. Brouillet, Montréal, \$500.

J. A. Leclair vs Laura Mailloux, Montréal, \$193.

Laura Mailloux vs J. A. L. Leclair, Montréal, 4ème classe.

Walter Reed vs Com. Ecoles Cat. Montréal, Montréal, \$20,000.

Ville de Verdun vs Azarie Lauzon, Verdun, \$184.

Ville de Verdun vs Mme Camille Lemal, Mme J. B. A. Valade, Montréal, \$111.

Gabriel Marquito vs Anglin's Ltd., Montréal, \$150.

Suc. Alfred Girard vs Felicita Caresa, Mme Pasqual D. Ambrozio, P. D'Ambrozio & Co., Montréal, \$27,528.

Thos. Collins vs Can. Car & Foundry Co. Ltd., Montréal, \$1,500.

Théo. Poitras vs O. V. A. mond, Montréal, \$1,077.

Eliz. Dupuis vs O. V. A. Emond, Montréal, \$215.

T. Mercier vs O. V. A. mond, Montréal, \$2,693.

A. Perreault vs O. V. A. Emond, Montréal, \$969.

Adéline Lemire vs O. V. A. Emond, Montréal, \$1,508.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. B. Valiquette vs Jos. Dunn, \$26.

J. H. Metcalfe vs P. Pipchis, \$4.

Lafond & Leclerc es Arth. Papineau, \$7.

W. J. Rowell vs May. J. Kane, \$7.

Mount Royal Color Co. vs Jos. Lari-vière, \$87.

W. J. Brown vs W. B. Gilmour, \$62.

Jules Auclair vs Jos. Ratelle, \$59.

J. Lajeunesse vs Max. Lapointe & fils, \$11.

J. O. Provost vs J. O. Normand, \$10.

V. Boisvert vs Succ. Paul Verdon, \$64.

R. Swaffield vs J. Brennier, Verdun, \$29.

F. M. Poirier vs X. Béland, Longueuil, \$22.

N. Ste-Marie vs J. Larin, Mals., \$30.

Watt & Godon vs Geo. Handfield, Cartierville, \$67.

J. Brisson vs J. Cloutier, Cartierville, \$17.

R. N. Taylor Co. Ltd vs Mrs Henry Baby et vir., Lachine, \$14.

Hector Gauthier vs Frs. Deslauriers, St-Laurent, \$7.

F. Brizard vs E. P. Béland, \$51.

O. Lajeunesse vs N. Nadon, \$38.

Dr J. E. Fortier vs D. Lanthier, \$18.

J. Kauffman vs T. J. Kack, \$30.

W. Daoust vs S. Lacroix, \$85.

René Beaubien vs W. J. Robinson, \$80.

L. Jasmin vs S. Brisebois, \$50.

J. W. Jalbert vs D. Viau, \$45.

Ph. Bédard vs E. Tremblay, \$16.

J. A. Giché vs Ad. Lavole, \$32.

Chas. Bruchési vs A. Balthazar, \$45.

Cohen Ltd. vs Thos. Carl, \$26.

Charness & Co. Regd. vs R. Johnson, \$31.

James Krely vs John Krely, \$26.

Jos. Malo vs A. R. Desjardins, \$12.

D. I. Uliman Inc. vs N. F. Cahill, \$57.

N. G. Valiquette Ltée vs Ed. Braen, \$6.

L. Berthiaume vs N. Charrette, \$28.

M. Schwarch vs Mrs A. Genser, \$21.

Tipograph Frères vs J. Durocher, \$24.

Tipograph Frères vs Jos. Lacroix, \$56.

J. A. Lauzon vs L. P. Audet, \$16.

N. A. St-Julien vs J. Strasbourg, \$15.

M. L. H. & P. Co. vs T. Burke, \$25.

M. L. H. & P. Co. vs J. H. B. Champagne, \$23.

U. Boulianne vs N. Roy, \$48.

Cohen Ltd vs R. Ladouceur, \$42.

Parisian Wardrobe Ltd. vs B. Duranteau, \$29.

E. Provencher esqual. vs Ed. Law, \$9.

R. G. deLorimier vs Succ. Paul Verdun, \$97.

H. Coutu vs T. Turcot, \$15.

H. Coutu vs O. Lapointe, \$17.

E. Lafontaine vs A. R. Desjardins, \$12.

J. Routtenberg et al. vs E. Houle, \$52.

M. Spizer vs P. Feigelman, \$46.

E. Bernard vs F. Gadbois, \$95.

Mme A. Boucher vs Alex. Brault, Maisonneuve, \$52.

Cohen Ltd. vs Malgloire Roussin, Oka, \$24.

Mme C. Landry vs E. Torlot, Ville Emard, \$13.

Renfrew Mach. Co. Ltd. vs Alex. Martimbeau, La Tortue, \$74.

J. A. Lecompte vs Dieudonné Robert, St-Lambert, \$21.

E. Duval vs H. Delcourt, St-Lambert, \$56.

Ovila Arcand vs David Goldberg, Lachine, \$9.

O. P. Vigneault vs Adéland Legault, Lachine, \$3.

Lord Bourbons & Perron Ltd., Nykola Lebsnuk, Lachine, \$43.

Geo. H. Hees Sons & Co. Ltd. vs Geo. A. Robinson, Lachine, \$22.

O. Arcand vs Wm. Séguin, Lachine, \$10.

Mme Delongchamps vs L. H. Turcotte, \$26.

Mme B. Courtis et vir. vs J. W. O'Brien, \$20.

A. Landreville vs Mme D. Leboeuf et xir., \$12.

VENTES PAR HUISSIER

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

Beaudry & Cie. vs C. Emile Richard, 16 sept., 11 a.m., 329 Amherst, Coutu.

Beaudry & Cie. vs Philius Guindon, 18 sept., 10 a.m., 142 William, Coutu.

Beaudry & Cie. vs Adéland Huot, 17 sept., 11 a.m., 1704 Cartier, Coutu.

Beaudry & Cie. vs Jos. Lafortune, 17 sept., 10 a.m., 94 Fullum, Coutu.

Beaudry & Cie. vs Nap. Bouchard, 17 sept., 11 a.m., 1300 Chapleau, Coutu.

Armand Pelletier vs Henri Gadoua, 16 sept., 10 a.m., 306 Brown, Coutu.

Alph. Grisé vs F. S. Blair, 18 sept., 1 p.m., 752 Durocher, Coutu.

Marcel Poirier vs Azilda Tétréault et Mme Aug. Reeves, 16 sept., 10 a.m., 20 Azilda, Coutu.

Dion & Frère vs Adéland Ducharme, 12 sept., 1 p.m., 172 Orléans, Normandin.

L. J. St-Père vs A. Gauthier, 15 sept., 1 p.m., 227 Aylwin, Normandin.

Gust. Fretz vs Alb. Quintal, 15 sept., 11 a.m., 125 Beaulieu, Normandin.

J. B. Verret et al. vs Mathilde Théroux, Mme B. Joyal, 16 sept., 10 a.m., 600 St-Laurent, DeCelles.

Jas. D. Smith vs F. Dorval, 16 sept., 10 a.m., Bureau du Shérif, DeCelles.

J. Knowles vs E. J. Lynch, 15 sept., 10 a.m., 329 Ontario E., Desroches.

Labarre & Frère vs Geo. O'Sullivan, 15 sept., 11 a.m., 2881 St-Dominique, Desroches.

H. Brunelle vs Ls. Groulx, 15 sept., 11 a.m., 122 Préfontaine, Desroches.

Rod. Narbonne vs C. Huneault, 16 sept., 11 a.m., 148a St-Ferdinand, Desroches.

M. Silcovitch vs W. Goldberg, 16 sept., 11 a.m., 993 Ave. Hôtel-de-Ville, Desroches.

Jos. Panneton vs Ed. Duval, 16 sept., 11 a.m., 941 St-Ambroise, Desroches.

J. Garmaise et al. vs Ed. Gognier, 15 sept., 10 a.m., 4 Terrace Iberville, Desroches.

Adéland Poirier vs Mather Champagne, 15 sept., 10 a.m., 1870 St-Jacques, Laverdure.

Z. Bourdeau vs A. Laurier, 16 sept., 10 a.m., 337 Wolfe, Lalonde.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 1er au 6 septembre 1919

- Vente.—F. X. Moffette à H. C. Patenaude, 24 p. 10, Princeville, \$2,300, \$250 a/c.
- Hypothèque.—Pierre Lecourt à la Caisse Populaire de Stanfold, 8a et 8b, 10e rg, Stanfold, \$3,000.
- Vente.—Arthur Laroche à Théophile Mongrain, 1/2o. 26b, 9e rg, Stanfold, \$5,500, \$500 a/c.
- Obligation.—Napoléon Crochetière à J. Edouard Beaudet, p. 115 et 116, Bulstrode, \$1,350.
- Obligation.—Georges Campagna à Sinaï Daigle, ès-qual., 122 et 123, St-Paul, \$2,000.
- Obligation.—Le même à Olévie Tanguay, 175, St-Paul, \$1,000.
- Donation.—William Croteau et ux. à Charles Roux, d'une somme de \$900, et hyp. sur 2 P. 218 et 217, (Arthabaska-ville.)
- Vente.—Alfred Jacques à J.-Bte Bellefeuille, 270, Princeville, \$600, payées.
- Vente.—J.-Bte. Bellefeuille à Geo. Etienne Nadeau, 270, Princeville, \$800, payées.
- Vente.—Geo. Etienne Nadeau à La Cie de Colonisation de Stanfold, 270, Princeville, \$800, payées.
- Vente.—La Cie de Colonisation de Stanfold à Amédée Lachance, 270, Princeville, \$750, payées.
- Vente.—Victor Roux à Pierre Lecourt, 8a, 8b et 8c, 9e rg, Stanfold, \$7,000, \$2,500 a/c.
- Echange.—Louis Gilbert et Albert E. Gilbert et Victor Roux, p. 249 et autres, Princeville.
- Vente.—Stanislas Langlois à Louis Dugré, p. 203, Horton, \$1,200, payées.
- Transport.—Maise Prince à J. E. Hudon, sur Joseph Roberge, \$1,000.
- Vente.—Wilfrid Pellerin à Joseph Dupont, p. 341, St-Paul, \$1,000, \$500 a/c.
- Vente.—Ludger Côté à Willie Côté, p. 454, Ste-Victoire, \$50, payées.
- Vente.—Napoléon Gauthier à Albert St-Cyr, 904, 905 et 906, Warwick, \$6,200, \$3,000 a/c.
- Vente.—Clovis Baril à Emile Baril, 294 et 295, Ste-Hélène, \$1,100, \$700 a/c.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 4 SEPT. 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

- J. S. Mitchell & Co., Ltd, vs W. Jacobson, de Black Lake, \$278.78.
- Charles Fortin vs Nap. Labonté, St-Pierre-Baptiste, \$105.00.
- Dame Marie Bolduc vs Joseph Beaudoin, de Thetford Mines. Séparation de corps.
- Ludger Lessard vs Jacobs Asbestos Mining Co., de Thetford Mines, 1ère classe.
- Henri Pellerin vs Alex. Roux, de Kingsey Falls, \$350.00 dommages.
- Mlle Léa Vallée vs Elise Camiré, de Plessisville. Annulation de testament..
- J. A. Boivin vs Amateur Gagné de Lyter, \$276.00.

ACTION EN COUR DE CIRCUIT

- Wilfrid Comtois vs Jean-Baptiste Lepage, Ste-Victoire, \$50.30.

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

Semaine du 2 au 9 septembre.

- Donation.—Désiré Germain et ux., à Céline Germain.
- Vente.—Dame Jos. A. Désilets à Philippe A. Héroux.
- Quittance.—Ludger Jolin à Walter E. Roy.
- Déclaration sociale.—N. & T. Nassif & Co.
- Hypothèque.—Hector Bastarache à Sévère Bastarache.
- Certificat d'adjudication.—Corporation de Trois-Rivières à Phi. A. Héroux.
- Vente.—The Shaw. W. & P. Co. à The Belgon Can. P. & P. Co. Lots: 8-13, 9-1 St-Boniface; p. 628-1398; p. 628-1409; p. 628-564; p. 628-1411-1. Ste-Flone.
- Vente.—Edith Boivin à Geo. V. Nicole.
- Vente.—Frs. der Kinderen à Chs. Lefrançois.
- Vente.—Adélarde Grenier à Napoléon Lapointe.
- Vente.—Edith Boivin à Narcisse Pelletier.
- Obligation.—C. F. Fontaine à Emily et Annie B. Fontaine.

- Quittance.—Percepteur du Revenu à Succ. Zotique Filion.
- Vente.—Mélina Fugère à Jean-Bte Tessier.
- Vente.—Ls. Frs. Pothier à Hervé Thiffault.
- Obligation.—C. H. Flamand à Dr A. Dumas.
- Obligation.—J. H. Choquette à Jos. Trussard et al.
- Obligation.—Mike Wynoradnyk à Joseph Bergeron.
- Vente.—Adolphe Lafrenière à Edouard Blais.
- Quittance.—Arthur Ferron à Adolphe Lafrenière.
- Quittance.—Alberts Rizzoli à Ernest Maisonneuve.
- Quittance.—Alphonse Lessard à Léonidas Laroche.
- Quittance.—J. O. Lacoursière à Nap. Veillette.
- Quittance.—Shaw. W. & P. Co. à Rémi Francoeur et al.
- Quittance.—Shaw. W. & P. Co. à Jos. et Amédée Boisvert.
- Promesse de vente.—Pierre Blais à Geo. Racine.
- Vente.—Georges Racine à William Thibault.
- Vente.—Guillaume Courtols à Achille Champoux.
- Vente.—F. X. Dupont à Moïse Bolduc.
- Vente.—Hector Bastarache à Eug. Ernest Grenier.
- Vente.—Sévère Descoteau à Louis Hamel.
- Cession.—Alfred Pothier et al. à Berthe Guay.
- Vente.—Wilbrod Charette à Ludger Pelletier.
- Vente.—Rachel Vadeboncoeur à J. B. Béliveau.
- Vente.—J. T. Gélinas à Joseph Savard.
- Vente.—Michel Nassif à St-Pierre & Normand.
- Vente.—Adélarde Lambert à la Banque d'Hochelega.
- Vente.—Chs. Dumoulin à The St. Maurice Lumber Co.
- Transport.—Sévère Ricard fils à Denis Lafrenière.
- Transport.—Cie des Terrains Shaw. Falls à Georges Rivard.
- Obligation.—Dame F. Regnière à Flavien Hamel.
- Séparation de biens.—Anna Paquin vs Lucien L'Heureux.
- Obligation.—J. H. Dubé à L. O. Ricard.
- Obligation.—Edouard Therrien à Louis Gignac et al.
- Obligation.—Eugène Allard à Joseph Lecours.
- Quittance.—Nelson Gélinas à Louis Gélinas.
- Quittance.—Vve W. Paquet à Eug. Allard.
- Quittance.—Dame Luc Girard à Pierre Désilets.
- Quittance.—Alfred Gélinas à Banque Nationale.
- Bail et Promesse de vente.—Nap. E. Godin à O. Langlois & Cie.
- Vente.—Joseph Lessard à Dionis Gélinas.
- Renonciation.—Albert Despins et al. à Ludger Despins.
- Vente.—Ludger Despins à F. X. St-Arneault.
- Transport.—L. A. Michaud à J. O. H. Ricard.
- Vente.—J. Cameron à J. O. Roy.
- Quittance.—Dame T. Lahala à Ludger Despins.
- Quittance.—F. Quesnel à Edouard Boisvert.
- Quittance.—Edouard Boisvert à Arthur Bellemare.
- Transport.—Alfred Blais à Caisse Populaire St-Etienne.
- Obligation.—Ferdinand Milette à Caisse Populaire St-Etienne.
- Vente.—Rebecca Lassonde à Georges Hamel.
- Obligation.—Georges Hamel à Hon. R. S. Cooke.
- Vente.—Louis Dallaire à Paul Robert.
- Vente.—Corporation de Trois-Rivières à J. A. Colleret.
- Quittance.—Corporation de Trois-Rivières à Henri Bisson.
- Quittance.—Paul Robert à Louis Dallaire.
- Quittance.—Burrill Lumber Co. à Raoul Houde.
- Cession.—Arthur Giguère à Dorilla Garceau.
- Vente.—Noé Lafrenière à Adélarde Lapolice.
- Main-levée.—J. A. Bourassa à Arthur Bergeron.
- Déclaration.—Henri Bisson re La Brasserie J. H. Spénard.
- Vente.—Ls. Geo. Ayotte à Morasse Bellemare.
- Vente.—Morasse Bellemare à Wilfrid Bournival.
- Vente.—Moïse Cossette à Joseph Carbonneau.
- Vente.—François Garand à Maxime A. Philibert.
- Vente.—Adélarde Blais à Geo. Lafontaine.
- Vente.—Ernest Gagnon à Emery Massicotte et Maurice Bigué.
- Vente.—Maxime Lemay à Joseph Grenier.
- Vente.—Joseph Grenier à Maxime Lemay.
- Quittance.—Alphonse Courteau à Geo. Hamel.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 2 au 9 Septembre.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Leob & Schoenfeld Company, New-York vs Thosmas Barakatt (The Ladies Home Dress Mfg.) \$279.57.
- Delle Léonie Robichaud, 3-Rivières vs Amédée Robichaud. Bécancourt \$146.02.

COUR DE CIRCUIT.

- Jules Martin vs Freddy Villemure \$9.60.
- D. Lamontagne & Cie Enrg. vs Wilfrid Veilleux \$12.25.
- Donat Fréchette vs Ernest Gravel & al., \$42.45.
- The MacGregor-Harkness vs Thomas Barakatt \$13.36.
- Jos. P. Pelletier vs William Hill \$34.27.
- H. Gignac vs Alexandre Lavoie \$36.20.
- Henri Trudel vs Joseph Thiffault \$40.00.

SOUPE AUX TOMATES

Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde---



La qualité y entre
avant que l'éti-
quette soit mise
sur la boîte.

On y gagne de tenir
un bon stock de cette
ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros
ou écrivez directement



Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA.



L'importance de choisir une bonne marque de **CONFITURES** et **GELÉES** qui satisfasse la clientèle ne saurait échapper au marchand-détaillant soucieux du succès de son commerce.

Les lignes de confitures et gelées que nous manufacturons à Québec même avec des produits récoltés dans la Province et préparés par des Canadiens-Français, possèdent toutes les qualités qui vous vaudront une clientèle fidèle et satisfaite. Les ménagères qui ont dégusté nos produits les adoptent définitivement et n'en veulent plus d'autres.

Ce sont des "édificateurs d'affaires" dans toute la force de l'expression.

La valeur de nos confitures et gelées a été reconnue partout et les provinces anglaises de l'ouest de l'Ontario nous mettent à contribution pour leurs achats malgré les centres de fabrication qu'elles possèdent.

C'est assez dire que nos produits sont de premier ordre et qu'ils ne peuvent vous attirer que des éloges.

Notre confiture de Fraises de cette année est exceptionnellement bonne. Prenez-en stock. Envoyez-nous votre commande dès maintenant.

Old City Manufacturing Co. Reg'd
QUEBEC (P.Q.)

Les Bons Produits

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

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

Essences Culinaires de Jonas

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

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

Moutarde Française de Jonas

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

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

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

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

Le Vernis Militaire de Jonas

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

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

\$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
		"Durham"

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)
Cafés, Thés etc., etc.

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

AUJOURD'HUI

MEME Commandez votre stock
d'Automne D'

Articles en Fibre Durcie

Peu importe ce qui arrive, le Jour du Lavage vient toutes les semaines. Aidez vos clientes à rendre cette journée pas plus fatigante que les autres. Montrez-leur les articles en fibre durcie d'Eddy. La première impression est celle qui compte, et les articles en fibre durcie d'Eddy ne manquent pas d'être appréciés à première vue. De plus, ils donnent une très longue durée. Ils sont très légers et leur apparence dénote la propreté.

Prenez-en en stock.

Vous les vendrez tous—et facilement.

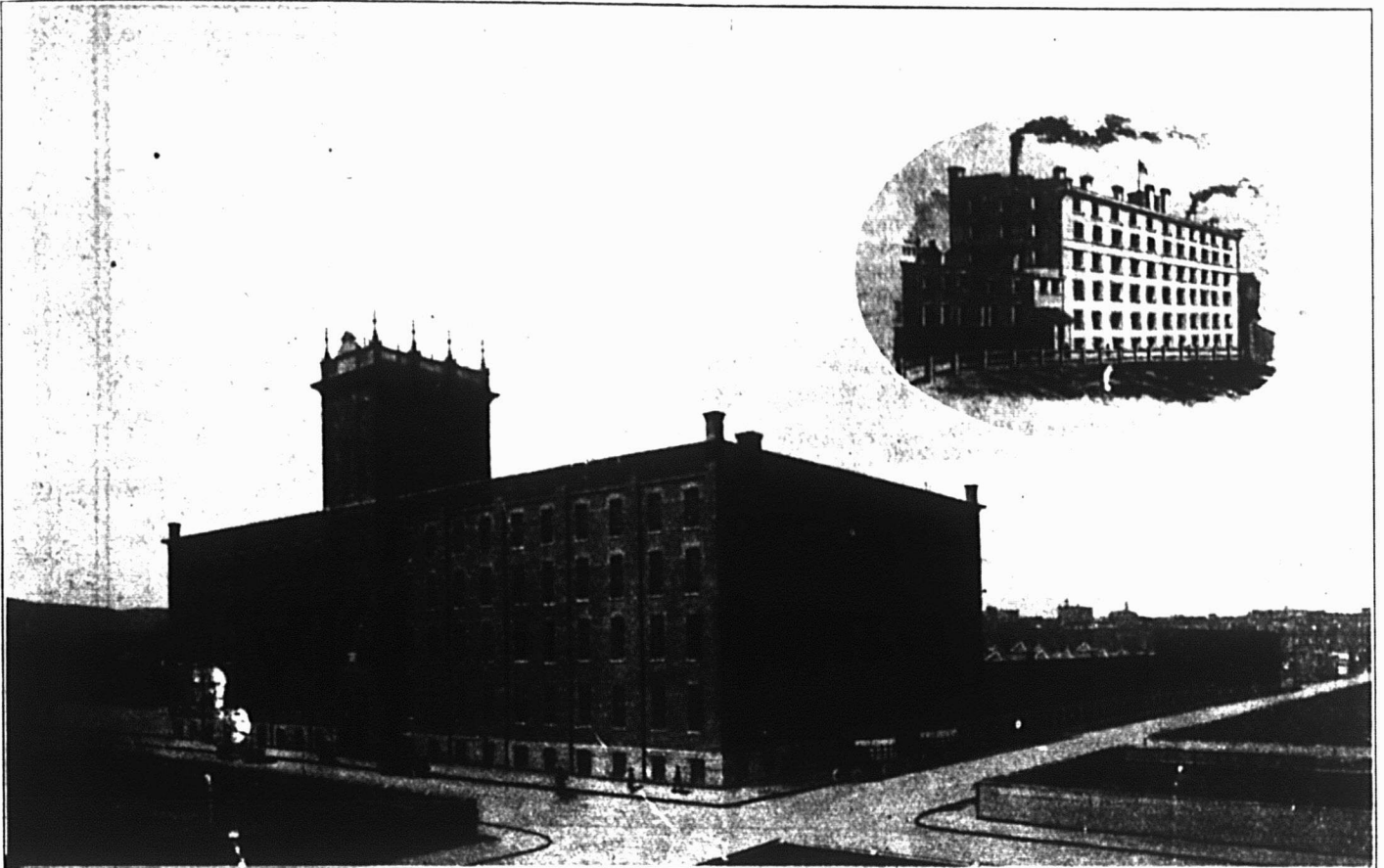
Notre publicité vous aidera à le faire.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour renseignements à ce sujet.

Les ALLUMETTES D'EDDY sont ce que la plupart des gens s'attendent d'avoir lorsqu'ils demandent des allumettes. Devancez les désirs de votre clientèle. Vous y gagnerez.

THE F. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA



Alors et Aujourd'hui !

La fabrique de tabac MacDonald

1860 1919

TABAC A FUMER EN PALETTE

- Brier
- Index
- British Consols

TABAC A CHIQUER EN PALETTE

- Prince of Wales
- Crown
- Black Rod (torquette)
- Napoléon



Marque de fabrique enregistrée

Achetez les Tabacs Macdonald en boîtes scellées de 10 lbs.

Il y a quatre palettes de plus dans chaque boîte de Brier et Prince of Wales, donnant de cette façon un profit additionnel au détaillant de 60 à 80 cents par boîte.

Agents des ventes:

- | | |
|------------------------|--|
| Nouvelle-Ecosse | Pyke Bros., Halifax. |
| Nouveau-Brunswick | Schofield & Beer, St. John. |
| Kingston | D. Stewart Robertson & Sons, Kingston. |
| Ottawa | D. Stewart Robertson & Sons, Ottawa. |
| Toronto | D. Stewart Robertson & Sons, Toronto. |
| Hamilton | Alfred Powis & Son, Hamilton. |
| London | D. C. Hannah, London. |
| Manitoba et Nord-Ouest | The W. L. Mackenzie & Co. Ltd, Winnipeg. |
| Colombie-Anglaise | George A. Stone, Vancouver. |
| Québec | H. C. Fortier, Montréal. |

W. C. MacDonald Reg'd Incorporated

Montréal, P. Q.

ALIMENTS MARINS

Ayant toute la saveur que leur donne la mer.

Des profondeurs de l'Atlantique ces délicieux petits mets marins arrivent sur les comptoirs et les tablettes des épiciers canadiens, pour ensuite faire partie de la commande de toutes les bonnes ménagères qui apprécient la meilleure qualité.

Lorsque vous ouvrez une caisse portant la **Marque Brunswick** de Connors Bros. vous pouvez être assuré que chaque boîte dans cette caisse contient un aliment marin aussi sain et aussi savoureux qu'un choix soigné et un procédé scientifique puissent les produire. Et lorsque vous offrez à une cliente une boîte d'aliments marins de la **marque Brunswick**, vous savez que sa qualité est certaine de lui donner satisfaction et qu'elle reviendra pour en avoir encore. Vous connaissez les diverses lignes, n'est-ce pas? Voyez parmi cette liste les produits que vous n'avez pas en stock:

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde
Finnan Haddie
(Boîtes rondes.)

Hareng saur
Hareng à la sauce aux tomates
Clams.

Connors Bros., Limited
BLACK'S HARBOR, N.B.



Mets préparés de CLARK

Les Populaires Spécialités Alimentaires

Faites au Canada

Fèves au lard	Boeuf Salé	Langues de Boeuf
Bifteck aux oignons	Saucisse Cambridge	
Pattes de cochons désossées	Viandes en pots	Ragouts anglais
Soupes concentrées	Catsup aux tomates	
Boeuf fumé tranché	Ragout de rognons	Galantines de viande
Spaghetti à la sauce aux tomates et au fromage, etc.		



Achetez des marchandises canadiennes — Tenez les Canadiens occupés

W. Clark, Limited

Montréal

Lait Carnation

"DE VACHES BIEN NOURRIES"

"FABRIQUE AU CANADA"

"Commandez-le avec vos articles d'épicerie". C'est ce que disent nos annonces et c'est l'idée que nous essayons d'ancre dans la tête du public acheteur.

Cette idée va devenir une source de ventes profitables pour les épiciers.

Prenez en stock du Carnation. Vous savez comme il est bon. Vous pouvez garantir sa qualité.

Efforcez-vous d'ajouter quelques boîtes de Lait Carnation à la liste de toutes les commandes d'articles d'épicerie qui par-

tent de votre magasin.

Avez-vous reçu un lot de Livres de Recettes (en français)? Vos clientes seront contentes de s'en servir.

Commandez le Carnation chez votre marchand de gros

Fabriqué au Canada par

CARNATION MILK PRODUCTS COMPANY LIMITED,

Aylmer, Ont. Seattle et Chicago, U.S.A.

Licenses de la Commission des Vivres du Canada 14-96 et 14-97

Usines à Condenseurs à Aylmer et Springfield, Ont.



Il y a un grand nombre de bonnes choses que vous pouvez dire au sujet de Gold Dust. Mais vous n'avez pas à vous arrêter pour les énumérer. Elles sont déjà toutes connues.



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

Ventes rapides !

Gros profits !

Il y a une demande continuelle pour les Polis Canadiens.

Prenez votre part de ce commerce. Nous manufacturons toutes ces lignes bien connues:

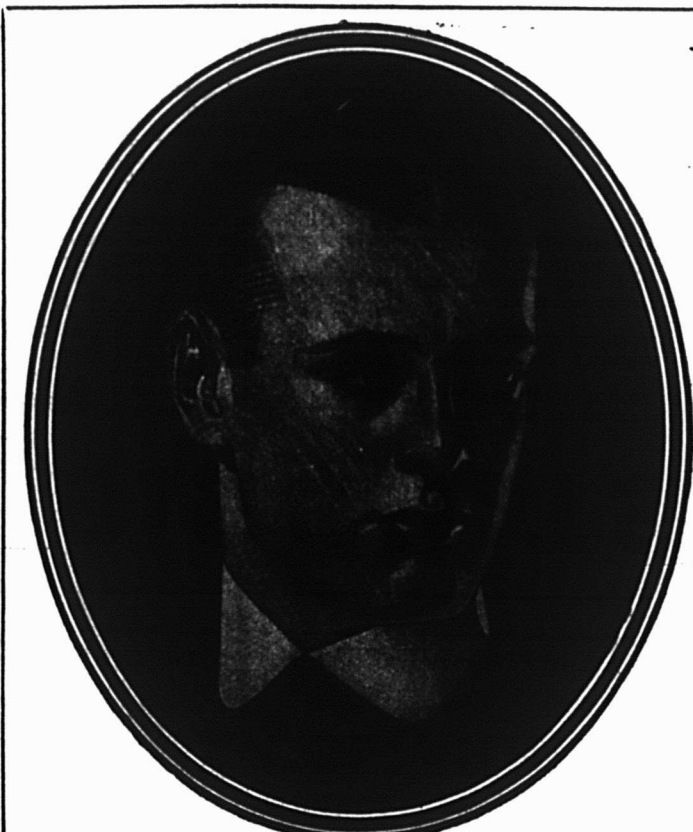
POUR LA MAISON: — Poli Ideal à argenterie, Poli à Métal Klondyke, Cirages à chaussures Gold Leaf et Staon.

POUR L'AUTOMOBILE:—Préparation Klean-all pour carrosseries d'auto, Préparation Renewall pour capotes d'auto, Cire à Auto. Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez à

CANADIAN POLISHES, Ltd.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

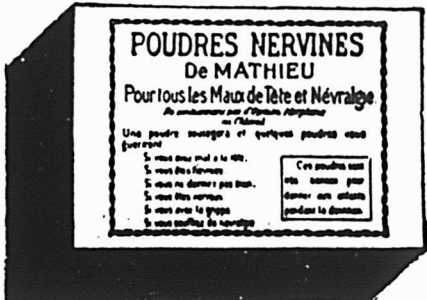


"MONROE" un
FAUX-COL ARROW

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Voici un Remède Recommandable



contre La Grippe, l'insomnie, la migraine, la névralgie, etc.

Plusieurs de vos clients ont exactement besoin d'un semblable petit remède simple comme LES POUDRES NERVINE DE MATHIEU.

Etalez les Poudres de Mathieu sur votre comptoir des ventes et recommandez-les.

Elles vous rapporteront un joli profit.

J. L. Mathieu Co.

Sherbrooke, Qué.

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 fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

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

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

- ARROWROOT, CADET, DAINTY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

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

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

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

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes Chamberlain sont recommandables et bien annoncés.

C'est uniquement à cause de cela qu'ils sont si en demande.

Il n'y a pas de raison pour que vous ne preniez pas votre part de ces ventes faciles, si vous étalez les Remèdes Chamberlain et si vous vous servez du superbe lot d'aides de ventes, cartes de comptoir, etc., que nous fournissons.

THE CHAMBERLAIN MEDICINE CO., Toronto.

TABLETTES CHAMBERLAIN

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.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor
Table
Salt
Made in Canada

— Supérieur à tous les autres en qualité.

— Surpasse tous les autres en publicité habile qui aide l'épicier à faire plus de ventes.

The Canadian Salt Co., Limited

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

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

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	\$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS	3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	31,600,000

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

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

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

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

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

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

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

BUREAU DE CONTROLE.
(Commissaires-censeurs)

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

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

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.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

— DIRECTEURS: —

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Si vous éprouvez quelque embarras
dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

FINANCES

LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES.

A quelles nécessités répondra le prochain emprunt et quels avantages il offrira à l'épargnant. — Le rôle du banquier dans la vie financière. — Intéressantes déclarations de M. J.-F. Boulais.

Acculé à l'emprunt pour la neuvième fois en cinq ans, le gouvernement va lancer à l'épargne un appel retentissant.

De quelle manière cet appel sera-t-il lancé? Le public y répondra-t-il avec le même empressement qu'aux trois précédents? Quelle sera l'importance de la prochaine émission? Quels avantages le nouveau titre du Dominion offrira-t-il à l'épargnant? Que lui donnera le gouvernement en échange de son argent trébuchant et sonnante? Enfin, à quelles nécessités économiques et budgétaires le nouvel emprunt du Canada est-il appelé à répondre?

Ces questions nous sommes allés les poser à un spécialiste du placement en valeurs de tout repos. Nous nous sommes adressés à une des maisons de banque qui ont en ces dernières années le plus fait pour développer chez nos gens l'esprit de l'épargne, nous avons nommé la maison Versailles, Vidricaire et Boulais. On aura une idée de l'importance du rôle que remplit cette firme dans la vie financière canadienne-française, quand nous aurons dit qu'elle aura distribué à la fin de l'année pour plus de vingt millions de dollars de valeurs de tout repos.

M. J.-F. Boulais à qui le reporter du "Prix Courant" a posé les questions qui précèdent, est à la fois un juriste et un spécialiste de la finance, puisqu'avant d'être banquier il était notaire et qu'avant de se spécialiser dans les questions de placement, il dirigeait aux Trois-Rivières la succursale d'une de nos plus grandes banques.

—Les journalistes ont ceci de particulier, et celui que le "Prix Courant" me fait l'honneur de m'envoyer ne fait pas exception à la règle, que sans prévenir ils vous posent à brûle-pourpoint des questions complexes auxquelles ils vous obligent à répondre, sans vous donner le temps de réfléchir.

—Celles que vous me posez résumant la situation économique, portent sur l'avenir industriel du pays. Elles intéressent même le prestige financier du Dominion. Pour y répondre, il importe de procéder par ordre, de bien établir les faits, connus de tous, qui leur servent de base.

—Je dirai donc que la guerre est finie, que l'enthousiasme des grands jours de triomphe est tombé. Nous en sommes à la période où chacun fait le compte de la victoire. Nous avons sous les yeux l'envers de la gloire: nos blessures à panser, le déficit à combler.

—Le gouvernement va lancer un emprunt, non plus pour soutenir notre effort militaire, pour équiper et nourrir nos soldats, mais pour ouvrir chez nous un compte de banque à ceux des alliés qui ont besoin de ce que précisément nous avons à vendre, mais qu'ils ne peuvent payer comptant. En d'autres termes, le gouvernement demande à l'épargnant de lui prêter son argent pour qu'il puisse permettre à telle maison de vendre à tel pays des salaisons, à moins que ce ne soit des chaussures ou des cotonnades. La question, ainsi posée, devient purement commerciale, d'où il suit que le gouvernement doit offrir ses titres d'emprunt en en faisant valoir les avantages. Il ne saurait être question de patriotisme, ni de bienfaisance, mais simplement d'intérêt pur et simple entre le vendeur, qui est le gouvernement, et l'acheteur qui, en l'espèce, est l'épargnant. "Donnant, donnant", est le principe qui devra présider au lancement du prochain emprunt.

—La valeur du titre qu'offrira le mois prochain le Dominion, est incontestable et son rendement inespéré. Ce sont là des raisons suffisantes pour intéresser le grand nombre qui travaille et dépense moins qu'il ne gagne, qui produit plus de richesse qu'il n'en consomme.

—Le gouvernement lance cet emprunt et je n'hésite pas à dire qu'il est du devoir de tous d'y répondre avec le plus grand empressement. J'estime en effet que le prestige financier du Dominion est en question, et dans ces conditions il n'y a pour tous qu'une manière de répondre: souscrire dans la plus large mesure à l'emprunt. Ce devoir s'impose nettement aux banquiers, aux financiers, aux capitalistes grands et petits, car si le prochain emprunt n'était pas largement couvert, la masse qui resterait en flottement sur le marché, gênerait les émissions à venir, alourdirait tous les titres existants. Il en résulterait un amoindrissement de notre prestige financier qui aurait à l'étranger un incalculable retentissement.

—Il faut souscrire à l'emprunt, car il faut que le pays soit en mesure de faire honneur à sa signature, il faut assurer le développement de notre industrie, il faut maintenir la prospérité de notre agriculture. La question de savoir s'il a été fait bon usage du produit des précédents emprunts, s'il sera fait emploi judicieux de celui que l'on annonce, ne doit pas être discutée à l'heure présente. Chaque chose en son temps et celle-ci connaîtra son heure aux élections.

—Je connais des banquiers qui vont se dévouer sans mesure pendant la campagne de l'emprunt et qui à l'heure prochaine de la campagne électorale se consacreront à l'oeuvre qu'ils estiment méritoire de renvoyer les mauvais bergers, de chasser le gouvernement du pouvoir.

Et M. Boulais, sur ces mots qui terminent l'interview, ne cherche pas à dissimuler le large et bon sourire qui illumine sa figure.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat**Entrepreneurs-Contracteurs**

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

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

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

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

GONTHIER & MIDGLEY

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

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVER-

NEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

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

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

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

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

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Bureau Principal**

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

DIRECTEURS:

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

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: — 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 maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,
gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**BRITISH
COLONIAL**

FIRE INSURANCE
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Les chiffres montrent que les pertes per capita sont plus fortes dans les petites municipalités moins efficacement protégées. Il faut agir avec prudence, quand on tire des conclusions basées sur ce fait. Les comparaisons per capita ont une certaine valeur superficielle quand elles représentent de grands chiffres, mais elles sont sujettes à induire en erreur, quand elles se rapportent aux pertes causées par le feu. La chose devient évidente, lorsqu'il s'agit des statistiques de différentes villes ou même de la même ville en différentes années. Par exemple, la variation est très prononcée, dans les chiffres des cités, et villes du Canada, qui pendant les années 1912-15 avaient une perte per capita excédant \$5.00.

Cité ou Ville	1912	Perte per capita
Chicoutimi, Qué.		\$123.25
Cobalt, Ont.		35.13
Galt, Ont.		10.98
Moosejaw, Sask.		10.51
Owen Sound, Ont.		10.31
Kenora, Ont.		9.67
Halifax, N.E.		7.64
Vancouver, C.B.		5.68
Port Arthur, Ont.		5.44
Fort William, Ont.		5.12

	1913	
Charlottetown, I.P.E.		\$19.94
Calgary, Alta.		14.07
Portage la Prairie, Man.		13.44
Brantford, Ont.		10.79
Springhill, N.E.		8.24
Sydney Mines, N.E.		7.52
Edmonton, Alta.		7.25
North Vancouver, C.B.		6.17
Pembroke, Ont.		6.17
Vancouver, C.B.		5.14
Québec, Qué.		5.01

	1914	
Midland, Ont.		\$41.54
Galt, Ont.		21.65
Moncton, N.B.		14.57
Saskatoon, Sask.		12.06
Hull, Qué.		11.04
Kingston, Ont.		10.84
Outremont, Qué.		10.56
Nanaimo, C.B.		8.68
New Westminster, C.B.		8.53
Lévis, Qué.		8.34
Fort William, Ont.		7.94
Amherst, N.E.		6.80
Vancouver, C.B.		5.89

1915

St. Jérôme, Qué.	\$55.60
Sorel, Qué.	11.79
Bracebridge, Ont.	10.05
Collingwood, Ont.	8.52
Miniota, Man.	7.63
Chatham, Ont.	6.60
Vancouver, C.B.	5.30
Pembroke, Ont.	5.08

En chacune de ces villes, la perte a été anormalement accrue par un seul incendie. A Chicoutimi, une conflagration, à Galt, un atelier, à Midland, une cour à bois scié, et à Charlottetown, une cathédrale, ont causé une perte per capita, en chaque municipalité, qui ne représente pas les dommages ordinaires. Les effets de la population devraient aussi entrer en ligne de compte. Une grande de manufacture détruite par le feu dans une petite ville augmente énormément la perte per capita dans cette ville, pendant l'année de la destruction, et se fera sentir sur un certain nombre d'années suivantes. C'est pour cette raison que les compagnies d'assurance ont reconnu l'impossibilité de baser les taux, d'une manière générale, sur l'expérience individuelle des villes.

Une comparaison, entre la perte par le feu et la construction des maisons au Canada, montre que la somme d'argent, dépensée à construire de nouveaux édifices, n'indique qu'une prospérité partielle.

Les véritables pertes causées par le feu ne sont pas restreintes à la perte actuelle de la propriété. Les frais incidentels sont:

(1) La perte subie par l'assurance, ou la différence entre les primes payées aux compagnies d'assurance et le montant versé à l'assuré.

(2) La dépense actuelle de la proportion des systèmes d'approvisionnement d'eau nécessaire, en premier lieu, pour la protection contre l'incendie en plus des nécessités domestiques.

(3) La dépense annuelle des services municipaux de protection contre l'incendie.

(4) La dépense annuelle de protection particulière contre l'incendie.

(1) Pendant les années 1912-1915, les primes perçues par les compagnies d'assurance canadiennes au Canada, ont excédé de \$56,204,972 le total des pertes payées au public, soit une moyenne de \$14,051,243 par année.

(2) Les systèmes d'approvisionnement d'eau au Canada qui fournissent l'eau pour les besoins domestiques et la protection contre les incendies sont au nombre de 500. Ces services ont exigé un déboursé initial de \$122,714,000, et des frais annuels d'entretien de \$4,003,000, non compris l'intérêt et les fonds d'amortissement. Le coût approximatif des sources d'approvisionnement, de l'emmagasina-ge et du service des pompes s'élève à environ \$89,226,000 et les dépenses de conduits principaux de distribution, des hydrantes, etc., se montent à \$33,488,000.

Table Alphabétique des Annonces

Aero Manufacturing Co., Ltd. 52	Connor & Son 33	Hébert, L.-H. 10	Ottawa Paint Works, Couverture
American Pad & Textile 21	Côté & Lapointe. . . 107	Hobbs 8	Otterville Mfg. Co. . 54
Assurance Mt-Royal 122	Couillard, Auguste. 122	Imperial Tobacco . . 69	Parker Broom Co. . 114
Banque d'Hochelega 120	Davidson Mfg. Co. . . 36	Inglis 119	Paquet & Bonnier. . 122
Banque Nationale. . 120	Dennis Wire 22	Jonas & Cie, H. . . 113	P. Poulin & Cie . . 107
Banque Provinciale. 120	Disston Saw 65	Kribs 62	Pink, Thos. 15
Barnett, J. & H. . . . 36	Dom. Canners Ltd.. 111	Lamontagne Limitée 61	Ramsay & Son 54
Beach Foundry, 23-24-25-26	Dominion Cartridge Co. 4	Lamontagne Limitée 41	Record Foundry Machine Co. 56-57
Bird & Son 31	Dominion Sheet Metal Corp. 19	La Prévoyance . . . 122	Richard, Wilcox & Co., Ltd. 42
Birkett & Sons 60	Duffy, J. J., & Co. . 114	Lesage 68a	Riga (St. des Eaux purgatives) 124
Bowser 8	Dunlop Tire & Rubber Co. 6	Leslie & Co., A. C. . 68a	Roper & Co. 17
Brandram-Henderson, Couverture	Dowswell, Lees & Co. 5	Lewis Bros. 38	Schultz Mfg. Co., Ltd. 22
British Colonial Fire 122	Ecole Commerciale Lalime Ltée 12	Liverpool-Manitoba. 122	Sherwin Williams . . 20
Brodeur, A. 107	Eddy, E. B., & Co. . 114	London Bolt 61	Simms 47
Brodie & Harvie . . . 107	Fabrique de balais de Granby 39	Mathieu, (Cie J. L.) 118	Simonds Canada Saw 16
Burrow Stuart Milne 48	Fairbanks, N. K. . . 117	Maxwells Ltd. 59	Smart, James, Co. . . 30
Canada Foundries . . 120	Fontaine, Henri . . 107	Maxwells Ltd. 13	Stauntons, Ltd. . . . 60
Canada Life Assurance Co. 122	Frothingham & Workman 40	McArthur, A. 59	Still Mfg. Co. 60
Canada Paint 35	Ford Motor Co. . . . 7	McArthur, A. 61	Steel of Canada . . . 27
Canadian Nat. Carbon 68B	Frost Steel & Wire. 63	McClary Mfg 14	Sun Life of Canada. 122
Canadian Postum. . . 106	Gendron Mfg. 36	MacClean Daily Reports 61	Steel Trough & Mach. 60
Canadian Polishes Ltd. 118	Gillette Safety Razor Co. . . . Couverture	MacDonald Regd. . 115	Stewart, James, Mfg. 28-29
Canadian Salt 119	Gagnon, P. A. . . . 122	Manufacture de Scies de Lévis 54	Thermos Bottle Co. . 18
Canadian Veneering Co. 58	Garand, Terroux & Cie 122	Martin, L., Co. . . . 53	Thompson, B. S. & H. 66-67
Canadian Yale & Towne Ltd. 37	Giroux, J. E. C. . . . 16	Megantic Broom . . 55	Trudel & Guillet . . 106
Carnation Milk. . . . 117	Gonthier & Midgley 122	Montbriand, L. R. . 122	Turner, J. J., & Son, Limited . Couverture
Chamberlain Medicine 119	Gonther & Midgley 122	Montreal Biscuits Co 118	Western Ass. Co. . . 122
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. 122	Goodyear Rubber . . 11	Morrow Screw & Nut Co. 59	Williams Co., J. H. . 59
Connors Bros. 116	Gutta Percha & Rubber Co. 9	Nova Scotia Steel Co. 120	Wisintainer & Fils. . 34
Clare Bros. 49	Hall, Wm. M., & Co. 54	Office Specialty . . . 10	Windsor Machine & Tool 32
Clark, Wm. 116	Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 50-51	Old City Mfg. Co. . . 112	
Cluett, Peabody . . . 118		Oneida Community Ltd. 3	
		Oscar Onken 60	

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande
considérable

“RIGA”

Vente
assurée

**Avis aux
Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives “RIGA”; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur “RIGA”.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

**5/T HORSE
BLANKETS
Great for Wear.**

FOR SALE EVERYWHERE

Les Couvertes à chevaux "5/T" sont de longue durée. En vente partout.

M. LE
MARCHAND

L'hiver dernier le commerce a été très mauvais pour les couvertes à chevaux et les robes de voiture avec le résultat qu'un stock considérable est resté en magasin.

MAIS

Les commandes pour livraison à l'automne 1919 ont été rares et quelques-unes de celles qui ont été données ont été annulées depuis.

RAPPELEZ-VOUS

Que notre commande d'importation pour tissu de jute a été placée au mois d'octobre dernier à des manufactures d'Ecosse afin d'en assurer la livraison. Les marchandises sont arrivées et nous sommes à les confectionner pour le commerce de l'automne. Nous avons acheté nos quantités habituelles et nous croyons avoir agi sagement vu qu'un hiver rigoureux suit généralement un été doux.

EN

CONSEQUENCE

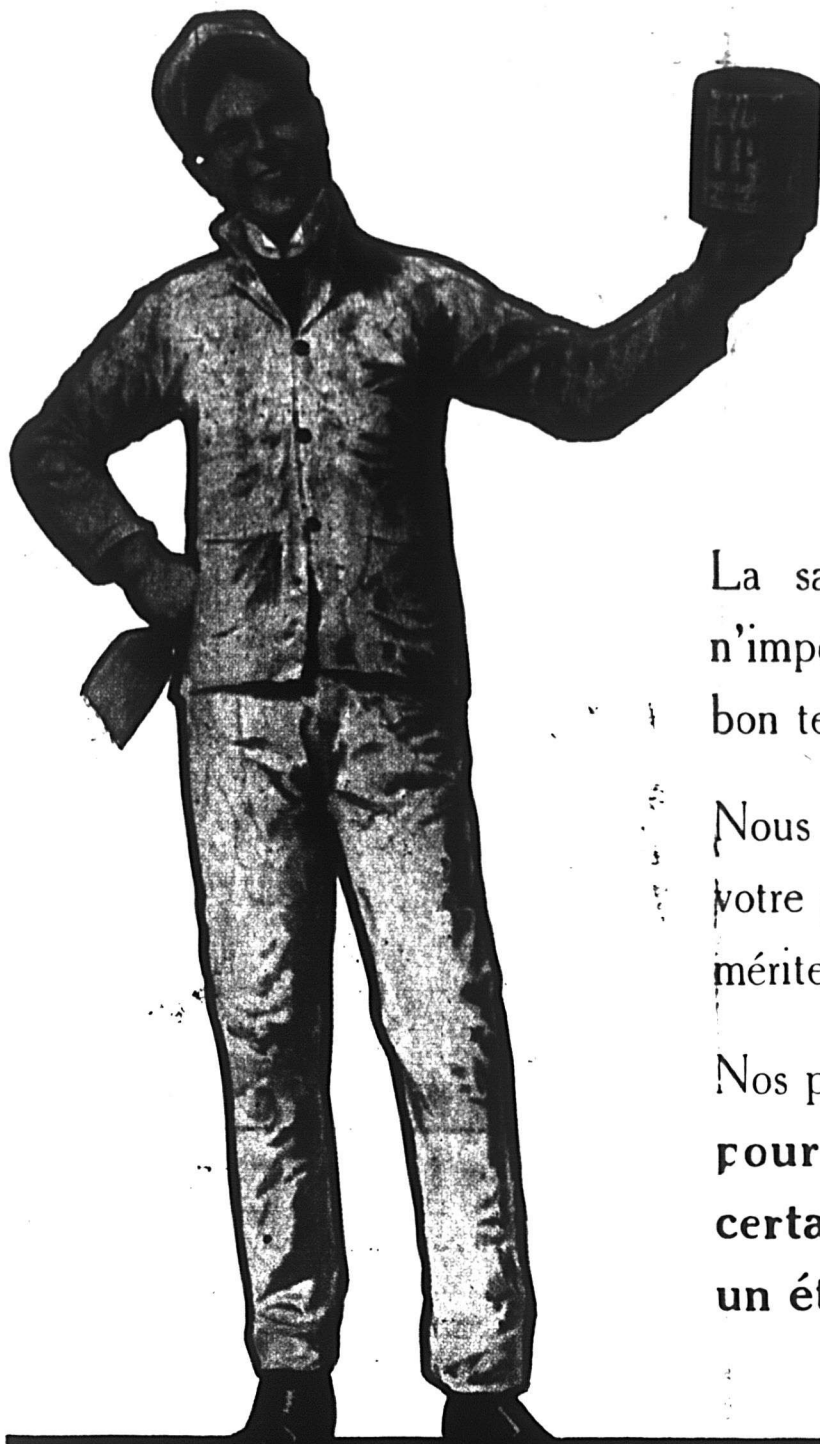
Les couvertes à chevaux, les Robes et les Rugs seront en grande demande et ceux qui en auront en stock pourront en vendre.

Les Robes de voitures et les couvertes à chevaux **5/T** sont connues de l'Atlantique au Pacifique de milliers de clients satisfaits. Des affiches en métal annoncent nos marchandises et les marchands peuvent en avoir lorsqu'ils peuvent les placer dans des endroits avantageux comme dans les boutiques de forge, les cours d'hôtel et autres endroits.

DONNEZ VOS COMMANDES DE BONNE HEURE

Nous fabriquons également des bâches, couvertes à chevaux imperméables, sacs à charbon, tentes, drapeaux, auvents et autres articles similaires. Catalogue envoyé sur demande.

J. J. TURNER & SONS, LIMITED, PETERBOROUGH, ONT.



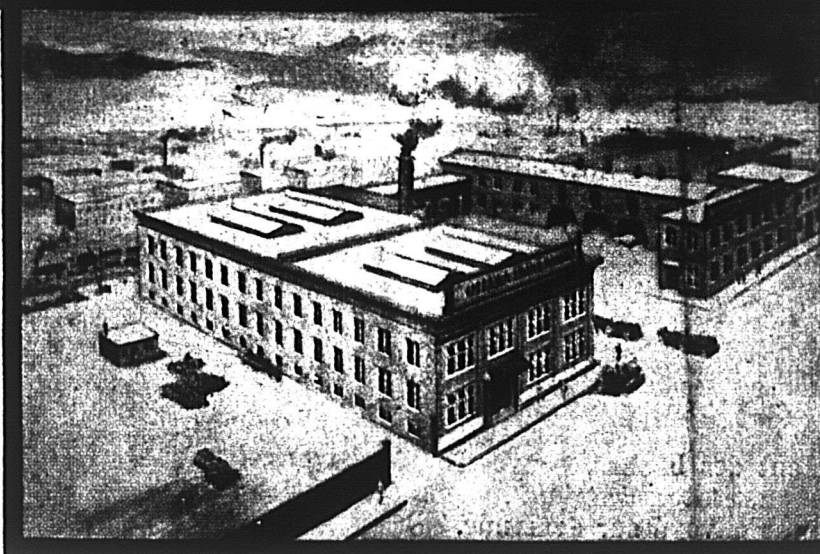
Sauvez la surface
et

Vous sauvez tout

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

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits pour être vendus à un certain prix mais d'après un étalon de qualité !



**OTTAWA
PAINT
WORKS
LIMITED**

OTTAWA,
Canada.