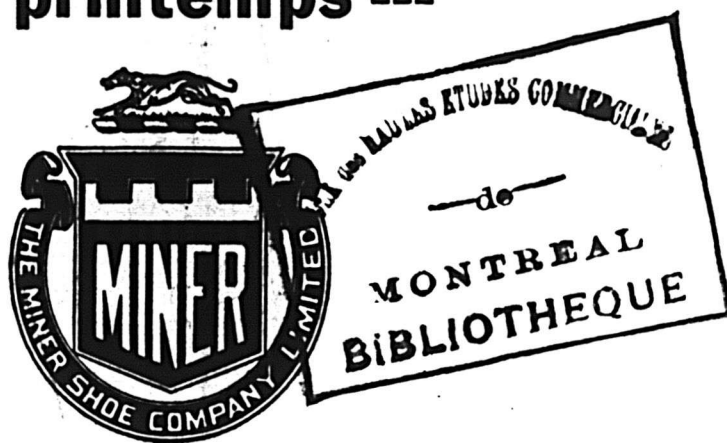


APPREX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

**La meilleure ligne qui ait jamais été
montrée au commerce pour
le printemps ---**



VOILA CE QUE VOUS DIREZ DE LA LIGNE MINER

La ligne devient naturellement plus complète chaque saison; mais pour le printemps 1921 nous nous sommes surpassés en soumettant la collection la plus complète de chaussures pour hommes, dames, demoiselles, garçons et enfants qui ait jamais été soumise au commerce canadien.

POUR TOUTE LA FAMILLE

The Miner Shoe Co., Limited

MONTREAL

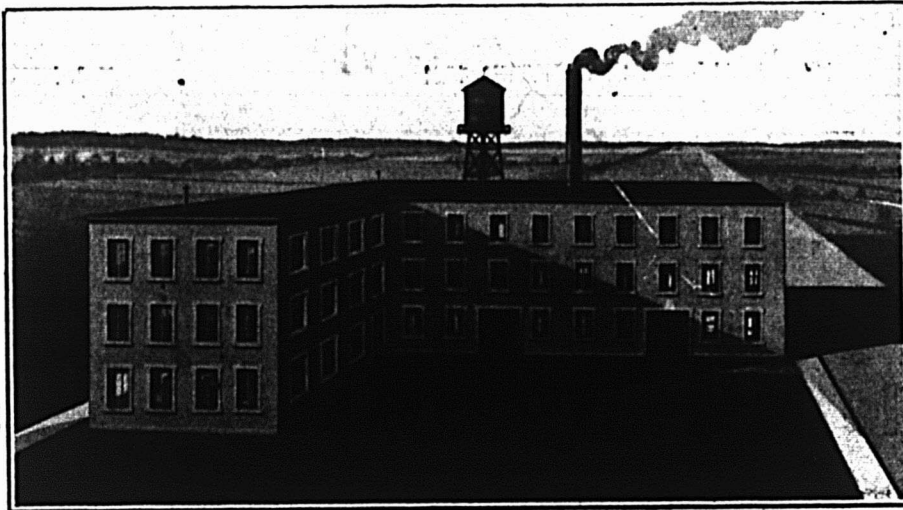
— OTTAWA —

QUEBEC

— TORONTO

Agents pour les célèbres caoutchoucs Miner.

C'EST LA VÉRITÉ



ACCESSOIRES
POUR
CHAUSSURES
EN TOUS
GENRES

La vérité se trouve dans la preuve et les contreforts de fibre de

Lamontagne, Racine & Cie

ont prouvé à plus d'un manufacturier important qu'ils sont supérieurs en fait de qualité et de confort.



Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE.

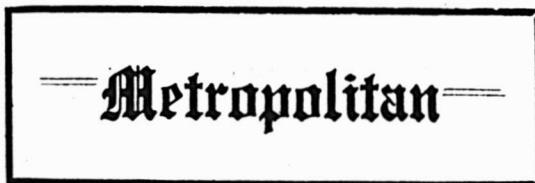
115 rue Arago, QUEBEC.



Turns pour dames



McKays pour dames
Trépointes pour hommes



McKays pour dames, trépointes pour hommes

Qualité Style Service

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une collection complète d'articles pour l'automne, comprenant entre autres des chaussures imperméables pour hommes, ainsi que des chaussures en cravenette pour dames.

Nos prix sont avantageux et vous engageront certainement à confier à notre représentant votre commande pour l'automne en même temps que vos ordres de réassortiment pour les articles dont vous pouvez avoir besoin actuellement.

Pour les détaillants qui ont encore leurs commandes de printemps à placer, nous avons un service particulièrement bon de "livraison rapide".

Une carte postale ou une lettre vous procurera la visite d'un de nos représentants qui viendra vous soumettre des valeurs extraordinaires.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

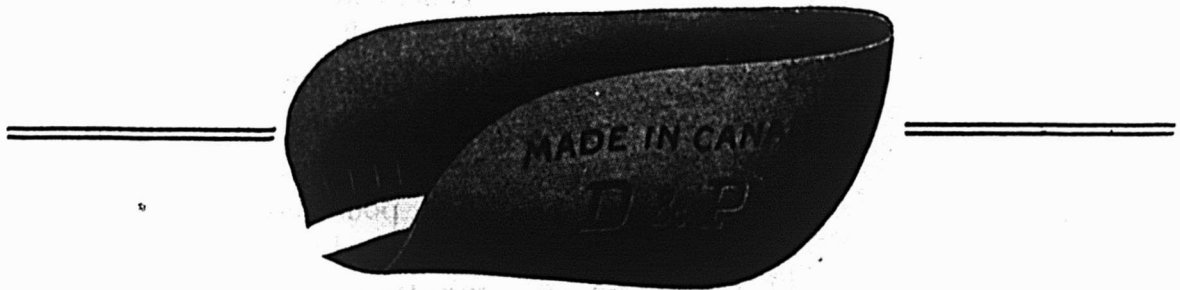
MONTREAL

Succursale: THE METROPOLITAN SHOE CO., 91 Rue St-Paul E.

MONTREAL.

D & P

La Marque de Qualité.



**UNE EXPERIENCE DE QUARANTE
CINQ ANNEES NOUS MET A MEME
DE MANUFACTURER UN CON-
TREFORT D'UNE QUALITE ET
D'UN MERITE EXCEPTIONNELS.**

ECHANTILLONS SUR DEMANDE.

DUCLOS & PAYAN

**Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE**

**Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL**

REPRESENTANTS :

**Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valler, Québec.**



Les appareils
orthopédiques
du

Docteur SCHOLL

permettent au marchand de chaussures d'offrir le BIEN-ETRE à ses clients.

Le **FOOT-EAZER** soulage et repose le pied. Léger inoxydable, résistant, flexible, le **FOOT-EAZER** s'ajuste à toutes formes de pieds, soutient la voûte plantaire, procure un soulagement immédiat à ceux qui souffrent des pieds plats, chevilles affaiblies, cors, durillons, etc.

Le **FOOT-EAZER** est spécialement recommandé aux personnes qui sont obligées d'être constamment debout.

Les autres appareils du Docteur Scholl, tels que le Korrekto, le Toe Flex, le Bunion Reducer, etc., sont également des plus efficaces et ont mérité les éloges des nombreuses personnes qui les ont essayés.

Augmentez votre chiffre d'affaires tout en procurant le confort à vos nombreux clients qui souffrent des pieds. Gagnez leur confiance et leur fidélité en installant chez vous le **SYSTEME SCHOLL**.

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

**THE SCHOLL MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED**

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Ayres, Cape Town.



ATTENDEZ NOS VOYAGEURS!

NOS voyageurs viennent de partir sur la route
avec nos nouveaux échantillons de

GUETRES et CHAUSSURES

EN FEUTRE

SOULIERS MOUS, BOTTES
DE CHANTIER

NOUVEAUX PRIX EXCEPTIONNEL-
LEMENT AVANTAGEUX.

GARANTIS CONTRE TOUTE BAISSE
QUI POURRAIT SE PRODUIRE
A L'AVENIR.

Nos voyageurs auront également des échantillons
de cuir, pour ceux qui ont retardé leurs comman-
des.—Prix révisés.

LA MAISON GIROUARD

LIMITÉE

(E. T. SHOE CO.)

ST-HYACINTHE,

QUEBEC.

Bienvenue à 1921

Pour les nombreuses bonnes choses qui nous sont arrivées pendant l'année qui vient de finir, pour la bonne part d'affaires, pour les bonnes relations commerciales, mais par dessus tout pour les amitiés qui ont été plus intimement cimentées, nous sommes grandement reconnaissants.

En exprimant notre appréciation, et en adressant nos meilleurs voeux pour l'année qui vient au détaillant, au jobber et au manufacturier, nous tenons à vous dire que nous saluons 1921 confiants en l'espoir que nous établirons cette année un nouveau record pour le service dans l'industrie du Canada.



**John R. Evans Leather Co.
Limited**

214 Rue Lemoine, Montréal.

Commencez bien la Nouvelle Année

Un inventaire est nécessaire pour chaque commerçant. Il doit être pris au moins une fois l'an et la coutume a choisi le mois de janvier comme l'époque la plus propice.

Cette année, ne manquez pas de prendre votre inventaire aux prix du marché. Ce n'est pas de bonne politique d'évaluer votre stock à plus que la valeur de remplacement.

Nous évaluons toutes nos chaussures aux prix du marché et

**RAPPELEZ-VOUS QUE NOUS
TENONS DU STOCK**

James Robinson Company
Limited

184 Rue McGill

Montréal

Saison d'Automne 1921

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une nouvelle série d'articles pour l'automne, comprenant des chaussures fortes, chaussures de feutre, etc. Notre collection est des plus complètes et les prix sont des plus avantageux. Vous ne pourrez manquer d'y trouver tout ce dont vous avez besoin.

Quant aux articles qui peuvent encore vous manquer pour le printemps vous ferez bien de les commander immédiatement pour vous assurer une prompte livraison et une bonne main-d'oeuvre.

Mettez-nous simplement à l'épreuve et rendez-vous compte par vous-même que

**NOTRE PRIX ET NOTRE SERVICE
SONT BONS.**

James Robinson Company

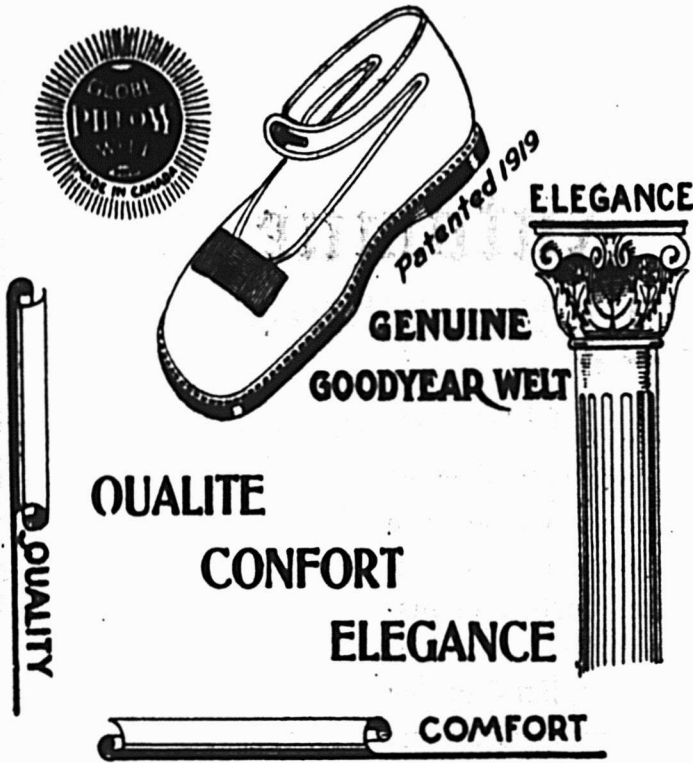
Limited

184 Rue McGill

Montréal

La Trépointe

GLOBE à coussin



Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers



"Jobbers"
Agents vendeurs

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissue et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Caroxylon Co., Boston, Mass. Caroxylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attachement Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The L. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emperte-pièce.

Markon Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H.

Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabrique et Succursale:

37 Foundry St. S.

KITCHENER.

Siège Social:

154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:

566 Rue St-Valier,
QUEBEC.



Faites-vous des amis de vos clients

Vous ferez de chacun de vos clients un client fidèle si vous faites vos réparations avec les semelles Tenax et les talons en caoutchouc "Scoop". C'est parce qu'ils sont si légers et si flexibles qu'ils sont si confortables au pied, ils sont également imperméables et durables.

SEMELLES TENAX

et

Talons de Caoutchouc "SCOOP"

Maltese Cross

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE — TORONTO
Succursales dans les principales villes du Canada.

Marque Yamaska

Lorsque cette marque est apposée sur une chaussure elle représente beaucoup plus que le nom d'une marque particulière. Elle signifie que la chaussure est digne de confiance au point de vue de la longue durée, du confort et de la satisfaction générale. De plus, derrière cette marque se trouvent cinquante années d'expérience et de connaissance dans la fabrication de la chaussure courante.

Vous ne faites pas fausse route en plaçant la "Marque Yamaska" dans votre stock. Elle a un pouvoir surprenant d'attirer les affaires.

LA COMPAGNIE J. A. & M. COTÉ

St-Hyacinthe,

P. Q.

CARTONS POUR CHAUSSURES

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion. Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

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

NOUS VOULONS SEULEMENT L'OCCASION DE LE PROUVER.

1er JANVIER 1921

HALL AND HODGES **LIMITED**

Successieurs de

INDUSTRIAL EXPORT COMPANY
OF CANADA, LIMITED.

**“ UNE ORGANISATION
DE VENTE ”**

SPÉCIALITÉ

LA CHAUSSURE

16 rue St-Sacrement
-:- MONTRÉAL -:-

La seule chose que vous désirez dans un SOUS-CAP, c'est la longue durée

Cela signifie qu'il doit être imperméable à l'eau, à la transpiration et assez fort pour résister aux chocs violents. Le procédé du sous-cap Vulco-Unit donne exactement ces qualités essentielles.

Employez le véritable

SOUS  CAP
VULCO UNIT

Appareil, Procédé

et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

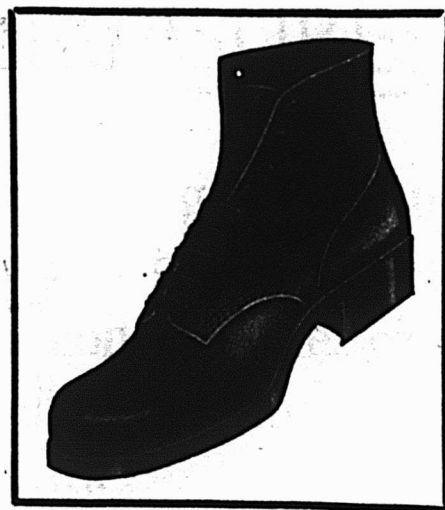
La première pensée pour 1921

Les détaillants avisés qui ont étudié de près la situation, peuvent facilement se rendre compte que le public désire des chaussures meilleur marché.

Une bonne chaussure à un prix raisonnable.

Voilà ce que les gens demandent en 1921.

Voyez la ligne Sisman — la chaussure solide classique avec le style et la qualité du matériel et de la façon.



VOTRE JOBBER PEUT VOUS LA FOURNIR.

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED

AURORA, - ONTARIO.

REPARATEURS de CHAUSSURES

PRÉPAREZ-VOUS POUR LE

PRINTEMPS

Placez immédiatement votre
Commande d'une

Installation pour
Réparer les Chaussures



Catalogue et renseignements envoyés avec plaisir sur demande.

United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Bureau principal et Usine,
Avenue Bennett, Maisonneuve.

MONTREAL

Bureau de Ville,
227 Rue Craig Ouest.

TORONTO,
90 Rue Adélaïde Ouest.

KITCHENER,
46 Rue Foundry, Sud.

QUEBEC,
28 Rue Demers.

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES
CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

La clientèle élégante a depuis longtemps apprécié les qualités de cette marque en lui accordant sa faveur. Ne manquez pas d'avoir en stock les chaussures LADY BELLE pour soutenir la réputation d'élégance de votre magasin et pour répondre aux besoins d'une clientèle d'élite.



The Lady Belle Shoe Co.,
 Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - - ONTARIO.

HECTOR SHOE

Fabricant de "Roméos" et "Opéras" TURNS pour Hommes.

Aussi souliers pour Femmes: Théo, Oxford, Pump et Colonial "TURNS"

Nos représentants sont actuellement sur la route avec une collection complète de nos modèles d'automne, ainsi qu'une série de nos articles courants en stock pour répondre à vos besoins actuels de réassortiment.

NOS PRIX DEFIENT TOUTE CONCURRENCE.

HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Propriétaire.

331 Rue Demontigny Est, - - - -

MONTREAL.

(Ancienne place de Tetrault Shoe.)

Tél. Est 6647.

LISEZ ET RELISEZ



Fabrique à Viauville, Montréal.

A TOUS NOS CLIENTS



Examinez votre stock et demandez nos prix. Nos lignes répondent à tous vos désirs.

La régularité, dans la fabrication, la qualité maintenue dans nos chaussures nous ont obtenu les résultats que vous connaissez.

DEMANDEZ LA CHAUSSURE DE FEMME, LA RENA.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

J. A. LEO LECLAIR, représentant pour le district de Montréal.

Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel,
coin des rues Peel et Ste-Catherine,
MONTREAL.

Téléphone:
Uptown 322

SURFACE KID

(Cheval Glacé)

Se fait en noir et en couleurs.

Pendant une saison où vous êtes anxieux d'offrir à votre clientèle une valeur un peu meilleure que d'ordinaire, vous devriez vous intéresser à la qualité du "Surface Kid" de Borne. Naturellement c'est du cheval glacé sous un autre nom; mais il est si supérieur à la majorité des cuirs de cheval qui se trouvent sur le marché que nous hésitons à l'appeler cuir de cheval. Le "Surface Kid" de Borne est si beau que beaucoup l'ont pris pour du chevreau. Et encore il est meilleur marché que le chevreau de bonne qualité. Il ne s'écorche pas, ne devient pas gris et dépasse en durée le bon chevreau.

Si vous désirez en voir un échantillon, nous nous ferons un plaisir de vous en adresser un.

LUCIEN BORNE

QUEBEC, P. Q.

Egalement à Montréal et Kitchener.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

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

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

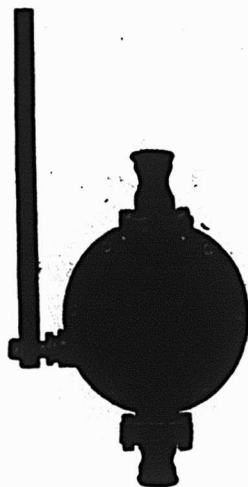
Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

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

No 3, capacité par heure, 400 gallons.
No 4, capacité par heure, 425 gallons.
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE
ST-HYACINTHE, P. Q.



*Si vous éprouvez
quelque embarras
dans vos achats*

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

*et écrivez aux
annonceurs.*



Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!

Q Si vous n'êtes pas décidé à publier des catalogues, des circulaires, des dépliants qui soient bien rédigés, préparés avec soin, imprimés avec art — gardez votre argent dans votre poche.

Il vaut mieux ne rien publier du tout plutôt que de publier des imprimés mal rédigés, mal typographiés, qui créent dans l'esprit de ceux qui les voient l'idée que votre maison est arriérée.

Si vous n'avez pas le temps de préparer vous-même des imprimés d'annonce qui soient dignes de votre maison, jetez quelques notes sur un bout de papier et envoyez-le nous — nous ferons le reste.

Les typographes-experts de notre atelier donneront au texte que nous préparerons pour vous, une toilette typographique, qui attirera l'attention de ceux qui verront vos imprimés et augmentera votre clientèle.

La Cie d'Imprimerie des Marchands,
Limitée

198 Rue Notre-Dame Est,

MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A	Couillard, Auguste . . . 72 Channell Limited, . . . Couverture	H	Hector Shoe 16 Heinz 60 Hall & Hodges Ltd . . . 13	N	Nova Scotia Steel Co. . . O Omega Machinery . . .
American Pad & Textile. 67 Assurance Mont-Royal . 72	Church. & Dwight . . . 66 Canadian Milk Products. 63	I	Imp. Tobacco 35 International Supply . . 10 International Business Machines . . Couverture	P	Partridge Rubber Co.. . P. Poulin & Cie, Ltée . . Pink Pure Cane Molasses . . .
B	D	K	L	R	S
Banque Hochelaga. . . 40-41 Banque d'Épargne . . . 55 Barrett 57 Banque Nationale . . . 70 Banque Provinciale . . . 70 Berry Bros. 67 British Colonial Fire Ins. 72 Beckwith Box Toe. . . 14 Brodie & Harvie. . . . 63 Brodeur, A. 72 Beach Foundry 74 Bowser. 69 Borne, Lucien 18 Boisvert, J. W. 63	Daoust, Lafonde & Cie . 3 Duclos & Payan 4 Duffy, J. J. & Co. . . . 66	King Paper Box 12	Lady Belle Shoe Co. . . 16 Lamontagne, Racine Ltée, Couverture Laporte Martin Ltée . . 54 Lewis Bros.. 59	Ramsay Paint Robinson, James Rena Footwear	Salada Tea Scholl Mfg Co. Sisman Shoe Co. Ltd. . . Stauntons Ltd. Still Mfg. Co. St. Croix Soap. Small's Ltd Stanway Hutchins
C	E	M	U	W	
Canada Decalcomanis. . 55 Canadian Cons. Rubber. 22 Cie J. A. & M. Côté . . 12 Clark, Wm. 66 Connors Bros. 60 Côté, A. A. & Fils. . . 25 Côté & Lapointe 72	Evans Leather 5 Eddy & Co. 70	Macdonald Reg'd 48 Mathieu, Cie J.-L. . . . 55 McArthur, A. 70 Montbriand, L.-R. . . . 72 Montreal Biscuits . . . 64 Morrow Screw 72 Miner Shoe, . . Couverture	United Shoe Machinery.	Western Assurance. . . .	
	F				
	Fontaine, Henri 72				
	G				
	Gagnon, P. A. 72 Garand, Terroux & Cie. 72 Girouard, Limitée . . . 6 Globe Shoe Limited . . 10 Gutta Percha 11 Gagnon, Lachapelle & Hé- bert 21 Gunns Ltd 69				

PROTÉGEZ VOS ÉPARGNES !

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire,
Sur ce qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION

FINANCIERE ET ECONOMIQUE

TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIE EN FRANCAIS

SPECIAL AUX LECTEURS DU "PRIX COURANT" **\$1.00**
1 an d'abonnement pour

NUMERO-SPECIMEN ENVOYE GRATIS SUR DEMANDE.

"L'INFORMATION", 198 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC

POUR DAMES, DEMOISELLES ET ENFANTS



Nos chaussures en canevas blanc ont acquis une réputation des plus enviabiles. Leur qualité, leur style et leur élégance ainsi que leur prix raisonnable ont toujours été appréciés de tous.

SI VOTRE JOBBER NE PEUT PAS VOUS FOURNIR NOS ARTICLES, VEUILLEZ NOUS ECRIRE DIRECTEMENT ET NOUS VOUS INDIQUERONS IMMEDIATEMENT UNE MAISON OU VOUS ADRESSER POUR AVOIR SATISFACTION.



Gagnon, Lachapelle & Hebert

55 Rue Kent, - - - MONTREAL

Vente aux jobbers exclusivement.



Comment est votre Stock de claques?

Vous avez devant vous quatre mois de bonne vente. Les neiges de l'hiver et les pluies du printemps entretiennent une demande active pour les claques du Dominion Rubber System.

Ne manquez pas de ventes faute de formes et de pointures convenables pour aller sur toutes les chaussures. Vérifiez votre stock—envoyez vos ordres de réassortiment à la succursale de service la plus proche du Dominion Rubber System et complétez ainsi jusqu'au plus petit détail votre assortiment de claques.

Les Claques du Dominion Rubber System

vous mettent à même de donner à vos clients la valeur de leur argent comme qualité, style, confort et usage résistant et vous permettent de faire des ventes et non des excuses, parce qu'elles se font en n'importe quel style pour aller sur les chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants.

DOMINION RUBBER SYSTEM

Siège Social - Montréal.



LES SUCCURSALES DE SERVICE SONT SITUÉES A

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.

SECTION de la CHAUSSURE



Vol. IV

MONTREAL, JANVIER 1921

No 1

Ce que Démontre une Enquête sur les Réductions de prix, les Chiffres d'Affaires Comparatifs, et les Perspectives d'achat dans la Chaussure

Dans certains cercles du commerce de chaussure, et de fait, parmi les commerçants en général, il s'est largement créé des impressions concernant les conditions existantes dans le commerce de détail de la chaussure qui, en autant que nous puissions le savoir, ne sont pas toutes justifiées par les faits. L'une de ces impressions est que les détaillants n'ont pas réduit leurs prix suffisamment et comme résultat paralysent cette industrie; une autre impression qui s'est implantée est que le public est en grève d'achat depuis six mois. Pour connaître l'état véritable des affaires, une enquête a été faite ces derniers temps pour obtenir des renseignements des principaux détaillants de chaussures du Dominion. Un questionnaire fut envoyé et les questions suivantes posées:

1. Quel est le pourcentage moyen de réduction de vos prix comparés à ceux maxima du printemps 1920?
2. Sur quelle ligne la plus forte réduction a-t-elle été faite (si la diminution n'a pas été égale sur toutes les lignes)?
3. Comment votre chiffre d'affaires s'est-il comporté pendant les six derniers mois de 1920, en comparaison de la même période de 1919?
4. Avez-vous pu réduire votre stock au point où vous pensez que vous pouvez commencer sûrement à acheter de nouveau?
5. Quand pensez-vous commencer à acheter pour le printemps si vous n'avez déjà commencé?

Une cinquantaine de réponses ont été reçues. Elles montrent que les réductions du prix de détail de la chaussure ont varié de 10 à 50 pour 100. Une bonne moyenne indique la réduction générale a été d'environ 20 pour 100, et ce pourcentage semble être une réduction correcte en rapport avec les conditions présentes. Les variations dans la diminution du prix du gros couvrent une vaste échelle allant de 10 à 30 pour 100, et les détaillants ne peuvent s'attendre à ce que ce pourcentage soit dépassé encore que dans certains cas on ait vu des réductions plus sensibles, mais elles étaient motivées par des ventes annulées de stock livré dans leur localité et dont on dut se débarrasser à des prix au-dessous des valeurs véritables.

En ce qui a trait à la grève d'achat du public, il est un fait remarquable, c'est que parmi les réponses reçues, la moitié disent que leur chiffre d'affaires pendant les six derniers mois de 1920 a été plus fort que pendant la même période de 1919. Plusieurs accusent un chiffre d'affaires à peu près égal, tandis que ceux restant, environ 40 pour 100, prétendent qu'il fut plus réduit. A prendre tous les chiffres dans l'ensemble, une augmentation générale est notée. Toutes les réponses n'ont pas spécifié les chiffres, mais d'après ceux qui en ont fournis et ceux qui ont indiqué que leurs ventes avaient été à peu près égales, on peut en déduire qu'il ya eu un pourcentage moyen d'environ 9 pour 100. A coup sûr, pareille chose n'indique pas une grève d'achat de la part du public. Dans quelques centres, les affaires ont certainement été plus calmes pendant les six derniers mois mais il n'y a rien là-dedans de nature à faire croire à une cessation de la demande de la part du consommateur. Le consommateur a demandé et obtenu des prix plus bas, et sa demande ayant été satisfaite, il a acheté où il pouvait trouver les meilleures occasions.

Les difficultés ont été dues sans aucun doute aux stocks trop lourds. Pendant que le marché était en hausse, la plupart des détaillants ont acheté en grosses quantités, bien plus qu'ils n'auraient dû faire, et ne se trouvèrent pas prêts pour la réaction, de telle sorte que beaucoup des marchands se trouvèrent, pendant l'été passé, avec des stocks de plus du double de ceux qu'ils auraient dû avoir normalement. Il y en a qui disent qu'ils ont du stock suffisant pour une autre saison mais ce n'est pas la majorité. D'autres ont été assez heureux de pouvoir liquider presque tout ce qu'ils avaient. En règle générale, cependant, on peut dire que tous achètent avec prudence. Il semble que des commandes petites mais fréquentes doivent être de règle pendant quelque temps.

Dès fin janvier, les manufacturiers enregistreront probablement une augmentation graduelle des affaires et nous pensons qu'au mois d'avril ou mai la demande au détail sera active et régulière.

UNE LEÇON DE L'EXPERIENCE MERCANTILE DE 1920.

Les marchands détaillants qui ont subi de lourdes pertes, et ils sont nombreux, dans la crise actuelle, feront bien de se souvenir des leçons que la situation leur a données et de les prendre à coeur. Il est dans la nature humaine de penser et d'agir avec la foule, d'être optimiste lorsque tout le monde l'est, d'acheter lorsque tout le monde dépense, mais lorsque la scène change et qu'une période de dépression atteint le commerce, alors la moyenne des hommes se porte à un autre extrême et devient si timide et si pessimiste que le commerçant se tient virtuellement en état de repos. Il agit comme si la dépression devait se continuer indéfiniment, comme si le pays ne possédait pas de ressources récupératives, pas de ressources en hommes, en argent et matériaux et il ne fait ni argent ni progrès jusqu'à ce qu'une autre période le rappelle à la vie. Il n'est préparé ni au bon ni au mauvais temps lorsqu'ils se produisent. Il n'aide pas non plus à amener intelligemment le premier ni à éloigner le dernier. Il ressemble à un marin sans expérience qui ignore l'art de virer, de sorte que, au lieu de faire usage des vents alizés pour le conduire à l'endroit où tendent ses efforts, il est emporté à tous les vents.

S'il y a une leçon à tirer des conditions actuelles, c'est celle-ci, qu'un homme d'affaires ne devrait jamais se permettre de se laisser absorber dans les affaires du moment — que ce soient des contretemps ou des succès — sans porter ses regards sur les pronostics du temps à venir. Ce furent des hommes qui voyaient DE LOIN qui ont édifié les grandes institutions qui resteront pendant des générations comme des monuments érigés en leur honneur.

Il est aussi insensé de refuser d'acheter que d'annoncer — parce que ce sentiment général prévaut — comme il l'était de faire des gros approvisionnements de marchandises à prix élevés le printemps et l'automne derniers, parce d'autres faisaient ainsi. Dans ces occasions, un homme d'affaires — s'il mérite vraiment ce nom — doit montrer de l'indépendance. Il peut demander des avis, mais une fois qu'il les a demandés il doit tirer ses propres conclusions suivre sa propre ligne de conduite. Mais il n'y a pas le moindre doute qu'il y aura un grand nombre de marchands et de manufacturiers qui seront aussi mal préparés au retour de la prospérité qu'ils l'étaient pour son déclin et qui, par leur attitude retarderont son arrivée.

LE GOUVERNEMENT PRET A METTRE UN FREIN AU "DEBORDEMENT"

Le "débordement" des chaussures au Canada par les manufacturiers des Etats-Unis, à prix réduits, a fait le sujet de plusieurs discussions dans les cercles de la chaussure récemment. Il n'y a pas de doute que le Canada a servi de lieu "dépotoir" pour les chaussures américaines à une certaine époque. Les rapports du gouvernement des

Etats-Unis montrent, par exemple qu'au mois de mai dernier 86,515 paires de chaussures pour femmes ont été exportées au Canada, à un prix moyen de \$2.80 par paire. Le coût actuel de confection pour cette classe de chaussures qui comprennent la majeure partie des importations de chaussures au Canada serait de beaucoup plus élevé et la seule conclusion que l'on puisse tirer, c'est qu'une grande quantité de chaussures ont été "déversées". Les conditions semblaient s'améliorer quelque peu, il y a quelques mois et le prix moyen des chaussures de femmes importées des Etats-Unis en août était de \$4.84 et en septembre de \$4, bien que ces prix soient assez bas pour éveiller des soupçons. Dans les chaussures d'hommes les prix moyens d'importation en juin étaient de \$2.54; en juillet, \$3.75; en août, \$7.34; en septembre, \$5.94, chiffres qui semblent indiquer une condition semblable à celle de l'importation des chaussures de femmes. Plusieurs journaux se sont mis en relation avec le commissaire des douanes à Ottawa, au sujet de la question du déversement des chaussures. On a traité des faits que nous venons de mentionner, et il a été démontré qu'une stricte surveillance des frontières par le gouvernement pourrait enrayer le mal. Comme résultat des discussions que nous venons de mentionner, le commissaire des douanes a envoyé la communication suivante :

"En réponse à votre lettre relative à l'importation des chaussures au Canada, je dois déclarer que le département des douanes a émis dans tous les ports du Canada, des bulletins demandant un examen minutieux et une estimation de toutes les importations de chaussures et qu'un certain nombre d'importations individuelles ont été soumises au département pour être examinées et qu'elles serviront de base comme évaluation."

Le gouvernement est évidemment prêt à faire de son mieux sur cette question. Si quelques cas spéciaux se présentaient à l'attention de nos lecteurs nous serions heureux qu'ils nous les signalent.

DE LA PRUDENCE EN STIMULANT LA MODE

Devrait-on stimuler la mode? La réponse à cette question, appliquée au commerce de chaussures, dépend grandement de la clientèle du détaillant. Seul le marchand de détail dont la clientèle se recrute dans la classe riche peut tenter de stimuler la demande de cette manière. La "Prudence" est un bon mot de passe pour le commerce en ce moment, bien qu'il ne soit pas nécessaire d'appuyer là-dessus — parce que ceux qui étaient entièrement sans prudence pendant la grande activité des affaires, seraient prudents maintenant s'ils le pouvaient, la plupart d'entre eux sont maintenant forcés de vendre. D'autre part, l'homme d'affaires intelligent n'a pas besoin d'être averti.

C'est un fait significatif, toutefois, qu'aux Etats-Unis, un bon nombre de marchands éminents de chaussures se servent du stimulant de la mode de leur mieux et que leurs journaux de commerce recommandent cette ligne

de conduite. Mais on doit se rappeler que les conditions au Canada ne sont pas les mêmes. Le public acheteur ici est moins changeant et il est probable que nous n'éprouverons jamais de ce côté-ci de la ligne, des vagues de demandes comme il s'en produit chez nos voisins. Il ne se produira pas non plus chez nous le triste état de commerce qui leur arrive. Le public canadien en général est moins facile à influencer, il est un peu plus opiniâtre et alors qu'il est tout à fait susceptible d'éducation, il ne se laisse pas conduire par le nez. Nous n'avons pas, non plus, autant de multimillionnaires dont les familles n'ont rien autre chose à faire qu'à se bien toiletter. Il est donc dangereux pour le marchand détaillant de chaussures de croire qu'il pourra conduire son public comme il l'entendra. Il doit être attiré avec tact et avec soin parce qu'il se méfie des pièges et qu'il appréhende le camouflage. Néanmoins, lorsque le marchand de détail a une clientèle de haut ton, nous croyons que l'introduction de quelques nouvelles modes peut être permise et qu'elle est désirable.

LES CHIFFRES NE MENTENT PAS — MAIS ILS PEUVENT TROMPER

Il existe une confusion considérable parmi les marchands de chaussures, aussi bien que parmi les autres commerçants, relativement aux méthodes de calcul et quelques-uns sont appelés, pendant cette période de déclin dans les prix, à perdre beaucoup d'argent et peut-être à se ruiner par manque de précision mathématique.

Par exemple, il y a la question des pourcentages qui sont basés sur les prix de vente et ceux qui sont basés sur le coût. Les dépenses et les profits bruts doivent être calculés de même, soit sur le prix de facture soit sur le prix de vente. Il est plus commode de se servir du prix de vente, parce que le marchand sait jour par jour et année par année ce que sont les chiffres de ses ventes. Les résultats comparatifs sont les mêmes, quels que soient les chiffres dont il se sert, mais on doit se garder de calculer les profits bruts sur les prix de facture et en même temps se servir des prix de vente pour calculer les dépenses.

Un autre piège dans lequel un marchand détaillant peu prudent peut tomber, particulièrement à l'époque ac-

tuelle, c'est de ne pas comprendre la différence qu'il y a dans le pourcentage d'augmentation et le pourcentage de réduction. Il faut se rappeler qu'une diminution de 33 1/3 des prix actuels, serait égale à l'augmentation de 50 pour cent qui a fixé les prix au niveau actuel.

Par exemple si une paire de chaussures qui coûtait d'abord \$6.00 est augmentée à \$9.00 nous appelons cela une augmentation de 50 pour cent et trouvons que c'est un fameux saut, mais si le prix est réduit de \$9.00 à \$6.00, c'est une diminution de 33 1/3 pour cent. C'est dans ce cas que le détaillant peut se tromper, s'il se met à faire des comparaisons et qu'il ne les comprend pas bien. Il doit bien saisir le fait qu'une réduction par un certain pourcentage du prix marqué d'abord sur un article, représente un pourcentage considérablement plus élevé de baisse lorsque le nouveau prix de vente est employé comme base.

ACHETEZ CE QUE VOUS VOULEZ QUAND VOUS LE VOULEZ

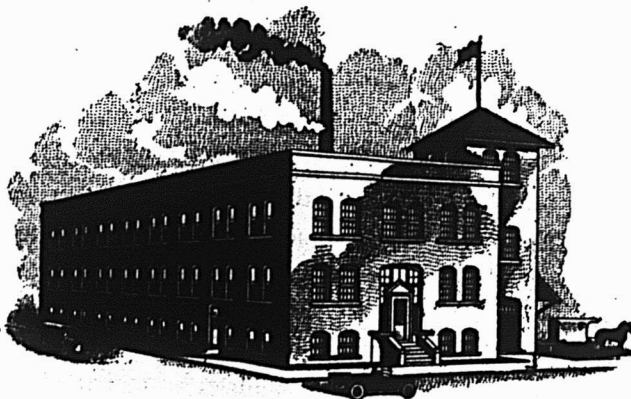
Le meilleur conseil que l'on peut donner aux marchands détaillants à l'heure actuelle, au sujet de leur politique d'achat, est celui-ci: "achetez ce dont vous avez besoin". Ce serait, nous craignons, suivre une mauvaise politique de différer d'acheter pour regarnir un stock, parce qu'on s'attend à d'autres baisses de prix. Si les détaillants en général font cela, il ne peut manquer de se produire une réaction des prix vers la hausse au printemps et au commencement de l'été alors que tous feront leurs achats; entre temps il y aura des ventes de perdues si les stocks sont dégarnis. Le marchand sage tiendra son stock aussi bas que possible, mais il n'hésitera pas à faire les commandes de marchandises dont il a besoin. S'il se produit une reprise des achats au printemps, comme on a tout lieu de le croire, l'homme qui aura conservé son stock en bon état et qui pourra montrer des marchandises, fera le commerce, tandis que l'homme qui aura les rayons de son magasin vides et qui n'aura que des marchandises désassorties ne sera pas en état de faire d'affaires.

C'est un fait indéniable, toutefois, qu'il y a un pourcentage considérable de marchands détaillants qui ont des stocks trop considérables et qui ne pourront faire que quelques commandes d'assortiment pour quelque temps à venir.

CHAUSSURES VISSEES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A. A. COTE & FILS,
LIMITEE,



CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

ST-HYACINTHE
QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

Ce serait folie pour un homme dont le stock est de 50 à 75 pour cent plus considérable qu'il ne devrait l'être à cette saison de l'année, d'aller de l'avant et d'acheter de nouvelles marchandises pour les exigences futures. Et, en dépit du fait que très peu d'achats aient été faits jusqu'ici, c'est la situation dans laquelle se trouvent plusieurs marchands; ils ont un stock qui peut leur durer six mois ou plus sans qu'il soit nécessaire de regarnir les rayons. Ce n'est pas une déclaration encourageante, mais on ne peut nier qu'elle représente la situation actuelle, chez un pourcentage appréciable de détaillants de chaussures. D'autre part, il y a des marchands qui ont leur stock à l'état normal et ces derniers devraient acheter ce qu'il leur faut, mais prudemment et continuellement au moins tant qu'il n'auront pas fait leur inventaire qui leur fera connaître exactement l'état de leur magasin.

Les marchands de détail qui ont besoin de nouvelles marchandises devraient aller de l'avant et les acheter, autrement, lorsqu'arrivera le printemps et le commencement de l'été, il se produira une demande accentuée que l'industrie manufacturière, avec ses cadres réduits, ne pourra pas satisfaire et le résultat sera une hausse dans les prix. Les marchands détaillants qui ont encore trop de marchandises, n'ont pas besoin de conseil au sujet de leur politique d'achats. Ils ne peuvent en faire tant que leur stock ne sera pas réduit à l'état normal.

o

UNE DECLARATION DE LA AMES HOLDEN McCREADY LIMITED, CONCERNANT LA SITUATION ACTUELLE DE COM- MERCE DE CHAUSSURES

La Ames Holden McCreedy Limited, a adressé récemment à ses clients une circulaire donnant son opinion sur la situation actuelle du commerce de la chaussure. Voici l'exposé de la situation présente telle que la comprend cette importante firme:—

Depuis neuf mois, le public Canadien, par économie, se prive d'acheter des chaussures, excepté dans les cas d'absolue nécessité.

Il en est résulté que ce public est actuellement très mal chaussé. Devant cette attitude du public le marchand à son tour a refusé d'acheter du manufacturier, se bornant à liquider son stock. Les tanneurs et les manufacturiers de chaussures ont, eux aussi, liquidé leurs stocks, et ont réduit considérablement leur production, quand ils n'ont pas complètement fermé leurs portes.

Ces conditions actuelles prévalent dans le monde entier; il en est résulté une baisse considérable dans les prix des peaux, ainsi que dans les prix de tous les matériaux entrant dans la confection de la chaussure.

Nous croyons que ces prix sont actuellement descendus au niveau le plus bas, qu'il soit possible d'atteindre d'ici à un certain temps. Le fait est que les cuirs se vendent actuellement à un prix moindre que le coût de la fabrication et probablement plus bas que les prix qui seront en cours durant l'année 1921.

Nous croyons aussi que nos ouvriers consentiront, à travailler à la fabrication de notre chaussure, sur une base de salaire moindre que celle actuellement en force.

Nous croyons que le public a grandement besoin de chaussures; qu'il a l'argent nécessaire pour en acheter, surtout à présent que la taxe de luxe est abolie, mais il faudrait nécessairement lui démontrer que les prix demandés sont justes et raisonnables.

Nous croyons que le détaillant a besoin de renouveler son stock, et le fera, pourvu que les fabricants lui demandent un prix raisonnable.

Tout ce qui manque dans le moment, c'est de la confiance mutuelle, et, les choses ne reviendront aux conditions d'autrefois, que lorsque le public croira qu'il vaut mieux s'aider, que de se tromper les uns les autres.

Nous prenons la parole de nos tanneurs, et autres fournisseurs, qui nous disent que les prix sont maintenant aussi bas qu'il leur est possible de les faire.

Nous croyons que nos employés ne sauraient accepter qu'une réduction raisonnable de leurs gages.

Nous nous sommes basés sur tous ces faits pour établir une nouvelle liste de prix, sur toutes nos marchandises, chaussures en stock, matériaux servant à la fabrication, etc., etc.

Il nous a été impossible de réaliser aucun profit dans les derniers neuf mois, et notre budget de 1920 accuse un déficit.

De plus, les profits des dernières années, se trouvent absorbés par le présent réajustement. En d'autres termes, l'administration de nos affaires, (y compris la fabrication de 470,500 paires de chaussures pour nos soldats) n'a rapporté aucun profit à nos actionnaires depuis le commencement de la guerre.

Nos prix pour 1921, sont basés afin de nous rapporter un profit net de 4%, sur notre maximum d'affaires.

Croyez-vous réellement qu'il y ait quelque part, un commerce quelconque, qui puisse être conduit sur une base aussi minime?

Tout ceci est notre contribution au succès de la guerre et à la période de reconstruction et de réajustement.

Nous commençons donc l'année avec une confiance entière dans le public, en vous et en nous-mêmes.

Nous croyons que le temps est venu où chacun doit mettre l'épaule à la roue dans un effort commun tendant à réajuster la situation actuelle.

Afin d'atteindre ce but, nous avons cru devoir renforcer notre organisation, jostement à cause de notre conviction regardant l'effort qui doit être fait, non seulement de la part du manufacturier mais aussi du marchand détaillant et du public en général. Comme preuve de notre bonne foi et de notre confiance, nous avons établi une nouvelle liste de prix, prenant effet le 3 janvier.

Ces prix sont basés sur les prix actuels du cuir et autres matériaux, sans que nous ayons tenu compte des marchandises en mains, et sont réduits au minimum.

C'est sur cette base que nous venons solliciter votre patronage présent et futur.

Coup d'oeil sur la situation du commerce de la chaussure et du cuir

COMMERCE DE DETAIL.— Le commerce chez les détaillants pendant le mois de décembre semble avoir été aussi prospère qu'on s'y attendait et dans bien des cas plus prospères. Pour les grands centres, cela n'est peut-être pas aussi exact que pour les petites localités où il y a eu moins de manque d'emploi. Mais en général une grande partie du stock a été écoulé, et les marchands détaillants sont dans une meilleure position qu'ils ne l'étaient il y a quelques mois pour envisager l'avenir. Alors que quelques-uns ont différé de mettre leurs stocks sur le marché, un grand nombre ont réduit les prix à une base de remplacement et ont fini de résoudre le problème de leurs inventaires. La plupart d'entre eux sont maintenant occupés à faire leurs inventaires et il se passera quelques jours avant qu'ils soient en position de dire au juste ce qu'a été l'année qui vient de s'écouler. Dans son ensemble il semble que l'année ait été bonne et que la majorité des commerçants fera bonne figure. Si les sacrifices des derniers six mois ont été quelque peu draconiens, ils seront en grande partie contrebalancés par les conditions qui ont prévalu jusqu'au premier mai. Un bon nombre ont fait de grands préparatifs pour les ventes de janvier qui ont eu lieu pendant les deux premières semaines de l'année. Ces ventes prépareront encore au commerce et permettront des achats plus considérables des marchandises pour le présent et pour le printemps prochain, achats qui se feront cette année beaucoup plus à bonne heure, à cause de la fête de Pâques qui tombe cette année en mars. Toute la situation semble s'éclaircir et bien qu'il y ait encore quelque brouillard causé par ceux qui ne se sont pas préparés aux changements de conditions, il semble que le commerce va reprendre son cours.

LE COMMERCE DE GROS TRANQUILLE —

Les manufacturiers et les jobbers rapportent que les affaires pendant le mois dernier ont été sans intérêt. Les commerçants ont réduit leurs stocks et n'ont acheté que ce dont ils avaient un besoin absolu. Quelques maisons seulement ont acheté des marchandises générales. Il n'y a pratiquement pas eu de voyageurs sur la route et il se passera encore quelques jours avant qu'ils commencent leurs tournées. Entre temps les marchands de gros font leurs inventaires de même que les détaillants et tous se préparent à envisager la situation. Le fait que les manufactures ont été en grande partie fermées et n'ont pas fait de nouveaux stocks, montrent que les fabricants se rendent compte de l'incertitude de la situation et donne aussi une preuve qu'ils sont déterminés de ne vendre qu'à mesure qu'ils achèteront du cuir aux prix actuels. Ces prix semblent être parvenus à l'extrême limite de baisse et, à moins qu'il ne se produise d'autre baisse dans les fournitures, il n'y aura plus de réductions dans le prix des chaussures.

Pour montrer jusqu'à quel point les prix de détail avaient baissé dans quelques cas, un manufacturier a attiré l'attention sur le fait qu'il avait vu des chaussures marquées au détail à des prix qu'on ne pourrait égaler aujourd'hui dans le gros. De ce que notre représentant a pu apprendre du commerce de gros il découle qu'il n'est guère possible de réduire davantage les profits sur le coût actuel, et, à moins que quelque chose d'extraordinaire n'arrive, ce qui n'est pas probable, les marchandises vendues pendant le mois ne seront pas remplacées à des prix qui permettront de maintenir le prix actuel de détail. Le sentiment général dans le commerce semble être que, aussitôt qu'il se produira une demande générale pour les chaussures, il y aura tendance vers un marché plus fort et cela n'arrivera pas par un désir du manufacturier d'augmenter les prix, mais il y a une certitude morale, d'après les conditions existantes, qu'on ne pourra se procurer le cuir aux prix courants en quantité et en qualité nécessaire pour répondre à la demande.

SITUATION DU COMMERCE DU CUIR

Il n'y a pas eu à vrai dire de commerce de cuir depuis un mois, à l'exception de quelques petites ventes ici et là aux manufacturiers qui complétaient des commandes qu'ils avaient pour le printemps ou qui fabriquaient quelques petites quantités de marchandises générales pour être livrées immédiatement. Les manufacturiers d'ici et dans l'est du pays ont été ou fermés ou n'ont fonctionné qu'en partie. Les marchands de cuir ont senti la futilité de placer leurs marchandises sur le marché, bien que des offres tentantes aient été faites aux manufacturiers il y a une couple de semaines. Les manufacturiers de chaussures, presque unanimement, en sont venus à la conclusion qu'il est inutile d'essayer de forcer le marché des chaussures, et attendent tranquillement que le commerce de détail soit prêt à acheter. Les marchands de cuir, malgré le caractère tentant du marché aux peaux, se sont tenus à l'écart, bien qu'il se fasse des ventes par-ci par-là. Les stocks de cuir sont peu considérables pour ce temps de l'année, et bien que les tanneurs paraissent déterminés à ne pas se laisser prendre lorsque des conditions meilleures se produiront, ils ne se fient pas sur les demandes soudaines. De l'attitude de réserve que manifestent les vendeurs de toutes classes de cuir à chaussure, il est permis de juger que le commerce de cuir ne dérange pas les conditions qui, espèrent-ils, s'amélioreront dans une couple de mois. Un des tanneurs a librement exprimé l'opinion qu'avant le mois d'avril, le marché aux chaussures et au cuir sera meilleur qu'il y a un an. Il a dit que les gens deviennent plus confiants dans la stabilité des produits généraux, et qu'aussitôt que le commerce de détail se rendrait compte de cette situation, il commencerait à faire des achats de stocks. "Vous verrez le prix du cuir s'élever", telle est la prédiction qu'il a faite en souhaitant la bonne année au "Prix Courant".

REVUE DU MARCHÉ DES PEAUX DURANT 1920

L'année 1920 a été désastreuse pour le commerce des peaux. Il y a eu baisse des prix rapide et presque sans interruption, tandis que les affaires expédiées ont été de quantité négligeable. C'est lorsque l'embargo canadien sur les peaux fut mis en vigueur en juillet 1919, que les marchands canadiens commencèrent à voir les indications de la dépression qui devait se produire, et depuis cette date le commerce diminua; mais ce n'est que cette année que la baisse des prix est devenue si marquée.

Il y a un an les peaux des packers valaient 45 à 47 sous la livre et aujourd'hui elles se vendent de 12 à 13 sous la livre et ce ne sont que des prix nominaux, car il n'y a pas assez de ventes pour établir un prix de marché. Cette baisse s'est produite pendant une période de douze mois, mais on peut dire qu'il y a eu trois niveaux ou périodes d'achat — au printemps, les cotes étaient de 40 à 44 sous, au commencement de l'automne de 22 à 24 sous et les cotes actuelles 12 et 13 sous, les plus basses de l'année. Très peu de ventes ont été enregistrées pendant le cours de l'année; à l'automne il s'est fait quelques ventes aux prix de 23 et 24 sous. Chicago, bien entendu, est le centre, le baromètre du marché aux peaux, et dernièrement, à l'exception de la semaine du 30 novembre — alors qu'un million de peaux changèrent de mains — un nombre très restreint de transactions ont été enregistrées. Cette immillion de peaux changèrent de mains — un nombre très stimulant artificiel de commerce, et lorsqu'elle cessa le commerce retomba dans le marasme. Il est intéressant toutefois de noter ici les prix auxquels se sont vendus ces peaux, comparés aux cotes d'avant-guerre.

Voici ces chiffres:

	Prix de vente	Prix d'avant-guerre
Peaux fortes de boeufs . . .	21	20 à 20½
Peaux légères de boeufs . . .	20	19 à 19½
Peaux fortes de vaches . . .	18	19
Peaux légères de vaches . . .	15	19½
Peaux fortes de boeufs du Texas	16	19½
Peaux légères de boeufs du Texas	14	19
Peaux extrêmement légères du Texas	13	18¾
Boeufs du Colorado	14	19
Boeufs marqués au fer	15	19 à 19¼
Vaches marquées	13	18½ à 18¾

Ce fut une grande vente de débarras commencée par les packers et il est probable que ces peaux étaient destinées à leurs propres tanneries.

La seconde transaction de quelque importance eut lieu dans la semaine de Noël, alors qu'une vente de 90,000 à 100,000 peaux légères de vaches des packers (soustrac-

tions faites de celles de septembre et de novembre) ont été vendues à 13 sous et 100,000 peaux de vaches marquées à 19 sous, les prix indiquant les conditions actuelles du marché.

La baisse dans les prix des peaux de veaux a été même plus prononcée. Ces peaux sont cotées aujourd'hui à 12 et 14 sous, il y a très peu de ventes. Cela représente une réduction de 80 pour cent sur les prix de décembre 1919, alors que la moyenne des prix était de 65 sous. Au printemps, les peaux de veaux étaient cotées de 45 à 50 sous et les prix ont subi une baisse graduelle depuis.

Bien que les prix soient très favorables au point de vue de l'acheteur, la perspective immédiate des peaux est incertaine. Tant que l'activité dans l'industrie de la chaussure ne reprendra pas et que les tanneurs seront incapables de liquider leurs présents stocks de peaux, il est douteux qu'il puisse se faire de gros achats.

NOTES SUR LE COMMERCE DES CHAUS- SURES EN CAOUTCHOUC

Conditions du détail et du gros. — Perspective pour l'hiver. — Réduction dans les articles de tennis. — La nouvelle liste régulière probablement réduite.

Malgré le temps neigeux qu'il a fait avant et après Noël, le commerce de caoutchouc n'a pas été très actif. Le résultat est que les stocks sont plus considérables que d'habitude à cette saison de l'année. Il ne reste que deux mois pour se débarrasser de ces marchandises et les détaillants se rendent compte qu'il va leur falloir faire des efforts pour accomplir cela avant le commencement d'une autre saison. C'est une bonne chose cette année que la saison des claques n'ait pas commencé le premier janvier comme chez nos voisins. Leurs marchands ont à faire face à une situation semblable à celle qui les a harassés pour la vente des chaussures en cuir. La nouvelle liste est baissée d'environ dix pour cent dans tous les Etats-Unis et cela produit un mauvais effet sur la vente des marchandises qui ont été achetées à la dernière saison, à prix augmentés. L'impression que le prix des claques a baissé, crée une dure situation pour le marchand de détail.

Baisse d'articles de tennis.

Le premier du mois, on a annoncé une baisse de dix pour cent sur tous les articles de tennis et de sport, cette réduction devant s'appliquer sur les ventes de la saison prochaine. Ainsi, ceux qui ont commandé avant le premier décembre et qui ont droit à un escompte de cinq pour cent pour avoir commandé à bonne heure, retiennent cet avantage. La baisse dans les prix a sans doute été causée en partie par la lenteur avec laquelle les commandes ont été faites, mais elle est surtout attribuable à la

baisse des matériaux bruts. Les manufacturiers attendaient la situation qui s'est produite; ils en ont donné la preuve par le fait qu'ils ont garanti aux acheteurs, au commencement de la saison que s'il se produisait une baisse dans les prix avant le 31 mai, cette baisse serait applicable sur toutes les affaires expédiées, quand même le marchand aurait, à cette époque, disposé de ses chaussures. Les manufacturiers disent qu'ils ne sont pas anxieux d'avoir un gros commerce de cette classe de marchandises cette année. Ils disent que les trois ou quatre dernières années ont été anormales et que les demandes inaccoutumées qu'ils ont reçues ne leur ont pas permis de faire des affaires profitables sans intervenir considérablement dans le commerce régulier du caoutchouc.

Réduction probable.

Comme nous l'avons déjà dit la liste révisée des prix des commerçants américains de caoutchouc accuse une réduction d'environ dix pour cent. La baisse sur quelques articles a été de quinze pour cent, sur d'autres la baisse a été de huit, mais la moyenne est de dix. Diverses organisations ont demandé aux manufacturiers de caoutchouc de différer la baisse de quelques mois afin de leur permettre d'écouler le stock qu'ils avaient en main, mais la liste de baisse avait pratiquement été émise avant que ces démarches eussent été faites et il était trop tard pour la rescinder. Au Canada, la nouvelle saison ne commencera pas avant le premier mars. Même l'Ouest convient que c'est assez tôt pour vendre des claques pour la saison prochaine. Il est tout probable que les manufacturiers de caoutchoucs canadiens vont suivre l'exemple de leurs confrères américains et vont annoncer une réduction de dix à quinze pour cent. Il y a eu quelque discussion au sujet de l'escompte à accorder sur les premières commandes, mais cet escompte sera un des principaux facteurs dans les termes de contrat de la prochaine saison. Entre temps, les détaillants et les marchands de gros vont essayer de réduire leurs stocks de claques pour le mois de mars.

Surapprovisionnement.

Les claques sont au nombre des marchandises qui ont subi une baisse sérieuse, comme résultat de surproduction et de spéculation insensée tel que la chose s'est produite pour le sucre. Actuellement le caoutchouc brut est à un prix moindre que le coût de production. Les nombreuses plantations d'arbres à caoutchouc, qui ont été faites à la suite de la grande activité du commerce de caoutchouc en 1909 et 1910, devaient amener une surproduction de caoutchouc, à moins qu'il ne se développât une consommation égale. Les demandes occasionnées par la guerre augmentèrent la consommation, et, après la guerre, pendant les prospères années qui suivirent vint aussi l'encouragement fourni par les conditions du change. Le bon marché apparent du caoutchouc porta les manufacturiers américains à faire de grands achats jusqu'à l'année 1919. L'optimisme qui prévalait au sujet du commerce en général, joint au bas prix dans les conditions du change, por-

tèrent les Etats-Unis à importer du caoutchouc en 1919, au taux de 18,000 tonnes par mois. Les manufacturiers américains de pneus avaient même formé le projet d'augmenter leur production, en 1920, de 30 pour cent. Les producteurs et les marchands de la Grande-Bretagne furent déçus en croyant qu'il n'y aurait pas assez de caoutchouc pour la demande. La consommation des Etats-Unis fut estimée à près de 300,000 tonnes pour 1920.

En mai 1920, toutefois, il devint évident que les manufacturiers américains de pneus avaient surévalué la puissance de consommation de leurs acheteurs et avaient fabriqué trop de pneus pour le besoin du pays.

Une autorité de Londres dit qu'un niveau de prix a maintenant été atteint, lequel agira comme un agent plus puissant dans la restriction de la production que tout autre agent ou toute autre mesure spéciale que pourrait adopter l'Association des producteurs de caoutchouc. D'autre part, le bon marché du caoutchouc brut doit stimuler la consommation. Le renouveau d'activité pourrait être lent à venir, mais il se produira certainement une amélioration des conditions actuelles.

LA SITUATION DU COMMERCE DE LA CHAUSSURE AU DETAIL

Ce que les détaillants pensent des conditions présentes et futures. — Ensemble des opinions relatives aux affaires et aux prix. — Les stocks sont encore bien garnis, mais dans une bien meilleure condition qu'il y a un ou deux mois. — Des améliorations en janvier.

Il y a peu de temps un questionnaire a été envoyé à environ deux cents des principaux marchands dans le but d'obtenir une opinion générale au sujet du commerce quant au présent et à l'avenir. Voici les questions et le sommaire des réponses reçues:—

QUESTIONS POSEES.

Voici les questions qui avaient été posées dans le questionnaire:—

- (1) Les stocks de détail ont-ils été réduits suffisamment maintenant pour les laisser dans un état conservateur?
- (2) Quelle est votre politique au sujet des achats maintenant?
- (3) Quelle est votre opinion au sujet de la situation actuelle du commerce des chaussures?
- (4) Les gens semblent-ils avoir encore de l'argent à dépenser?
- (5) Y a-t-il beaucoup de sans-travail dans votre localité?
- (6) Quelles sont les marchandises qui se vendent le mieux chez vous?
- (7) Qu'attendez-vous en fait d'affaires après Noël?

(8) Est-ce que les gens de votre localité parlent beaucoup de la hausse des prix?

(9) Comment vous proposez-vous de marquer votre stock lorsque vous ferez l'inventaire?

LES REPONSES.

(1) Quant aux conditions des stocks de chaussures dans les magasins de détail, la majeure partie des réponses indiquerait que l'on croit que les stocks sont encore trop considérables, spécialement dans les petites localités. Une minorité des marchands prétendent avoir leur stock en bon état pour l'année prochaine.

(2) Presque tous les détaillants ont déclaré qu'ils n'achetaient présentement que les marchandises dont ils ont absolument besoin. Quelques-uns prétendent empiéter sur leurs besoins du printemps par une marge de 40 pour cent, et d'autres jusqu'à une marge de 70 pour cent, mais aucun n'a complété ses achats usuels de la saison.

(3) La majorité croit que le pire de la crise est passé et plusieurs sont d'opinion que les affaires reprendront en janvier spécialement si la température est froide. Plusieurs croient que les affaires en janvier ne seront mises en mouvement que par des ventes spéciales. Le commerce de Noël a été meilleur après que le gouvernement eut enlevé la taxe sur les articles de luxe, mais cette démarche du gouvernement est venue trop tard pour créer un effet très appréciable.

(4) Apparemment, il n'y a pas grande rareté d'argent, d'après les réponses reçues, mais les gens diffèrent d'acheter dans l'attente de prix plus bas. Ils semblent avoir de l'argent à dépenser pour des plaisirs et des fantaisies mais remettent l'achat des articles d'utilité.

(5) Il semble qu'il y ait comparativement peu de chômage, excepté dans les grandes villes. Le chômage n'a pas encore affecté le commerce des chaussures sérieusement, mais plusieurs correspondants croient qu'il se fera sentir au commencement de l'année.

(6) Les marchandises générales à prix modérés se sont le mieux vendues, les pantoufles, les oxfords et les claques. Les commerçants ne croient pas que le commerce de Noël ait été aussi bon que l'année dernière. Plusieurs correspondants critiquent vertement la presse quotidienne parce qu'elle aurait détourné l'esprit du public et l'aurait empêché d'acheter des chaussures maintenant.

(7) Quand à l'état du commerce après Noël, le ton général de l'opinion est plutôt décourageant. Quelques-uns pensent que lorsque les gens auront besoin de chaussures, ils viendront en acheter, mais d'autres s'attendent à ce que la lutte pour obtenir des prix moins élevés se continuera tant que les gens pourront couvrir leurs chaussures trouvées avec des claques. Ils prétendent qu'il y a une forte prévention contre tout achat aux prix actuels, spécialement en campagne, où le prix des peaux est si bien connu. Le fermier attend que les prix des chaussures aient atteint une baisse proportionnelle à celles des peaux.

(8) Quant à l'attitude générale au sujet des prix, les détaillants disent qu'il ne semble pas y avoir d'apaisement chez les acheteurs. L'un des marchands dit:

"Ils demandent des bonnes chaussures à des prix plus bas et il n'y a pratiquement pas de demande pour les chaussures de haut prix". Un autre dit: "Ils attendent tous de grosses réductions pour les chaussures du printemps". Apparemment le public n'a pas changé d'impression et il croit les chaussures trop élevées.

(9) Presque tous les marchands détaillants disent qu'ils vont marquer les marchandises de leur stock aux prix du gros. Quelques-uns disent que les diverses marchandises qu'ils ont en stock sont à des prix qu'ils ne trouveraient pas aujourd'hui au gros, et plusieurs disent qu'ils réduisent leur coût de quinze à vingt pour cent. La plupart d'entre eux sont prêts à accepter leurs pertes au mois de janvier.

Ces opinions viennent des marchands qui représentent le commerce de la chaussure dans toutes les parties du Canada. Ils ont leurs établissements dans des localités dont la population varie de mille à cinq mille âmes de sorte que ces opinions peuvent être considérées comme celles prévalant dans le commerce de la chaussure par tout le pays.

ASSISTANT A LA PRESIDENCE DE AMES HOLDEN

M. R. W. Ashcroft, directeur de la publicité pour Ames Holden McCready, Limited, a été nommé assistant du président, en vertu d'une nouvelle politique destinée à rendre plus étroite la coopération entre la production, la vente et la publicité.

M. Ashcroft apporte une expérience unique à l'exécution de ses nouvelles fonctions, ayant été pendant des années directeur de la publicité pour la United States Rubber Company, et la Canadian Consolidated Rubber Company, et le créateur des systèmes les plus efficaces pour susciter la vente, mis en opération aux Etats-Unis et au Canada ces derniers temps.

Il ne fait pas de doute que l'entrée de M. Ashcroft dans le service actif de Ames Holden McCready, Limited, correspondra à l'application de systèmes définis pour le développement phénoménal des industries de Ames Holden McCready: Cuir, Chaussure, Caoutchoucs, Feutres, Pneumatiques et Chambres à air, en 1921.

DINER ANNUEL

A la suite d'une conférence commerciale, le personnel de Hall & Hodges Limited, successeur de l'Industrial Export So. of Canada Limited, a tenu son dîner annuel au Ritz-Carlton, à Montréal, le 29 décembre dernier sous la présidence de M. G. G. Hodges.

Les discours furent caractérisés par l'esprit d'optimisme, d'expansion et de confiance dans les possibilités et les ressources du Canada. Encore qu'il y ait, pour l'instant, une dépression industrielle, les orateurs se montrèrent tous d'avis qu'elle serait comparativement de courte durée.

QUAND COMMENCERA-T-ON A ACHETER?

La question que tout le monde pose. — Peut-on y répondre de façon satisfaisante?—Peut-on faire quelque chose pour la résoudre? — Quel sera l'avenir dans le commerce des chaussures?

Ce sont les questions qui sont posées par tout le monde, depuis le tanneur au distributeur de chaussures et on pose ces questions en ce moment critique avec plus d'anxiété qu'auparavant. Une revue des conditions pourra jeter un peu de lumière sur le sujet.

Comment s'est produite la baisse?

Voici les conditions qui existaient il y a un an dans le commerce des chaussures. Le commerce avait été exceptionnellement bon pendant des mois. Les commerçants avaient fait des gros achats pour le printemps en prévision d'une forte augmentation de commerce. Les manufacturiers ne pouvaient se procurer le cuir ou la main d'oeuvre pour produire la marchandise assez rapidement pour fournir aux demandes. Les prix de gros augmentèrent continuellement et les commerçants suivirent la politique de payer les prix demandés et de passer l'augmentation aux consommateurs.

Durant le mois d'avril dernier, il se produisit un mouvement d'opposition et d'antagonisme contre l'avance constante des prix des principales marchandises, et ce mouvement était appuyé et encouragé dans des articles violents de la presse quotidienne qui tonna contre les profits exorbitants. Au bout d'un mois, le commerce commença à donner des signes, pas très apparents de faiblesse, mais suffisants pour avertir les prévoyants que la période d'une acquiescence nonchalante de la part du public allait atteindre sa limite. Les banques se mirent de la partie et commencèrent à demander à leurs clients une réduction de leurs emprunts. Cela créa chez ceux qui avaient des gros stocks une tendance à les écouler.

Ce fut une répétition du caillou roulant qui acquiert de la rapidité à mesure qu'il roule. Pendant le mois de juin, il s'est fait le plus grand nombre de ventes à sacrifice qui soit connue dans l'histoire du commerce de la chaussure pour cette période de l'année. Chacune fut prise de panique ou suivit aveuglément le courant. Le résultat fut que le public fut confirmé dans l'opinion, déjà en partie formée, qu'il avait été dévalisé ou exploité et commença à restreindre ses achats. Les ventes spéciales furent dans bien des cas futiles ou les résultats très maigres. Entre temps les commandes d'automne furent annulées et il fallut, de nécessité, en disposer par des méthodes irrégulières. Pendant toutes ces opérations, le public se convainquit de mieux en mieux que la baisse n'était pas encore terminée et que s'il attendait davantage, il aurait des chaussures aux prix d'avant-guerre.

Quand achètera-t-on?

La question qui se pose maintenant est celle-ci, le consommateur a-t-il commencé à se rendre compte que la baisse a atteint son extrême limite et les besoins de chaussures ont-ils atteint un point où on peut s'attendre à un nombre raisonnable de ventes, aux prix courants, indépendamment de l'attitude générale des prix. En premier lieu on peut assumer que, alors que la "grève" contre l'achat a perdu beaucoup de son entrain, et s'est à peu près dépensée, il y a cependant encore une disposition à s'abstenir. Cet état de choses sera encore maintenu davantage par un grand nombre de ventes spéciales qui seront faites après la prise de l'inventaire jusqu'à ce que les effets de ces ventes se soient passés, et il y aura une certaine abstention de la part de ceux qui sont parfaitement en état d'acheter et qui seront consentants d'acheter lorsqu'ils croiront que le marché est parvenu à un état de stabilité. Quant au commerce de ceux qui ont réellement besoin de chaussures il continuera d'être prudent, pour deux raisons — l'épouvantail du chômage et la tendance rationnelle de remettre les achats de chaussures et autres achats dans un effort d'atteindre le printemps sans faire de nouveaux déboursés. Le mois actuel et le mois prochain promettent d'être critiques pour les commerçants de chaussures, à moins qu'il ne survienne quelque chose qui fasse détourner l'esprit des consommateurs et des détaillants de la possibilité de prix plus bas.

Rien ne portera les gens à acheter maintenant, si ce n'est la perspective de la hausse des prix. Quiconque a voulu ouvrir les yeux a pu voir que durant les trois ou quatre derniers mois les réductions les plus draconiennes n'ont eu pour effet que de rendre la majorité des gens indifférents. Personne ne veut acheter sur un marché à la baisse. Cela ne se fait pas. Aujourd'hui les tanneurs n'achètent pas de peaux, les manufacturiers de chaussures n'achètent pas de cuir, et les commerçants vendent des échantillons parce qu'ils croient que la baisse n'est pas encore terminée. Quelque chose devra se passer dans l'esprit de l'acheteur pour lui faire voir les avantages d'acheter maintenant, avant qu'il se décide. Ce quelque chose sera l'intérêt propre. Il achètera s'il croit que cela ne le paiera pas d'attendre.

Les apparences sont que cet encouragement pourrait se produire le mois prochain. Il n'y a pas de stocks considérables soit de cuir, soit de chaussures et il est moralement certain qu'une demande accélérée établira la vieille loi sur laquelle repose la stabilité permanente. Il peut se faire que nous ne soyons pas encore rendus à ce terrain, mais nous sommes tellement près que le moindre mouvement dans l'atmosphère des affaires signifiera un mouvement d'ascension.

La voie certaine.

Le marchand de détail, et, de fait, tout distributeur de marchandises, devrait s'assurer que son stock de marchandises est réduit aux stricts besoins du jour. Il devrait garder les marchandises qu'il lui faut au prix cou-

rants du gros et devrait être prêt à suivre toute variation qui pourrait se faire sur le marché. Il devrait, entre temps, diriger toutes ses énergies vers une politique d'un constant et rapide renouvellement de stock. Gardez le stock complet et tenez-le en mouvement et soyez prêt à tout événement. Par-dessus tout, soyez optimiste avec vos pratiques, votre personnel, dans vos annonces et avec ceux qui vous vendent des marchandises.

LA SECONDE ASSEMBLEE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES DU CANADA

La seconde assemblée annuelle de l'Association des Manufacturiers de chaussures du Canada se tiendra à Toronto les 25 et 26 janvier courant. Un ou plusieurs représentants de chacune des 178 manufactures de chaussures du Canada devrait se faire un devoir d'y assister.

Les manufacturiers de chaussures et leurs amis demeurant à l'est de Montréal laisseront la gare Bonaventure par le G.T.R., le lundi 24 janvier à 11 p.m. pour arriver à Toronto à 7.30 mardi matin, et ceux qui voudraient revenir immédiatement après le banquet et la convention pourront prendre le train du G.T.R. à 11 p.m. et être de retour à Montréal, le jeudi matin.

Parmi les personnes qui se sont déjà fait inscrire comme devant assister à cette convention, notons:

DE MONTREAL

MM. Narcisse Gagnon, Wilfrid Gagnon, Joseph Daoust, John McIntyre, T. H. Rieder, W. A. Angus, T. H. Lane, Ralph Locke, W. F. Martin, Raoul Lanthier, Henri Viau, T. Gagnon, W. Hébert, C. H. Deguise, W. J. Venor, Albert Tétrault.

DE QUEBEC

M. et Mme J. E. Warrington, M. et Mme J. M. Stobo, MM. Luc Routhier, C. E. Carpentier, Laurent Blondeau.

DE ST-HYACINTHE

MM. J. A. Côté, Eugène Côté.

DE FREDERICTON

M. John D. Palmer.

D'AMHERST, N.-E.

M. C. S. Sutherland.

D'HEBRON, N.-E.

M. K. E. Crosby.

DE KITCHENER

MM. E. C. Greb, E. A. Clément, N. B. Detwiller, Fred H. Ahrens, A. A. Amburst.

DE GALT

MM. F. S. Scott, W. G. Fallen, F. R. Delafield, A. M. Stuart.

DE PETERBOROUGH

M. B. F. Ackerman.

DE ST. THOMAS

M. A. G. Metcalf.

M. W. YOUNGBLUD AU SERVICE DE LA AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

La politique progressiste adoptée par la Ames Holden McCready Limited dans la production et la mise sur le marché des pneus d'automobiles et chambres-à-air est de prendre à son service les plus fortes personnalités du commerce.

M. W. YoungBlud, dernièrement gérant des ventes de pneumatiques pour la Dominion Rubber System pour la division de Québec est la dernière acquisition faite par cette organisation entreprenante. En prenant charge de la gérance des ventes du département des pneumatiques de Ames Holden McCready, Limited, M. Youngblud ouvre un large champ d'activité à sa capacité et à sa vaste expérience que ses amis du commerce se plaisent à vanter.

Il est à penser qu'un nouvel élan sera donné à l'augmentation déjà rapide des ventes et de la popularité des "pneumatiques Ames Holden" par ce nouveau chef des ventes, qui est bienveillamment accueilli dans sa nouvelle position par nombre des anciens associés de sa fonction précédente et qui le précéderent au service du A. H. M. System.

L'INDUSTRIAL EXPORT CO. OF CANADA, LIMITED, DEVIENT LA HALL & HODGES LIMITED

L'Industrial Export Company of Canada, Limited, a changé récemment le nom de sa firme, pour faire affaires sous le nom de Hall & Hodges Limited, une organisation de vente qui aura plus de facilités d'atteindre le commerce du Canada.

Il n'y a absolument aucun autre changement dans cette institution que celui du nom de la firme, et les représentants de Hall and Hodges, Limited, sont déjà sur leurs territoires avec les lignes qui ont été populaires l'an dernier, telles que les guêtres "Esmay", pantoufles indiennes, shoebacks Palmer-McLellan, semelles Cochrane, boucles de fantaisie, etc.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE DRUMMONDVILLE

Jeudi de cette semaine, la Chambre de Commerce de Drummondville a tenu une très intéressante réunion au cours de laquelle M. Chs. Holmes, invité spécial, a fait une causerie fort goûtée sur les services que peut rendre une Chambre de commerce. M. Chs. Holmes, dont la compétence en matières commerciales, financières et publicitaires est bien connue des cercles commerciaux s'est acquitté de sa tâche avec bonheur et a fait à nos amis de Drummondville des suggestions qui ne manqueront pas de porter leurs fruits.

L'EXPORTATION DES CHAUSSURES AMERICAINES AU CANADA

Il est évident que les Etats-Unis cherchent à écouler sur notre marché le surplus de leur production de chaussures, et ce à des prix extrêmement bas, comme le prouve le tableau ci-dessous, extrait du sommaire mensuel du commerce des Etats-Unis. Il y a là un danger sérieux pour l'industrie canadienne de la chaussure et pour éviter les effets de pareille menace, il convient de prendre les mesures préventives contre cette concurrence qui, si elle se généralisait, ruinerait notre industrie de la chaussure déjà si éprouvée en ce moment.

Année 1920 (9 mois)	619,860	\$1,902,252.	\$3.07
Année 1919	876,277	2,512,412.	2.86
Année 1918	1,004,819	2,413,089.	2.41

L'Association des Manufacturiers de chaussures du Canada voudrait prévenir l'entrée de ces chaussures américaines à prix réduits, au Canada, et les chiffres ci-dessus démontrent jusqu'à quel point le "dumping" existe. Ceux qui ont des PREUVES CONCLUANTES que des chaussures sont vendues dans leur district à prix réduits par des maisons américaines, devraient avertir l'Association qui prendra les mesures nécessaires pour protéger notre industrie contre ce "dumping".

CHAUSSURES DES ETATS-UNIS EXPORTÉES AU CANADA.

1920	ENFANTS			FEMMES			HOMMES		
	Paires	Valeur	Moyenne	Paires	Valeur	Moyenne	Paires	Valeur	Moyenne
Janvier	13,435	\$14,291.	\$1.06	44,007	\$129,321.	\$2.94	14,741	\$47,772.	\$3.24
Février	6,259	7,720.	1.23	36,084	117,209.	3.25	9,485	30,507.	3.21
Mars	10,525	9,813.	.93	43,150	155,936.	3.61	9,784	31,060.	3.17
Avril	5,942	6,961.	1.17	81,528	295,822.	3.63	19,565	83,420.	4.21
Mai	49,830	19,357.	.98	86,515	242,580.	2.80	29,827	79,654.	2.67
Juin	13,208	11,803.	.89	54,192	158,221.	2.92	25,945	65,844.	2.54
Juillet	5,309	8,625.	1.62	23,430	91,517.	3.86	10,083	37,684.	3.74
Août	755	942.	1.25	16,957	82,065.	4.84	4,512	33,136.	7.34
Septembre	2,801	3,271.	1.16	27,073	108,452.	4.00	4,928	29,269.	5.94
TOTAL:	78,064	\$82,783.	\$1.06	412,926	1,381,123	\$3.36	\$128,870	\$438,346	\$3.40

RECAPITULATION

	Paires	Valeur	Moyenne
Enfants	78,064	\$ 82,783.	\$1.06
Femmes	412,926	1,381,123.	3.36
Hommes	128,870	438,346.	3.40

BRANLE-BAS GENERAL POUR LE COMBAT

Alors que plusieurs déplorent la tendance vers la baisse dans les prix de détail, il semble qu'il existe chez les plus grands marchands du continent un sentiment général de soulagement, parce que l'on s'achemine vers des conditions plus saines de commerce. "Il est bon que la baisse se soit produite maintenant; si les prix eussent continués à monter pendant une autre année, il se serait produit un krach." Cette phrase semble résumer l'opinion générale des marchands au sujet de la situation. Les pertes sont acceptées philosophiquement — par ceux qui peuvent les supporter — et les hommes d'affaires qui ont une stabilité suffisante pour traverser la crise actuelle se préparent à faire une lutte plus sérieuse que celles qu'ils ont déjà livrées. Tout homme désire un état de prospérité et aime à réaliser des profits faciles, mais le marchand rusé, progressif et ambitieux tire satisfaction de l'épreuve aussi, alors qu'il doit faire appel à toutes les ressources de son esprit et de son caractère et que le succès n'est obtenu qu'en suant sang et eau. Il est intéressant de noter ici les remarques que faisaient James Simp-

son, vice-président de la maison Marshall, Field & Co., au sujet de la situation. Dans un article qu'il a publié dans *l'Economiste*, il dit: "Lorsque le seul but poursuivi pendant la guerre était de vaincre, on ne devait donner aux affaires qu'une considération secondaire. Pendant cette période, alors que toute chose était plus ou moins bouleversée, les divers services furent en souffrance, et maintenant nous tournons nos énergies à la tâche de reprendre notre cours.

"Nous trouvons un monde nouveau, — une nouvelle race — un nouvel esprit qui remue tout. Chaque commerce progressif se prépare à l'action. La compétition sera des plus vives. Chaque once d'habileté, d'efficacité et de ressource sera mise à contribution. Ce sera la survivance des plus propres au commerce — une race de forts et d'alertes — le lambin tombera en route.

La loi immuable de l'offre et de la demande a été le facteur dominant qui a ouvert le mouvement de la baisse des prix vers un niveau plus bas. La production qui avait été réduite pendant la guerre a dû se rattraper pendant les deux ans d'intervalle depuis l'armistice et par la nature même des choses pendant cette période, les prix d'un grand nombre d'articles nécessaires à la vie ont subi une grande hausse.

Lorsque la production eut augmenté au point de suffire aux demandes, l'inévitable arriva — une baisse soudaine des prix de presque tous les articles nécessaires à la vie des hauteurs vertigineuses qu'ils avaient atteintes."

A PROPOS DE PNEUS

Au Détaillant

Tout le monde convient que le commerce des pneus est tranquille — si tranquille que beaucoup de fabriques de pneus sont ou bien fermées, ou réduites à leur minimum de production. Si cet état de choses devait se continuer, qu'advierait-il du commerce de pneus en 1921?

EXACTEMENT CECI—Jusqu'à ce que vous placiez vos commandes de printemps, les fabriques vont continuer à lambiner, sans avoir vos spécifications pour se guider dans leur fabrication. Avec un début d'hiver tel qu'il a été jusqu'ici et un printemps qu'on est en droit de supposer hâtif, des prélèvements terribles auront été faits sur les stocks actuels de pneus à la fin du printemps. Lorsque la saison active de l'été 1921 arrivera, il y a grand danger qu'on se trouve en présence d'une pénurie de pneus. Et comme conséquence, il s'en suivra une grosse perte d'affaires. Aucun manufacturier ne peut satisfaire plus qu'une certaine quantité de demandes de la dernière heure et nous vous engageons à vous protéger contre une situation comme celle qui se dessine.

Les prix des pneus aujourd'hui sont inférieurs d'au moins un-demi pour cent sur les prix d'avant-guerre. Ils ne peuvent tomber plus bas, car la forte augmentation du prix de la main d'oeuvre, sur les tarifs d'avant-guerre de même que les frais généraux beaucoup plus élevés ne le permettraient pas.

Les Pneus Partridge et la Partridge Rubber Company travaillent au mieux de vos intérêts—mais il faut que nous connaissions vos besoins à temps pour bien vous servir.

The F. E. Partridge Rubber Company, Limited

GUELPH, ONTARIO.



"Pneus Partridge — Aussi bons que leur nom"

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

Prrière d'adresser les lettres, etc., simplement comme
sult:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 21 janvier 1921

Vol. XXXIV—No 3

LE REMANIEMENT TARIFAIRE.—UNE FORTE REMARQUE DE M. FERNAND RINFRET ..

"Je tiens à vous mettre en garde contre certains poli-
ticiens qui vous demandent de grands changements dans le
tarif," disait récemment M. Rinfret en s'adressant à l'as-
semblée parlementaire. "Je crois aux changements graduels
et je suis contre les doctrinaires. Il est bon aussi, de com-
prendre, une fois pour toutes, que les intérêts du Canada
sont entre les mains des Canadiens, et que nous devrions
rejeter toutes idées comme tous avantages d'annexion ou
d'ultra-impérialisme et nous imprégner du fait que le
développement du Canada dépend de nous-mêmes et non
des autres."

Voilà certes de sages paroles qu'on ne saurait trop
recommander à la méditation de nos législateurs. Il ne fait
aucun doute que nos industries ont besoin de protection
et que vouloir renverser toutes les barrières tarifaires serait
les vouer à une mort certaine et priver ainsi nos ouvriers
de leur gagne-pain.

Nous ne voulons pas dire par là que cette protection
doive se manifester d'une manière abusive par des conces-
sions exagérément onéreuses pour le public consommateur.
Ce dernier a droit aussi d'être protégé contre les prix trop
élevés pouvant provenir de l'empêchement systématique
de l'importation au moyen de tarifs prohibitifs.

Ce qu'il faut en pareille matière, c'est une juste me-
sure; gardons-nous bien de vouloir tout bouleverser, de
vouloir tout chambarder pour complaire à telle ou telle
faction; sachons faire preuve de modération et nous mon-
trer équitables envers tous ceux qui contribuent à échafau-
der la prospérité nationale.

Nos industries non seulement sont pour nous la sour-
ce immédiate de nos approvisionnements, mais elles sont

aussi les grands pourvoyeurs du travail qui permet aux
ouvriers de gagner au Canada leur vie et celle de leurs
familles. C'est là une double raison qui doit avoir son
poids dans la discussion du remaniement tarifaire dont
s'occupe le gouvernement d'Ottawa et qui vraisemblable-
ment contribuera à écarter les mesures extrêmes et incli-
nera à une louable modération.

LES EPICIERS LICENCIES DE MONTREAL VONT DEFENDRE LEURS INTERETS A QUEBEC

Les épiciers de Montréal, licenciés pour la vente de
la bière et du vin, et réunis en association comme section
de l'Association des Marchands-Détailants du Canada, ont
envoyé cette semaine à Québec, une délégation composée de
MM. A. Sarrazin, président de la section, Alex. Dionne
et J. E. Sansregret, pour défendre devant la Législature
Provinciale les intérêts des licenciés.

Les demandes suivantes, qui ont été adoptées à une
assemblée spéciale, tenue à Montréal, au Monument Na-
tional, le 12 janvier 1921 ont été soumises au Premier
Ministre et à l'honorable trésorier de la province de Québec:

EXTRAIT DES MINUTES:

Il fut proposé par M. J. E. Sansregret, secondé par
M. J. A. Dionne:

"Que des licences pour la vente de la bière et du vin
à leur poids naturel soient accordées telles qu'on en accor-
dait avant la passation de la loi de prohibition." *Adopté
unanimentement.*

Il fut proposé par M. J. E. Poirier, secondé par M.
N. Lalonde:

"Que le nombre de licences ne soit pas augmenté et

La Meilleure
Cigarette
@ 15¢

"Le Succès du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles
rapportent
de bons profits

que les permis soient accordés dans les mêmes conditions que celles qui existent actuellement." *Adopté unanimement.*

Il fut proposé par M. P. Daoust et secondé par M. J. E. Sansregret:

"Qu'il soit permis aux licenciés pour la vente de la bière et du vin de faire leur propre importation afin de pouvoir contrôler la qualité des produits qu'ils vendent à leur clientèle." *Adopté unanimement.*

"CONSIDERANT que l'amendement à l'article 904 des Statuts refondus 1909 amendés par les lois 6-George 5 Ch. 11-Sect. 1-7 George 5—Ch. 17—Sect. 1 et 8 George 5, Ch. 23-Sect. 4, et qui se lit comme suit: "La place d'affaires, comprend les bureaux, magasins, hôtels, restaurants, maisons de logements, ateliers, boutiques ou autres dépendances qui s'y rattachent."

Il est proposé par M. Pierre Filion, secondé par M. U. Sansregret;

"Que les mots "Maisons de logements" soient retranchés de cet article de manière à conserver le principe de l'inviolabilité du domicile, et à empêcher que le fait d'être marchand ne soit pas considéré comme une tare." *Adopté unanimement.*

"CONSIDERANT que les magasins licenciés de Montréal sont tenus de fermer leurs portes à 7 heures du soir les quatre premiers jours de la semaine; sans la veille des jours de fêtes et durant les deux dernières semaines de décembre: à 9 heures le vendredi et à 11 heures le samedi,"

Il est proposé par M. J. A. Charlebois, secondé par M. J. H. Caillé;

"Que la permission soit accordée aux licenciés pour la vente de la bière et du vin de faire la livraison de la bière et du vin commandés pendant les heures légales de vente jusqu'aux heures de fermeture." *Adopté unanimement.*

AVIS DE CHANGEMENT DE NUMERO DE TELEPHONE

La *Rapid Electrotpe Co. Limited*, nous informe que depuis le 16 janvier ses numéros de téléphone ont été changés et que les appels doivent être faits dorénavant à: Plateau 3945 ou Plateau 3946.

SUR LA ROUTE

M. G. E. Brunelle, représentant de Geo. W. Peck, la maison de confection bien connue, doit se mettre en route ces jours-ci. Il continuera le mois de février à visiter la Rive Nord et la région de l'Abitibi et parcourra pendant le mois de mars le district du lac St-Jean.

NOTRE SERVICE D'INFORMATIONS

St-Célestin.

Veillez me donner l'adresse de la maison vendant le papier à couverture qui porte la marque "Ruberroid". — L. G.

Réponse.—Standard Paint Co. of Canada, Ltd., 52 Square Victoria, Montréal.

* * *

Ste Geneviève de Batiscan.

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse d'une maison où je pourrais acheter de la laine brute.

Réponse: A la maison W. T. Benson & Co. 164, rue St-Jacques, Montréal.

LES BELGES VENDENT LA VITRE EN CANADA MEILLEUR MARCHÉ QUE LEURS CONCURRENTS BRITANNIQUES

A une récente session de la Commission du Tarif vingt-cinq maisons faisant le commerce du verre à vitre en gros ont fait présenter par M. N. L. Martin, de Toronto un mémoire dénonçant la proposition récente d'un manufacturier pour l'égalisation du tarif sur le verre à vitre et la glace. Dans le cas du verre à vitre ordinaire, l'augmentation proposée portant le tarif préférentiel britannique et le tarif général de 7½ et 12½ pour cent respectivement à 20 et 30 pour cent, signifierait un pourcentage d'augmentation de 266,6 et dans d'autres lignes l'augmentation serait également très marquée.

Le représentant canadien de Pilkington, fabricant de verre de St. Helene, Angleterre, a également élevé sa protestation contre les changements proposés.

La maison Pilkington a établi il y a une huitaine d'années une usine à Thorold, Ontario, pour la fabrication du verre à vitre seulement. Son représentant fit remarquer que jusqu'à présent sa maison s'était arrangée pour exister avec les taux actuels de protection qui ne sont que de 7½ pour cent sur les produits de la Grande-Bretagne, mais qu'il serait désireux de voir porter ces droits à 15 pour cent pour le verre à vitre. Il ne désire cependant aucun changement dans le tarif sur les autres genres de verres que cette maison importe d'Angleterre.

Dans le commerce de la verrerie, les Belges, avec la grande dépréciation de leur monnaie courante, sont maintenant en mesure de vendre ici bien meilleur marché que leurs rivaux anglais et la maison Pilkington l'a appris à ses dépens.

Le ministre informa son visiteur, qui en resta fort surpris, que le changement avait été fait à la demande directe d'exportateurs britanniques et il ajouta: "J'ai pensé moi-même qu'ils ne connaissaient pas leur avantage."

LA PRODUCTION DE THE DU MONDE EST DE 25 POUR 100 AU-DESSUS DE LA CONSOMMATION

L'industrie de la production du thé passe par une période difficile, et si les conditions présentes se continuent, elles provoqueront l'abandon d'un certain nombre de jardins de thé, particulièrement de ceux qui donnent les qualités les plus communes à Ceylan et aux Indes. On estime que la production mondiale du thé est d'environ vingt-cinq pour cent au-dessus de la consommation, la production ayant augmenté et la consommation diminué. La diminution est attribuée principalement à la cessation de la demande en Russie et dans l'Europe Centrale et aussi, jusqu'à un certain point à la démobilisation de l'armée anglaise, car les soldats en service actif étaient de forts buveurs de thé.

L'augmentation de la production est due largement à la cueillette grossière, qui fut encouragée par le Gouvernement anglais tandis que le thé était sous contrôle, prenant les récoltes à un prix fixé quelle que soit la qualité. Cette habitude de cueillette continua après que le contrôle fut aboli jusqu'à la chute des prix qui fit cesser cette pratique. A ce temps, cependant, des stocks énormes de thé avaient été accumulés en Grande-Bretagne pour lesquels, il n'y avait pas de débouché et les prix tombèrent en conséquence. Une partie considérable de ces stocks importants consiste en thés vieux et éventés, détériorés au point de ne pouvoir trouver acquéreur. Il y a espoir d'une réouverture prochaine du marché russe, ce qui absorberait une grosse quantité des stocks existants, mais si cet espoir ne se réalise pas, beaucoup de jardins devront cesser la culture, ce qui aura pour effet de faire hausser les prix.

"Il n'y a jamais eu pareil déluge de thé commun sur le marché de Londres et probablement jamais aussi grande rareté de thés fins," disait M. P. C. Larkin de la Salada Tea Company, Ltd., dans une récente entrevue. "Cela provient surtout du prix énorme commandé par le thé commun jusqu'à il y a six mois. Ces prix portèrent les plus beaux jardins à faire la cueillette de la feuille grossière et à doubler ainsi leur production, malheureusement au détriment de leur produit. En augmentant la production du thé commun, ils limitèrent la production de ce qui est toujours assez rare, les thés fins. Il y a aussi le fait que la Russie est complètement en dehors du marché et le sera encore longtemps, et sa consommation n'était pas moins de cent millions de livres par an.

"Sans aucun doute, les jardins à présent font une cueillette plus fine et essayent de produire une meilleure catégorie de thé, et la production dans tous les pays sera, incontestablement beaucoup moindre l'an prochain qu'elle ne l'a été dans le passé, avec une amélioration correspondante de qualité.

"La consommation du thé au Canada, à présent, est d'environ cinq livres par tête annuellement", dit M. Lar-

kin, "mais il est difficile de dire de façon positive si elle a augmenté ou non depuis la prohibition, car les droits n'existent que depuis deux ans et avant cela, on ne saurait dire ce qu'était la consommation d'année en année. Il pouvait y avoir de grosses quantités importées une année, et considérablement moins les deux années suivantes. Lorsque les droits auront été en vigueur encore pendant deux ans, nous serons en mesure de suivre la consommation de près."

Il est intéressant de savoir que la quantité de thé importée aux Etats-Unis, où il n'y a pas de droits, s'élevait à 103,364,410 livres, en 1916-17; 151,314,932 livres, en 1917-18; 108,172,102 livres, en 1918-19; 93,274,217 livres, 1919-20.

Certaines personnes eurent tôt fait d'en conclure que la consommation augmenta énormément en 1917-18 et tomba en 1919-20. Il n'en est pas du tout ainsi, et il ne fait pas de doute qu'il y a encore aux Etats-Unis des thés qui y furent importés en 1917-18 et qui y attendent la consommation.

LE CAFE A BAISSÉ PLUS QU'AUCUNE AUTRE COMMODITE

"A une ou deux exceptions près, le café a baissé plus qu'aucune autre commodité", disait ces jours-ci, M. A. C. Israel, de A. C. Israel Co. Inc., New York. "Par exemple, le Rio numéro 7 est coté aujourd'hui à 6¼ cents la livre, contre 15 cents la livre l'an dernier. Mais, en face de ces baisses sérieuses et des prix exceptionnellement bas qui sont à trois cents de moins qu'au 1er juillet 1914, il est raisonnable de penser qu'aussitôt que la présente révision de toutes les lignes sera complétée la tendance du café sera nettement à la hausse.

Les récoltes de cette année seront normales, mais les perspectives de la prochaine récolte sont estimées être de dix à vingt pour cent moindres que celles présentes."

Le fait que les prix sur les marchés primaires sont, à présent, considérablement au-dessous de prix de 1914 ne signifie pas nécessairement que les prix au Canada seront également aussi bas. Aux Etats-Unis, il n'y a pas de droits sur le café, tandis qu'au Canada, il y a un droit de 7½ cents par livre, depuis 1916. Il y a aussi à considérer l'augmentation des taux de fret et le change. Le café, pendant les six dernières semaines a été réduit de prix au commerce de cinq à dix cents la livre. Les importateurs sont à présent d'avis que les prix ont atteint pratiquement une base stable, tandis que l'information reçue des sources primaires indique que le second semestre de la présente année verra des prix plus fermes et peut-être plus élevés.

LE RIZ DU SUD A MEILLEUR MARCHÉ

Les raffineurs de riz du sud sont d'avis que le riz (récolte aux Etats-Unis) a presque atteint son bon plus bas niveau. Le thé du sud, Blue Rose, par exemple se cote à présent à \$10.50 les 100 livres, ce qui est exactement moitié du plus haut prix coté en 1920. Les riz d'Orient ont fait montre de quelques légères réductions, mais en général, les prix se sont maintenus. On s'attend, cependant, lorsque la nouvelle récolte arrivera, soit vers le premier février, à ce que les prix soient moins chers.

“Selon toute probabilité, le riz a atteint son plus bas prix de gros, et 1921 devrait trouver un marché stable avec une augmentation de la demande”, déclarait récemment, M. Hugh M. Blain, gérant des Associations Rice Millers of America, Nouvelle-Orléans. “L'entente entre la Southern Rice Growers' Association et les minotiers de riz du sud qui détiennent pratiquement tout le riz cultivé, relativement à des prix définis, assure contre toute nouvelle réduction.

“Toutes les personnes compétentes dans la question du riz, admettent qu'avec le début de cette année les conditions du marché s'amélioreront et que le produit commencera à se vendre régulièrement. La récolte de 1920 fut la plus grosse des annales de l'industrie du riz, grâce à la bonne saison et à l'augmentation d'acréage. Pendant 1919, la consommation de riz, par tête, aux Etats-Unis, ne fut que de trois livres, encore que le prix fut élevé et que les producteurs et minotiers fissent de l'argent. Avec la popularité croissante du riz, la diminution du coût de la main d'oeuvre, de l'outillage et des provisions, et avec un changement de direction pour répondre aux conditions industrielles présentes, on pense qu'il ne sera pas nécessaire pour les cultivateurs de riz de réduire leur acréage.

“Dans le domaine du riz il n'y a pour ainsi dire pas de difficulté de main d'oeuvre. Les nègres qui allèrent dans le nord pendant la guerre pour chercher de l'emploi dans les usines de munitions et autres fabriques s'en reviennent. Avec le retour des soldats, ils ont dû abandonner leurs positions à la main d'oeuvre blanche et plus expérimentée. Cela les a convaincus que la vie de ferme est préférable et ils sont heureux de retourner aux occupations agricoles.

“L'introduction des machines agricoles les plus perfectionnées dans le domaine du riz a aussi éliminé les difficultés de main d'oeuvre. La terre est cultivée au moyen de tracteurs et la récolte se fait au moyen de moissonneuses mécaniques.

“Avec la prévention des difficultés de main d'oeuvre, avec le rajustement des conditions commerciales, avec une industrie unie, et une vaste campagne de publicité pour augmenter la consommation du riz, ceux engagés dans cette industrie s'attendent à de plus fortes affaires en 1921.”

DEUX SUPERBES BROCHURES- RECLAMES

La firme réputée Stauntons Limited, manufacturière de papiers à tapisser vient de publier deux brochures d'un luxe remarquable relatives à ses produits.

L'une d'elle contient la nomenclature explicative de chacun des modèles de papier à tapisser Stauntons avec une reproduction excellemment faite des divers dessins.

L'autre intitulée “Le livre de l'année 1920-1921”, nous représente sur papier de grand luxe les différents effets qu'on peut obtenir dans l'ameublement en employant les papiers à tapisser Stauntons. Le coloris magnifique de ces planches artistiques en fait de véritables tableaux et il faut féliciter cette manufacture progressive qui n'hésite pas à présenter ses produits dans un cadre avantageux et digne de leur qualité.

NE PAS CONFONDRE LA GOODYEAR-AKRON AVEC LA GOODYEAR-CANADA

Dans notre numéro du 14 janvier, nous donnions comme information que la “Goodyear Tire & Rubber Co., avait annoncé un gros déficit et avait décidé de suspendre le paiement du dividende trimestriel régulier sur le stock privilégié.

La Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited, nous fait observer que cet entrefilet, bien que juste, a pu créer une fausse impression chez un grand nombre de personnes car rien ne fait voir que cet article se rapporte à la maison Goodyear-Akron et non pas à la maison Goodyear Canada qui est tout à fait indépendante de la première et en dehors de son contrôle.

Nous en notons volontiers la distinction pour le bénéfice de nos lecteurs et de la prospère firme canadienne.

FEU J. A. LABONTE

M. J. A. Labonté, négociant très favorablement connu de la partie Est de Montréal, est décédé presque subitement la semaine dernière. Très entreprenant et très actif, M. Labonté s'était toujours grandement intéressé à tout mouvement commercial et avait pris une part très active aux travaux de l'Association des marchands-détaillants, au sein de laquelle sa disparition laissera un vide difficile à combler. Le commerce de détail perd en M. Labonté un de ses membres les plus réputés et les plus dévoués aux intérêts du public. Nos sympathies à la famille.

LES ENTREPRISES DE L. R. STEEL

CE QU'ELLES SONT EN REALITE

L'ouverture de la succursale de Montréal des magasins Steel, va sûrement servir de base à une campagne intensive de vente des actions de cette compagnie à la petite épargne de notre province. Nous ne pourrions en trouver de meilleure preuve que la grande annonce parue dans les grands quotidiens de Montréal dans laquelle M. Leonard R. Steel, président de cette entreprise, remercie le public canadien, sous sa signature, "pour son appui sans cesse croissant."

Comme le magasin de Montréal ouvrait le matin même que paraissait cette annonce, nous nous demandons de quoi Steel pouvait remercier le public de notre ville, qui n'avait pas encore eu l'occasion de donner "son appui" à l'entreprise!

Ce qui nous a surtout frappé dans l'annonce de la Cie L. R. Steel parue dans les journaux de samedi dernier c'est le fait que l'on s'est efforcé de convaincre le public que la Cie Steel était une formidable organisation ayant des succursales un peu partout et ailleurs.

L. R. STEEL SERVICE CORPORATION OF NEW YORK.

Tout d'abord rappelons à nos lecteurs qu'il y a cinq compagnies distinctes et différentes qui portent le nom de Steel.

La principale est la L. R. Steel Service Corporation of New York. Cette compagnie, dont le capital-actions n'est pas offert au grand public, est une organisation dont le seul but est de vendre les actions de compagnies en voie d'organisation. C'est cette compagnie qui par un procédé de bourrage de crâne que nous avons déjà décrit dans nos colonnes, forme les vendeurs qui sont stylés à visiter les petits épargnants et à leur arracher la signature qui les lie à l'achat des valeurs de la L. R. Steel Company Incorporated, et cela en une seule visite — avant que les épargnants aient le temps de consulter qui que ce soit sur les possibilités de rendement de cette affaire. La L. R. Steel Service Corporation a un contrat avec la L. R. Steel Company Incorporated, pour

la vente de ses actions au public. Les conditions de ce contrat seraient fort intéressantes à connaître, car ses méthodes de vente — forte commission aux agents, classes de bourrage de crâne, somptueux bureaux, nombreux personnel administratif — sont fort dispendieuses et si l'on ajoute à cela un profit pour la L. R. Steel Service Corporation, tous ces frais doivent consommer une grosse part de chaque dollar versé par l'épargnant, si bien que la partie du dollar qui reste pour être consacrée au commerce de détail qui sert de prétexte à la razzia des épargnes, ne doit pas être bien élevée.

Si la L. R. Steel Service Corporation veut donner une preuve que la Cie L. R. Steel Incorporated n'est pas un simple attrape-nigaud, qu'elle ouvre ses livres au public et dise combien lui rapporte la vente des actions de cette dernière compagnie et si 45c, 50c ou 75c de chaque dollar souscrit est versé entre les mains de la compagnie de magasin à filiales pour faire du véritable commerce de détail.

Un fait que nous tenons à signaler en passant c'est que les vendeurs de la L. R. Steel Service Corporation acceptaient au pair les obligations de l'Emprunt de la Victoire alors que celles-ci étaient à 93—d'où 7% de perte. Comment diable la Steel Service pouvait-elle payer d'énormes frais généraux, de grosses commissions à ses vendeurs, perdre 7% sur l'argent qu'elle recevait, réaliser un profit sur la vente, et remettre à la Steel Co. Inc. une somme égalant seulement la moitié du montant souscrit par l'épargnant?

Voilà une question à laquelle la Steel Service devrait bien répondre, afin de calmer les doutes qui s'élèvent dans l'esprit de ceux qui examinent cette affaire avec sang-froid.

LA L. R. STEEL CO. INCORPORATED.

La deuxième compagnie qui porte le nom de Steel, est la L. R. Steel Company Incorporated. C'est la Compagnie dont la *Steel Service* vend les actions au public. Cette compagnie se propose d'ouvrir des filiales pour la vente d'articles de 5c à \$1.00 dans les principaux cen-

tres des Etats-Unis et du Canada. Cette compagnie aurait à l'heure actuelle 18 magasins aux Etats-Unis et 8 au Canada.

L'exploitation de cafétérias, magasins spéciaux de bonbons, magasins de lingerie, blouses et chapeaux, et magasin de \$1.00 à \$10.00 dont parle l'annonce parue samedi dans les grands journaux, se fait-elle au bénéfice des actionnaires de la L. R. Steel Co. Incorporated, ou est-elle faite par des compagnies distinctes qui sont de simples locataires dans les locaux occupés par les magasins de 5c à \$1.00 de Steel? Les prospectus de la L. R. Steel Co. Incorporated que nous avons en mains ne le disent pas—ce point a pourtant son importance.

Quels sont les chances de succès des magasins nouveaux pour la vente d'articles de 5c à \$1.00? Dans l'état actuel des marchés, il est difficile de prévoir ce que l'avenir réserve aux gros marchands. Les conditions changent presque journellement. Evidemment les acheteurs qui ont de l'expérience, savent où trouver les occasions et lorsque les maisons qu'ils représentent ont un gros pouvoir d'achat, ils peuvent faire des achats avantageux.

Or un simple examen des stocks du magasin de Montréal de la Cie Steel prouve que les acheteurs de cette maison, soit à cause du manque de pouvoir de distribution ou de connaissance des marchés, n'ont pas fait merveille.

Il est bien vrai que les Woolworth et les Kresge ont fait fortune dans le commerce d'articles à bas prix—mais ces gens ont développé leurs commerces graduellement et aux débuts ils n'avaient, pour ainsi dire pas de concurrence. Les magasins à filiales de création récente n'ont pas eu le même succès—témoin la débâcle des *Piggly-Wiggly Stores*.

Les *Metropolitan Stores*, dont Leonard R. Steel fut autrefois le gérant, ne sont pas des plus prospères.

D'autres entreprises du genre ont d'ailleurs lamentablement échoué.

LA STEEL REALTY DEVELOPMENT CORPORATION.

La troisième compagnie qui porte le nom de Steel est la Steel Realty Development Corporation.

Si nous comprenons bien son rôle, qui n'est pas expliqué dans

aucun des imprimés qui constitue le dossier Steel dans nos bureaux, cette compagnie s'occupe de l'achat et de la location de locaux qui sont ensuite occupés par les magasins de la Compagnie L. R. Steel Incorporated.

Les vendeurs de la Steel Service Corporation donnent, on se le rappelle, des actions de la Steel Realty Development Corporation, comme boni aux acheteurs d'actions de la Cie Steel Incorporated.

Or pour que la *Steel Realty* fasse des profits sur ses actions, il lui faut les réaliser en vendant ou louant à prime les locaux sous son contrôle à la Cie Steel Incorporated.

Pourquoi la Cie Steel Incorporated ne loue-t-elle pas ou n'achète-t-elle pas les locaux qu'elle veut occuper, plutôt que de payer une prime à la *Steel Realty*?

Il y a là un gros point d'interrogation.

Puisque les profits que fait la Steel Realty sont réalisés sur le dos de la Steel Incorporated, le détenteur d'actions (données en boni) de la Steel Realty, ne retirera de cette compagnie qu'une partie des profits qu'il retirerait si la Steel Realty n'existait pas et que la Steel Incorporated négociait ses propres transactions immobilières sans payer des profits à des intermédiaires plutôt inutiles dans les circonstances.

L. R. STEEL COMPANY LIMITED

La quatrième compagnie qui porte le nom de Steel est la L. R. Steel Company Limited.

Cette compagnie n'a été organisée que dans le but de permettre à la Cie L. R. Steel Incorporated de faire affaires au Canada.

Le capital-actions de cette compagnie est entièrement absorbé par la L. R. Steel Incorporated et pas un seul sou de ses actions n'est offert au public.

Ce que nos gens achètent ce sont les actions de la L. R. Steel Company Incorporated, dont le siège est à Buffalo, New York.

L. R. STEEL SERVICE CORPORATION LIMITED OF CANADA.

La cinquième compagnie qui porte le nom de Steel est la L. R. Steel Service Corporation Limited

Banque d'Hochelega

Quarante-Sixième Rapport Annuel

Messieurs,

Vos Directeurs ont l'honneur de vous soumettre leur rapport sur les opérations de la Banque pour l'exercice clôturé le 30 novembre 1920.

COMPTE DE PROFITS ET PERTES 30 NOVEMBRE 1920.

CREDIT

Balance au crédit du compte de Profits et Pertes, au 29 novembre 1919	\$	76,064.56	
Profits de l'année finissant le 30 novembre 1920, escompte, et réserves, pour créances douteuses déduction faite des frais d'administration, intérêts sur dépôts, intérêts perçus d'avance sur et mauvaises		649,739.92	\$725,804.48

DEBIT

Dividende No. 116, payé le 1er mars 1920 \$100,000.00			
Dividende No. 117, payé le 1er juin 1920 100,000.00			
Dividende No. 118, payé le 1er septembre 1920	100,000.00		
Dividende No. 119, payable le 1er décembre 1920	100,000.00		
		\$400,000.00	
Montant porté au fonds de pension des employés		20,000.00	
Réserve pour la taxe fédérale.....		50,000.00	
Réserve sur les immeubles de la Banque.....		60,000.00	
Souscriptions à des oeuvres charitables et patriotiques		12,000.00	
Montant porté au "Fonds de Réserve de la Banque"		100,000.00	
Balance au crédit du compte de Profits et Pertes, au 30 novembre 1920.....		83,804.48	\$725,804.48

A. COURTOIS,
Comptable en chef.

J. A. VAILLANCOURT, Président,
BEAUDRY-LEMAN, Gérant Général.

BILAN

30 novembre 1920.

PASSIF

Billets de la Banque en circulation.....	\$	7,166,864.00	
Balance due au Gouvernement canadien.....		3,421,560.00	
Dépôts ne portant pas intérêt.....		10,387,347.95	
Dépôts portant intérêt (y compris l'intérêt accru jusqu'à la date de l'état).....		45,888,893.50	
Balances dues aux banques et aux correspondants de la banque dans le Royaume-Uni et dans les pays étrangers		490,681.44	
Balances dues à d'autres Banques au Canada.....		1,228.48	
Acceptations sur lettres de crédit.....		148,877.37	\$87,505,480.74
Capital versé	4,000,000.00		
Fonds de Réserve	4,000,000.00		
Dividendes déclarés et non payés.....	4,635.59		
Dividende payable le 1er décembre, 1920.....	100,000.00		
Balance du compte Profits et Pertes.....	83,804.48		
			\$ 8,188,440.07

\$75,692,920.81

ACTIF

Or et autres espèces monnayées.....	\$	486,242.80	
Billets du Dominion.....		5,863,852.00	
			\$ 6,350,094.80
Dépôts aux Réserves Centrales d'Or.....		3,300,000.00	
Billets des autres Banques.....		1,108,875.70	
Chèques sur d'autres Banques.....		4,417,923.11	
Balances dues par d'autres Banques au Canada...		225,775.92	
Balances dues par des Banques et des correspondants étrangers		955,128.79	
Dépôt entre les mains du Ministre des Finances en garantie de la circulation.....		200,000.00	
			\$16,557,798.32
Valeurs des Gouvernements fédéral et provinciaux du Canada (ne dépassant pas la valeur marchande)	\$	2,231,022.63	
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques britanniques, étrangères et coloniales autres que les valeurs publiques canadiennes..		6,010,772.91	
Obligations de chemins de fer et autres obligations et actions (ne dépassant pas la valeur marchande)		124,914.16	
			\$ 8,266,709.70
Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations et actions.....			4,390,767.19
			\$29,315,275.21

Prêts aux Corporations municipales, paroissiales et scolaires	2,403,228.49
Autres prêts courants et escomptes au Canada (déduction faite des intérêts non courus).....	40,503,753.20
(Réances en souffrance (déduction faite des pertes prévues)	56,934.98
Propriétés autres que les immeubles de la Banque Hypothèques sur des immeubles vendus par la Banque	296,348.46
Immeubles et mobiliers de la Banque au prix coûtant, déduction faite des amortissements.....	167,648.50
Engagements pris par clients en vertu de lettres de crédit	2,726,845.33
Autre actif non compris dans les articles qui précèdent	148,877.37
	75,009.27
	<u>\$75,693,920.81</u>

A. COURTOIS,
Comptable en chef.

BEAUDRY-LEMAN, Gérant Général.
J. A. VAILLANCOURT, Président.

CERTIFICAT DES VERIFICATEURS.

Nous avons l'honneur de faire rapport aux Actionnaires de la Banque, que, conformément à la Section "56" de la Loi des Banques, nous avons vérifié la caisse et les valeurs de la banque, à son bureau principal, le 30 novembre 1920, et à une autre date durant l'année, et nous avons constaté qu'elles concordent avec les entrées aux livres s'y rapportant.

Nous avons aussi fait, dans le cours de l'année, l'examen des livres et des comptes, et contrôlé et vérifié les caisses et les valeurs de quelques-unes des principales succursales.

Nous avons examiné les livres et les comptes du bureau-chef et comparé le bilan ci-dessus avec les livres ainsi qu'avec les rapports certifiés des succursales et, dans notre opinion et au meilleur de notre connaissance, le bilan est rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact de l'état des affaires de la banque, suivant les renseignements et les explications qui nous ont été donnés, et tel qu'indiqué à ces livres.

Tous les renseignements et les explications que nous avons demandés nous ont été fournis, et à notre avis, les transactions effectuées par la Banque, dont nous avons eu connaissance, étaient dans les limites de ses pouvoirs.

Montréal, 15 décembre 1920.

S. ROGER MITCHELL,

de la Société Marwick, Mitchell & Company.

GEO. GONTHIER, L.I.C.,

de la Société Gonthier & Midgley,
Vérificateurs.

Canada, qui n'est qu'une filiale de la L. R. Steel Service Corporation of New York. C'est une simple maison de courtage vendant au public les valeurs (?) de la L. R. Steel Co. Incorporated.

ANNONCE DE L. R. STEEL DANS LES JOURNAUX.

On comprend qu'avec cinq compagnies distinctes ayant chacune un personnel et sa série de bureaux ou succursales, on peut élaborer une liste merveilleuse et donner l'impression que la L. R. Steel Incorporated, la seule compagnie qui, somme toute intéresse les acheteurs d'actions qui visitent les vendeurs de Steel, possède une organisation formidable et est déjà une très grande affaire.

Prenons la première série d'adresses qui paraît dans l'annonce du samedi dernier—celles des filiales de la L. R. Steel Co. Limited.

Il faut d'abord en effacer les noms des magasins qui ne sont pas encore ouverts. Il ne reste donc que les magasins décrits dans l'annonce comme étant "en activité".

Vous trouverez l'adresse d'un même magasin répété sous deux ou trois titres différents—sous "magasins de 5c à \$1.00", sous "cafétérias", sous "magasins de lingerie, blouses et chapeaux".

Ceci donnera l'impression aux gens auxquels on voudra vendre des actions que la Cie Steel possède trois établissements distincts et séparés, quand en réalité, le caféteria, le magasin de 5c à \$1.00 et le magasin de blouses, chapeaux, etc., occupent un même local.

La même remarque s'applique à la liste des magasins américains de la Cie Steel.

La seconde série d'adresses est celle qui comprend les bureaux de

la L. R. Steel Service Corporation Limited of Canada, et la L. R. Steel Service Corporation of New York.

Ces bureaux sont de simples centres pour la vente de valeurs de la L. R. Steel Company, Incorporated. Leur nombre ne signifie rien d'autre chose sauf que l'on fait des frais considérables pour vendre les actions de la Steel Co. Inc. au public.

La troisième série d'adresses nous apprend que la Steel Service Corporation est également l'agent financier de la Charles Weeghman Corporation dont le siège social est dans le même édifice et au même étage que la Steel Service Corporation à Buffalo.

Qu'est-ce que cette Corporation nouvelle? Nous l'ignorons, mais qu'elle ait ou n'ait pas de succursales dans toutes les villes dont la liste est publiée au bas de l'annonce, cela n'affecte en rien la valeur des actions de la L. R. Steel Co. Incorporated.

Ce que nous tenons à bien faire comprendre à nos lecteurs, c'est qu'ils ne doivent pas perdre de vue qu'on leur vend uniquement des actions de la L. R. Steel Company Incorporated, compagnie américaine ayant son siège à Buffalo, New York et qui exploite actuellement 8 magasins au Canada et une vingtaine aux États-Unis, surtout dans des petits centres industriels.

LA PRESSE ET LES VALEURS DE STEEL.

Tous les journaux financiers du pays ont été unanimes à mettre le public en garde contre l'achat de ces valeurs qui sont absolument spéculatives.

Tour à tour le *Financial Post*, le *Monetary Times*, le *Financial Times* et l'*Economiste Canadien*, ont mis le public en garde contre l'achat de ces valeurs, sauf à titre de spéculation pure et simple.

Dans la presse à nouvelle, le journal *La Presse*, de Montréal; *Saturday Night* de Toronto et *Le Franc-Parler* de Québec ont affirmé que les valeurs de Steel étaient hautement spéculatives.

Si après tous ces avertissements les gens continuent à consacrer leurs épargnes à l'achat des actions de la L. R. Steel Co. Inc., et que l'affaire ne réussisse pas, ils ne pourront sûrement pas dire qu'ils n'ont pas été suffisamment avertis.

Les Tribunaux

JUGEMENTS, COUR SUPERIEURE

Peter Daunals vs Canada Cement Co. Ltd., Montréal, \$200.
 Dame Vve Adeline St-Germain vs Aimé Labine, Montréal.
 Alex. McKay Boiler Works vs Baines Limited, Montréal, \$1183.
 Delle Amanda Duquette vs Crédit Stadacona Limitée, Montréal, \$434.
 H. I. Elliasoph vs Louis Geoffré, Arthur Geoffré, Montréal, \$124.
 Odilon Bergeron vs Marine Marchande du Gouvernement Canadien, Limitée, Montréal, \$864.
 J. B. Worth & Co. vs Wm. C. Christmas, Montréal, \$300.
 Automobile Exchange of Canada Ltd vs J. H. Drouin, Montréal, \$188.
 George Baetan vs Can. Car & Foundry Co. Ltd, Montréal, \$185.
 Dame Lauréa Nadeau vs Ulric Jérôme, Montréal, \$185.
 Joseph Larchevêque vs Dame Vve Jessie McCallum, Montréal.
 Peterborough Cereal Co. Ltd vs Joseph Renny Beaudet, Montréal, \$1350.
 Gonzague Savard vs C. Ifferman alias Chas. Miller, Sigmund Serler, Montréal, \$150.
 Dorilla Demers vs Wilfrid L. Lajoie, Montréal, \$109.
 Crédit Montréalais Ltée vs J. B. D. Légaré & Cie, Montréal, \$2500.
 L. Dion vs J. Mogolin, Montréal.
 Germaine Montpetit vs A. Girouard & Cie, Anatole Girouard, Montréal, \$100.
 Peterborough Cereal Co. Ltd vs Payette & Frère, Montréal, \$275.
 Eugène Honoré Godin, C.R., vs Peter John Donohue, Westmount, \$196.
 Canada Produce Co. vs J. A. Denys, Montréal, \$178.
 A. Larin vs G. Dupont, Montréal.
 V. Romanuk vs A. Slabotsky, Montréal.
 Crédit Montréalais Ltée vs J. B. D. Légaré & Cie, Montréal, \$500.
 Dame Rebecca Gougeon-Majeau vs David Majeau, Montréal.
 Wm. J. Thompson vs Wm. E. Holden, Montréal, \$682.
 Alfred Lafitte vs Dame Rosa Beano-vici et al, Montréal, \$167.
 Dame Cephise Plamondon vs E. N. Enfield, Montréal, \$125.
 J. W. Ross vs Edmond Tremblay, Montréal.
 Eastern Trust Co. vs W. H. Howard, Montréal.
 Elie Lemire, N.P., vs J. Wilf. Michaud, Montréal, \$885.
 A. S. Cohen vs La Mense Mfg Co., Montréal, \$395.
 Paul E. Bergeron vs William alias Dilhani Marsters, Montréal, \$150.
 J. A. Lafrance vs Le Placement National, Montréal, \$387.
 Cie Pub. La Patrie vs J. A. Labrecque, Montréal, \$127.
 P. A. A. Dufresne & Cie Ltée vs A. Deslongschamps, Markanitz-Abitibi, \$1237.
 McLennan Lumber Ltd vs Ives Modern Bedstead Co., Ltd, Montréal, \$151.
 S. B. Townsend Ltd vs Lipton Hotel Co. Ltd, Montréal.
 Dame Albina Fortier, Frappier vs Adé-lard Frappier, Montréal.

Antoine Routhier et al, ès-qual, vs Wilfrid Bigras, Montréal.
 Médéric Lacombe vs J. H. Becker, Michael T. Stein, Montréal, \$360.
 J. A. E. Dion vs Dame Laurette Valières-Hurteau, Montréal, \$126.
 Joseph O. Lacroix vs Eugène Lamontagne, Pont-Viau.
 Lincoln Elec. Co. of C. Ltd vs Electric Welding Co., Montréal, \$1500.
 W. David vs G. A. Moreau, Montréal.
 Emile Gadbois vs J. F. R. Leduc, Montréal.
 Parsons Co. Ltd vs S. Katz, Dehlia Hat Mfg. Ltd, Montréal, \$149.
 Sun Trust Co. Ltd vs Dame Lucie Gauthier, \$144.
 Dame Rose Delima Baron-Caty vs Paul Caty., St-Vincent de Paul.
 George Thompson vs J. Grundy, Hemmingford, \$500.
 John T. Hanna et al vs Michael Scanzano, Montréal, \$150.
 Jack Brassloff vs Max Cohen, Montréal, \$675.
 Automobile Exchange of Canada Limited vs J. A. Viau, Montréal, \$300.
 Wilfrid Demontigny vs Arthur L. Eastcott, Montréal.
 Quintal & Lynch Limitée vs Peladeau Duclos & Cie, Montréal, \$397.
 Ernest Provencher vs R. A. Giguère, Montréal, \$312.
 John W. Ross vs Napoléon Mandeville, Montréal, \$335.
 Prudential Trust Co. Ltd vs Alfred Simpson, Montréal, \$180.
 A. G. Pigeon vs Cour des Sessions et al, Montréal.
 A. Hinton vs Cour des Sessions et al, Montréal.
 J. Murray vs Cour des Sessions et al, Montréal.
 J. Christin & Co. Ltée vs Le Stadium, Montréal.
 Edmond Bernard vs Gold-Glove Works Montréal.
 Dame Exeline Chartrand-Desormiers vs Dame Alma Boucher-Charland, Montréal.
 Dame Mathilda Pearson-Frawley vs Dame Olionne Robitaille-Loranger, Trois-Rivières, Octave Valeda A. Emond, et al., m.e.c., Montréal.
 Succession Hon. Jos Octave Villeneuve vs James Henry Hague, Montréal, \$192.
 Benj. G. Bourgeois, M.D., vs Albert Bouche, Montréal, \$150.
 Généreux Motor Co. Ltd vs Thomas Burdett, Montréal, \$315.
 Franke, Levasseur Co. Ltd vs A. Chambers, Huntingdon, \$200.
 S. Rosenthal vs H. Smith, Montréal, \$142.
 Eugène Bérard vs Bremner Morris & Co. Ltd, Montréal, \$474.
 Thomas Williamson vs Wm. Wallace Reid, Montréal, \$175.
 Can. Consol. Felt Co. Ltd vs J. Jacob alias Jakne, Montréal, \$347.
 E. Rivet & Cie vs Contant Monette & Pion, Montréal, \$1934.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. W. Jacobs Ltd vs Chas. Edwards, Montréal, \$1040.
 N. G. Valliquette Ltd vs J. N. Brouillard, Montréal, \$141.
 Eugène Patenaude vs Cadillac Motors Ltd, Montréal.
 Patenaude, Carignan & Cie Ltée vs J. L. Rainville, Montréal, \$118.

J. B. M. Simard vs D. Péloquin, L. J. Furois, T.S., Montréal.
 Odessa Jarry vs Aléas Forcier, Joseph Parent, Montréal, Dame Vve Her. Forcier, T.S., St-François du Lac.
 Kaufman Rubber Ltd vs Thomas Lepage, Montréal.
 Can. China Clay Co. Ltd vs Northern Iron & Equipment Co., Montréal, \$677.
 Victor Varin vs Lucien J. Houde, Montréal, \$132.
 East-End Jobbing Store vs Allies Jobbing Store, Montréal, \$75.
 Wm. Linton Parrish et al vs Ernest A. Schmidt et al, Montréal, \$1409.
 Lamothe, Gadbois & Nantel vs Louis de B. Corriveau, Montréal, \$393.
 John Elsdale Molson, M.D. vs John J. Tolland, Montréal, \$320.
 L. A. Leonard vs Antonio Dignard, Joséphine Lepage-Dignard, Joseph Marceau, Montréal, \$103

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. A. Létourneau vs A. Maillet, \$31.
 S. Victor vs Metropolitan Cafeteria & Buffet, \$50.
 J. Morris vs Jos. Mills, \$60.
 J. H. Petit vs Jos Carle, \$40.
 M. Debrofsky vs John Jones, \$11.
 G. Laforest vs Natern Waxman, \$21.
 N. Ouellette vs Amable Robert, jr., Longueuil, \$22.
 Progress Band Cap Company vs Mendelsohn Bros., St. John, \$72.
 J. M. Orkin Company, Limited, vs Mde E. Dionne, St-Hubert, \$66.
 Empire Oil Company vs Simeon Bélanger, St-Eléuthère, \$12.
 A. G. Bain vs W. B. Nelson, \$96.
 C. W. Lindsay Limited vs D. C. Page, \$43.
 L. Venne vs Ph. Fafard, \$28.
 G. Dubois vs Carlo Fumagalli, \$52.
 E. Mitschki vs P. J. Brennan, \$35.
 H. Cohen et al vs Harry Herman, \$27.
 L. Desrochers vs Z. Tousignant, \$46.
 Montreal Public Service Corporation vs Wm. Fowler, St-Lambert, \$25.
 P. Charlebois vs Victor Labonté, Verdun, \$50.
 T. L. Muir vs Harold Hutcheson, \$25.
 G. H. Boursier vs Jos Délisle, St-Lambert, \$44.
 J. D. Langelier Limitée vs Léon Pépin, Ste-Marguerite, \$30.
 Beveridge Paper Company Ltd vs J. T. Gaudet, \$27.
 Cleman Brothers vs M. Reynolds, \$44.
 H. Paquin vs Jos Vincent, \$22.
 H. Paquin vs Israel Desjardins, \$27.
 H. Paquin vs Geo. Contant, \$36.
 A. Michaud vs Jos Vallée, \$70.
 J. A. Truel & Company vs Maison Grave Limitée, \$27.

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 en dernier lieu.

Goodwin's Limited vs Alb. Pelletier, 5718 rue Sherbrooke Ouest, 22 janvier, à 2 P.M. — E. Aumais.
 A. Goyette vs P. J. Champagne, 173 rue Stadacona, 25 janvier, à 10 A.M. — Aug. Vaseon.
 Jos. Perlman & Bros., vs Mme Harry Ross, 605 Boulevard St-Laurent, 24 janvier à 10 A.M. — J. E. Coutu,

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 19 janvier 1921.

Le cours du porc vivant avait augmenté à la fin de la semaine dernière, mais les plus gros arrivages de cette semaine ont ramené le cours à son chiffre précédent. Les packers déclarent qu'on peut s'attendre à un prix plus bas pour le porc vivant dans un avenir rapproché, ce qui aura une répercussion sur tout le marché du porc. En attendant les prix restent sans changement. Les affaires sont tranquilles pour le saindoux et le shortening. Le saindoux pur vaut \$4.60 le seau de 20 lbs et le saindoux composé \$3.30 le seau de 20 lbs. Le beurre et le fromage montrent plus de fermeté cette semaine avec de moins gros approvisionnements de beurre en main et une plus forte demande pour l'exportation. Le marché des oeufs est moins soutenu par suite de l'augmentation de la production et des meilleurs arrivages sur le marché. Les prix des poulets sont également moins fermes. Sur le marché d'alimentation il y a de nombreuses réductions de prix comme suite d'une campagne de baisse faite par un certain nombre de marchands de gros locaux. Ceci a occasionné des cours beaucoup plus bas sur presque toutes les lignes de fruits en conserve, sur quelques légumes et sur les qualités inférieures de saumon en boîte. Il y a aussi des réductions sur les pruneaux et sur certains raisins. Bien que les raffineries soient encore une fois d'accord sur les prix standard, quelques négociants de gros font des réductions. La mélasse baisse également par suite de la campagne de diminution des prix. Le marché des noix est calme, avec cours un peu plus bas pour les amandes écalées. Le papier d'emballage a diminué. Par contre le savon de buanderie est en hausse de 25 cents et vaut \$8.25 la caisse. L'amidon a baissé de 1/2 cent. Le marché du thé est toujours très faible avec bien peu de ventes. La farine a été réduite de 20 cents par baril à la fin de la semaine dernière, mais le marché du blé s'est affermi cette semaine et par suite la tendance est plus soutenue pour la farine. Le marché des fruits et légumes est de variété limitée, mais les affaires sont actives et les prix fermes. La réduction des prix qui a commencé au début de cette semaine est un effort de la part de quelques négociants de gros pour stimuler les affaires et on ne saurait dire combien de temps vont durer ces réductions car dans la plupart des cas elles ne sont pas motivées par des réductions sur les marchés d'origine.

LE PORC EN BAISSÉ

Viandes fraîches — Le prix du porc vivant a diminué cette semaine de 50 à 75 cents par 100 livres. Par suite le porc abattu a subi une diminution correspondante variant de \$1.00 à \$1.50. Par contre les longes de boeuf ont augmenté d'une cent par livre.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 18 janvier 1921.

Porcs vivants 17.50 17.75

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,
choisi 24.50 25.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimé) 0.38
Longes (trimées) 0.37
Longes (non trimées) 0.35
Epaules (trimées) 0.28
Saucisse de porc (pure) 0.24
Saucisse de Boeuf 0.13

(Steers et Heifers):

Boeuf frais—

Quartiers derrière	0.25	0.27
Quartiers devant	0.15	0.16
Longes	0.32	0.34
Côtes	0.22	0.24
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.19	0.21

(Vaches)—

Quartier derrière	0.23	0.24
Quartiers devant	0.13	0.14
Longes	0.28	0.30
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.12
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.17	0.28
Agneaux 85-50 lbs (am- tiers), la lb	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.14	0.17

PAS DE CHANGEMENT POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Aucun changement à signaler cette semaine sur le marché des viandes cuites dont les prix se maintiennent aux cours précédents.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 18 janvier 1921.

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb	0.26 1/2
Jambon et langue, la lb	0.42
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.60
Jambons cuits	0.55
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (doux)	0.80
Boudin, la lb	0.12
Mince meat, la lb	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb	0.14 0.24

MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARIL

Viandes en baril—Les cours des viandes en baril n'ont subi aucune modification cette semaine et restent les mêmes que la semaine passée.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 18 janvier 1921.

Porc en baril—
Canadian short cut (bri)
morceaux de 26-35 54.00
Dos clear fat (bri) mor-
ceaux de 40-50 50.00

Porc heavy mess (brl)	45.00
Boeuf plate.	26.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois.	48.00
Lard gras, épaule.	49.00

LE JAMBON SE MAINTIENT FERME

Viandes fumées — Le marché des viandes fumées est ferme cette semaine et on ne signale aucun changement dans les cours qui restent soutenus.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 18 janvier 1921.

Jambons—Premium:

8-10 livres	0.40	0.42
-----------------------	------	------

Medium, fumé, la livre:

8-10 livres	0.39
12-15 livres	0.38
14-20 livres	0.38
20-25 livres	0.32
25-35 livres	0.32
Plus de 35 livres	0.29

Bacon—

Déjeuner	0.43	0.54
Cottage roulé	0.36	
Jambons Picnic	0.29	

LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Le shortening se maintient sans changement aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 18 janvier 1921.

Shortening "Cotosuet"

Tierces, 400 lbs, la lb	0.17
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.17½
Seaux, 20 lbs la lb	0.18
Morceaux, 1 lb., la lb	0.19½

LE SAINDOUX SE MAINTIENT

Saindoux — Le saindoux se maintient aux cours précédents et il n'y a aucun changement à signaler cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 18 janvier 1921.

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.23
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.23
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.24
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.27

PAS DE CHANGEMENT POUR LE FROMAGE

Fromage — Le fromage reste ferme aux prix précédemment cotés.

Double, la lb.	0.27
Triple, la lb	0.28
Stilton, la lb	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.32
Doux Québec.	0.27

LE BEURRE EST SOUTENU

Beurre — Le marché du beurre est soutenu et il n'y a aucun changement à signaler dans les prix cette semaine.

Beurre crèmerie No 1	0.55
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.56
Beurre crèmerie No 2	0.54
Laiterie	0.46

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Aucun changement à signaler cette semaine pour la margarine dont les prix n'ont pas varié.

En moules, suivant la qualité, la lb	0.35	
En tinettes, suivant la qualité, la lb	0.30	0.32

MARCHÉ FERME POUR LES OEUFS

Oeufs — Le marché des oeufs est ferme et se maintient aux cours précédemment cotés.

Frais pondus	0.85
Entrepôt choisis.	0.75
Entrepôt No 1.	0.70

LA VOLAILLE SANS CHANGEMENT

Volaille — Pas de changement à signaler cette semaine pour la volaille dont les cours n'ont pas varié.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 18 janvier 1921.

Poule.	0.32	0.38
Poulet.	0.35	0.40
Dindes.	0.58	
Dindons.	0.60	
Oies.	0.38	
Canards domestiques	0.42	
Canards du lac Brôme.	0.45	

MARCHÉ CALME POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson continue à être calme et on ne signale aucun changement dans les prix cette semaine.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 18 janvier 1921.

Poisson frais

Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes.	0.40	
Homards vivants	0.60	
Poisson blanc.	0.25	
Flétan.	0.30	
Brochet	0.16	
Carpe	0.20	
Perchaude	0.15	
Doré.	0.24	
Traite	0.22	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, Xla 1b.	0.13
Filets	0.18
Bloaters, la boîte 50	3.00
Kippers, la boîte 50.	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.07	0.07½
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches.	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge.	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

Morue—

Morue, grosse, brl, 200 lbs	16.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs	13.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00	
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	12.00	
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00	
Harengs Labrador No 1, ½ brls	6.50	
Saumon Labrador No 1 tierces	37.00	
Maquereau No 1. brls.	25.00	
Saumon Labrador No 1 brls.	26.00	
Traite de mer	21.00	

LA FARINE EST STABLE

Farine — Aucun changement cette semaine sur la farine qui se maintient aux cours précédents.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	10.40

En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.60
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.40
Farine de blé d'hiver (baril).	
2 sacs jute	9.70
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex etnrepôts	10.90

LEGERE BAISSÉ DU FOIN

Foin et grains — Le foin a diminué d'environ \$1.00 cette semaine. Par contre l'avoine a augmenté d'une cent d'une façon générale pour toutes les qualités.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 18 janvier 1921.

Foin, paille, grain (prix du gros paquet de charu):

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.
Bon, No 2	29.00
Bon, No 3	30.00
Paille	14.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	0.75
No 3 C.W.	0.71
Extra Feed	0.71
No 1 Feed	0.57
No 2 Feed	0.64 1/2 0.66

Orge:

No 2 C.W.	1.25
No 4 C.W.	1.10
Feed	1.00
Blé-d'Inde No 2 jaune (Fonds américains)	0.92
Blé-d'Inde No 3 jaune (Fonds américains)	0.96

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

LE SUCRE SANS CHANGEMENT

Sucre—Le sucre se maintient ferme sans changement dans les prix cotés la semaine dernière.

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.00
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glacé, barils et autres en proportion.	10.70
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 ou	10.00
Jaune No 2	10.00
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs	11.20

En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.30
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

LEGERE BAISSÉ DU SIROP DE BLE D'INDE

Mélasse — Le marché est calme pour la mélasse et on signale une baisse d'environ 1/2 cent sur les différentes qualités de sirop de blé d'Inde.

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 18 janvier 1921.

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils environ 700 livres	0.07 1/2
1/2 barils	0.07 1/2
1/4 barils	0.08 1/2
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.30
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.95
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz. la caisse	5.85
2 galls, seau 25 lbs., chaque	2.45
3 galls, seau 38 1/2 lbs. chaque	3.65
5 galls, seau 65 lbs., chaque	5.90

Sirop de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.90
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse.	6.25

LASSIES:—

Barils	0.08 1/2
1/2 barils	0.08 1/2
1/4 barils	0.09 1/2

Sirop de canne (Crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
1/2 barils, les 100 livres.	12.50

Mélasse des Barbades:—

Prix pour l'île de Montréal.	
Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45
Mélasse Fancy	1.05 1.15

MARCHE SOUTENU POUR LES ENGRAIS

Engrais—Le marché des engrais est soutenu cette semaine et il n'y a aucun changement à signaler dans les prix.

Son, wagons mélangés	40.25
Short, wagons mélangés	40.25
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	3.00

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal	56.00
f.o.b. Fort William	51.00

LES LEGUMES SONT FERMES

Légumes — Les légumes sont fermes et maintiennent leurs prix tels que cotés la semaine dernière.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 18 janvier 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril		1.50
Carottes (sac)		1.00
Ail, lb		0.30
Laitue, Canada, doz.		2.00
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs		1.75
Oignons espagnols, caisse		5.50
Persil (canadien)		1.00
Panais, sac		1.50
Pommés de terre Montréal, sac de 80 lbs		1.75
Pommes de terre sucrées, manne		3.50
Navets, (Québec) sac		1.25
Navets (Montréal)		0.75
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.		1.25
Atacas		23.00

LE MARCHE DU CAFE ET FERME

Café — Le marché du café est ferme cette semaine et on signale même une légère hausse de 2 cents par livre sur le Bogota.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 18 janvier 1921.

Café—	La livre
Rio	0.27 0.31
Mexique	0.42 0.46
Jamaïque	0.29 0.34
Bogota	0.38 0.42
Mocha	0.50 0.52
Mocha (genre)	0.48 0.50
Santos, Bourbon.	0.35 0.40
Santos No 1	0.29 0.32
Santos No 2	0.26 0.28

MARCHE SOUTENU POUR LE THE

Thé — Le marché continue à être soutenu pour le thé. Les différentes qualités de Pekeo ont même subi une augmentation variant de 2 à 4 cents.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 18 janvier 1921.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00

Ceylan et Indes—

Pekeos	0.30	0.45
Orange Pekeos brisé	0.40	0.56
Orange Pekeos	0.35	0.60

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

BAISSE DU POIVRE NOIR

Épices — Le marché des épices continue à être calme. Toutefois on constate une réduction de cinq cents sur le poivre noir et la muscade.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 18 janvier 1921.

Allspice	0.20	0.20
Cassia	0.32	0.35

Cannelle—

Boureaux	0.35	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.70	0.75
Crème de tartre (fra-		
gaise pure)	0.75	0.80
(Chicorée canadienne	0.25	0.25
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.40	0.40
Gingembre (Ombin ou Ja-		
pon)	0.31	0.31
Macis	0.70	0.85
Épices mélangées	0.30	0.35
Muscade, entières	0.40	0.45
Muscade, moulue	0.35	0.40
Poivre noir	0.30	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Épices à marinades	0.26	0.28
Paprika	0.60	0.60
Turmeric	0.25	0.25
Acide tartrique, la lb. (en		
cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la		
lb., en vrac	0.90	0.90
Carvi (carraway) holl no-		
minal	0.25	0.30
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30	0.35
Graine de moutarde, en		
vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac		
(nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteu-		
se, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers,		
(Pimenta)	0.18	0.20

MARCHE FERME POUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Aucun changement à signaler pour les fruits secs dont les prix se maintiennent fermes cette semaine, sauf toutefois pour les pruneaux 30-40s. et 40-50s. qui ont diminué d'une cent.

Nous cotons.

Abricots, fancy	0.44	0.44
Abricots de choix	0.38	0.38
Abricots, slabs	0.35	0.35
Pommes (évaporées)	0.14	0.14
Pêches (fancy)	0.28	0.31
Poires de choix	0.24	0.31

Pelures séchées:

De choix	0.26	0.26
Ex. fancy	0.30	0.30
Limon	0.45	0.45
Citron	0.66	0.66
Pelures (mêlées et		
tranchées) doz	3.25	3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes		
de 25 lbs., la lb.	0.23	0.23
Muscateis 2 couronnes	0.22½	0.22½
“ 1 couronne	0.23	0.23
“ 3 couronnes	0.23	0.23
“ 4 couronnes	0.27½	0.27½
Sans pépins de Calif., car-		
rons 10 onces	0.28	0.30
Corinthes (vrac)	0.19	0.19
Corinthes grecs, 16 onces	0.21½	0.21½
Epepiné, fancy	0.26	0.30
15 onces	0.26	0.30
Dattes, vrac	0.12½	0.12½
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25	3.25
En paquets seulement	8.00	8.00
“ Dromadaire (36		
10 onces)	8.00	8.00
En paquets seulement, Ex-		
celsior, 36 x 10 oz.	6.00	6.00
Figues, 2½, la lb.	0.24	0.24
“ 2½, la lb.	0.28	0.28
“ 2½, la lb.	0.30	0.30
Figues blanches (70 bo-		
îtes 4 onces), 3.50, 50 x 6		
oz.	3.50	3.50
12 x 10 oz.	1.25	1.25
Figues Fancy Malaga, 22		
lbs, la lb	0.08	0.08

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	0.33	0.33
30-40s	0.24	0.24
40-50s	0.20	0.20
50-60s	0.19	0.19
60-70s	0.16	0.16
70-80s	0.15	0.15
80-90s	0.12	0.12
90-100s	0.10	0.10

LES FRUITS UN PEU MOINS SOUTENUS

Fruits — Le marché des fruits est un peu moins soutenu cette semaine et on signale quelques diminutions sur les pommes Spies, les Pamplemousses de Floride et les Citrons de Californie.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 18 janvier 1921.

Pommes—

Baldwins	7.00	8.00
Ben Davis	5.50	6.50
Greenings	6.50	7.00
Spies	8.00	9.00
Pommes en caisses	4.75	5.25
Airelles, baril	30.00	30.00
Raisin Almeria keg	12.00	14.00
Pamplemousse Floride,		
46, 54 et 64	5.00	6.00

Citrons de Californie	4.50	4.50
Oranges de Californie	5.00	6.75
Poires Californie (case)	6.00	6.50
Bananes	7.00	7.50
Ananas	11.00	11.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

REDUCTION DU GRAHAM

Céréales — Le marché est assez tranquille cette semaine pour les céréales. La seule réduction digne de mention est celle du Graham en baril.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	4.00	4.00
Orge perlé (sac de 98 lbs)	6.00	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs)		
nouvelle	5.75	5.75
Orge mondé, (98 lbs)	5.00	5.00
Hominy gruau, (98 lbs)	5.50	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00	5.00
Graham, baril	10.75	10.75
Oatmeal (standard gra-		
nulé)	4.25	4.25
Avoine roulée, 90s (en		
vrac)	3.90	3.90

LA FLEUR DE TAPIOCA BAISSE LÉGEREMENT

Produits en paquets — Le marché des produits en paquets ne montre guère de changement cette semaine, sauf une diminution de 3 cents sur la fleur de tapioca.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50	3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb.,	0.52	0.52
“ Bakers, bte ½ lb.	0.52	0.52
“ Lawneys, bte ¼ lb.,	0.54	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.,		
caisse	3.65	3.50
Flocons, avoine, 20s	5.80	5.80
Avoine roulée, 20s	5.60	5.60
Avoine roulée, 18s	2.00	2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets,		
caisse	6.80	6.80
Riz puffé	5.70	5.70
Blé puffé	4.40	4.40
Farine, caisse	3.35	3.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.		
Health bran, (20 paquets)		
caisse	2.85	2.85
Orge perlé écossais, caisse	2.90	2.90
Farine à crêpe, caisse	3.70	3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.		
Wheat food, 18-1½	3.25	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.		
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts		
Blé à porridge, 36s caisse	6.40	6.40
Blé à porridge, 20s caisse	6.00	6.00
Farine préparée (paquets de 3		
lbs.), douz.	3.00	3.00
Farine préparée (paquets de 6		
lbs.), douz.	5.90	5.90
Corn Starch (préparé)	0.11½	0.11½
Farine de pomme de terre	0.13	0.13
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.11½	0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.10	0.10
Canada Laundry Starch, lb	0.09½	0.09½
Empois (buanderie)	0.09½	0.09½
Fleur tapioca	0.12	0.13

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

la douzaine	
Boite carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boite ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boite ronde, 1/2 lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Boite ronde, 1/4 lb. (4 douz. par caisse)	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.95
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1 1/2 lbs, la douz.	1.60

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz.	0.90
— 4 — 4 —	1.35
— 4 — 6 —	1.80
— 4 — 8 —	2.25
— 2 — 12 —	3.05
— 4 — 12 —	2.95
— 2 — 16 —	3.80
— 4 — 16 —	3.75
— 1 — 2 1/2 lbs, la dz.	9.25
— 1/2 — 5 lbs, la dz.	16.50

Casse assortie	{ 2 dz. 4 onces 1 dz. 12 onces 1 dz. 16 onces	la casse	9.40
----------------	---	----------	------

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de

Poudre à Pâte Puritas.	
noyau.	4.5/ 4.75

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

Caisse contenant 1 gr. ou 12 cartons d'une douz. chacun.	1.35
La grosse.	16.20

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

Casse contenant 2 cartons d'une douzaine chacun.	la dz. \$1.90
--	---------------

SODA A PATE

100% pur.

Casse de 6 dz. de 10 on., la casse	\$3.25
------------------------------------	--------

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz.	\$1.50
---------------------------------	--------

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de 100 paquets de 8 onces	\$6.30
— 48 — 16 —	6.30
— 24 — 3 lbs.	7.55
Demi-caisse 12 — 3 lbs.	3.85

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines	\$3.95
-----------------------	--------

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz.	\$6.00
-------------------	--------

LES CONSERVES RESTENT FERMES

Conserves — Le marché des conserves reste ferme cette semaine sans aucune variation de prix.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2 1/2 s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2 1/2 s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.50	1.52 1/2
Betteraves, 2 lbs.		1.35
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)		1.8/
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.		
Tomates, 2s		1.25
Tomates, 2 1/2 s	1.50	1.52 1/2
Tomates, 3s		
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2 1/2 s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)		4.00
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.		2.25
Pois, 2s., 20 oz.		2.10

Pois importés—

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

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2 1/2 s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s		2.25
Groseilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15

PAS DE CHANGEMENT POUR LES NOIX

Amandes et noix — Rien de spécial à signaler cette semaine sur le marché des noix dont les cours restent soutenus aux prix précédemment cotés.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	0.23
Amandes (écalées)	0.45 0.53
Amandes (Jordan)	0.70
Chataignes (canadiennes)	0.27
Avelines (Sicile), 1a lb.	0.17 0.18
Noix Hickory grosses et petites)	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.95

Peanuts (rôties)—

Jumbo	0.23
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles.	0.24 0.25
Ecalées No 1.	0.16 1/2 0.16
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, police	0.30 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.	0.75
Pecans, écalées.	1.60 1.70
Noix (Grenoble)	0.26
Noix (Nouvelles de Naples)	0.28
Noix (écalées)	0.60
Noix (Chili)	0.35
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.40

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	3.00	3.50
Peaux de mouton, la pièce	0.25	0.50
Peaux de boeuf ou vache, la lb.		0.07
Peaux de veau de lait, la lb.		0.12
Peaux de taureau, la lb.		0.05
Peaux de veau de son, la lb.		0.08
Laine lavée, la lb.	0.18	0.25
Laine non lavée		0.15

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

Blanc, le minot.	3.50
Bleus, le minot	3.60
Cassés, récolte nouvelle 98 lbs	6.00
Pour bouillir, le boisseau.	3.50
Japonais, verts, la lb.	0.06

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, le minot	3.75
Japonaises, le minot	3.50
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb.	0.12

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED

113-20 M.P. cire paraffine, lb.	\$0.1230
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	0.1280
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	0.1480
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	0.1655

MACDONALD'S

Les tabacs les mieux connus
en Canada aujourd'hui.

Il y a huit genres de tabacs représentés sur cette page. Ils sont tous de Macdonald. Ils sont tous faits pour répondre à l'idée que **quelqu'un** se fait d'un tabac parfait—et **tout** fumeur trouve parmi eux un tabac qui convient à **son** goût.

Ces huit formes de Macdonald sont les tabacs les mieux connus en Canada. Leurs dessins se trouvent dans les journaux de tout le pays. Le résultat:

Il se vend de plus en plus de Macdonald tous les jours. Et plus il se vend de Macdonald, plus est rapide l'écoulement du détaillant, plus l'écoulement est rapide et **plus grand est son bénéfice.**

Et après tout, personne de nous n'est dans les affaires pour sa santé.



Le Tabac avec un coeur



Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 19 janvier 1921.

Le marché du fer et de l'acier ne montre que peu d'amélioration cette semaine. Les offres sont tranquilles au Canada. Les usines de la U. S. Steel Corporation continuent leur production tandis que les usines indépendantes ne travaillent, dit-on, qu'à une capacité inférieure à 50 pour cent. Les ordres non remplis de la Corporation vont en diminuant rapidement cependant et il semble qu'il y ait de la part des usines indépendantes une tendance à éclipser les prix de cette dernière dans le but d'obtenir des affaires. Le cuivre est tombé à sa valeur d'avant guerre, le plomb en saumon sur les marchés d'origine montre une tendance à la fermeté. Le prix de l'étain répond à la hausse du change de la livre anglaise. Les diminution de prix dans la quincaillerie cette semaine comprennent les lignes suivantes: Fil barbelé, courroies de caoutchouc et de canevas, rivets de cuivre, fers à souder, leviers, pics et pioches, tôles ondulées; les barattes, munitions métalliques américaines, huiles combustibles et à machine. On s'attend à une baisse sur les gouttières. Le blanc de plomb à l'huile est réduit de \$1.25, ce qui est la deuxième réduction depuis six semaines. Le verre à vitre est en baisse d'environ 55 pour cent et la coupe américaine de 26-34 disparaît du marché. Les chaînes ont diminué de 10 à 15%. L'arcanson est également meilleur marché de 2 cents. Les affaires montrent une amélioration continue, bien que les inventaires soient encore en cours.

LES PRIX DES BOUTEILLES THERMOS ONT DIMINUE

Bouteilles Thermos — On donne de nouvelles cotations cette semaine pour les bouteilles Thermos. Les prix ont été révisés à la baisse et sont les suivants:

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 1/2	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15 1/2	—	3.75
No 15	—	4.25
No 15 Q	la pièce	6.00
No 61 Q	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	8.50
No 556	—	11.00
No 168 1/2	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les bouchons sont cotés:

No 83	\$1.75
No 79	2.75
No 80	3.75

Les prix ci-dessus sont les prix de liste et l'escompte est de 25% et 10%.

Arcanson:	
100 lbs	6.00
Balances :	Liste de Poinçonnage
	prix net extras

de comptoir	{	4 lbs	6.50	50
Champion	{	10 lbs	8.75	45
	{	240 lbs	13.75	75

escompte 5%.

à tablier	{	600 lbs	40.00	1.00
Champion	{	1,200 lbs	48.50	1.50
	{	2,000 lbs	65.00	1.50
avec levier	{	2,000 lbs	74.00	1.50

escompte 10%, 5%.

Autres balances 10% de la liste de Burrows, Stewart, Mille Co. Ltd.

Balais de paille:—	
4 cordes, 21 lbs, doz.	6.50
5 — 23 lbs, doz.	7.00
5 — 25 lbs, doz.	10.50
5 — 27 lbs, doz.	11.00

Balais automatiques:—	
Champion Jap Doz.	45.00
Grand Rapid N-P.	55.00
Grand Rapid Jap	50.00
Universal	48.00
American Green	60.00
Grand Hotel, N.P.	74.00
Grand Hotel Jap	68.00

Balais aspirateurs:—
Superbba Doz. 120.00

Household — 94.00

Batteries (Piles):	
12 ou moins	55.
12 à 50	52.
50 à 125	49.
125 ou plus	44.45
F.o.b. Montréal.	
125 ou plus	42.50
F.o.b. Toronto.	

Bêches (voir pelles).

Blanc de céruse moulu, 100 lbs	3.00
— — en mottes, 100 lbs	2.75

Blanc de zinc à l'huile:	
Pur, bidon de 25 lbs.	26.00
100 lbs	

Barattes à beurre:				
Favorite	0	1	2	3
ou Daisy	14.40	14.40	16.00	17.60
Ames	4.00	4.55	5.35	6.40

Borax en mottes 11 1/2 lb.

Beaver board, 1,000 pds carrés	50.50
F.o.b. Montréal.	

Boulons :	
à bandage	40%
à poêle	57 1/2%
d'évier	57 1/2%
d'élévateur	net liste
de charrue	15%
à lisse	net liste
de marchepieds	net liste
de palonnier	net liste
à timon	net liste
à voiture 3/8" diam. et plus petits,	
6" et plus courts	15%
7/16" diam. et plus grands, net	
liste.	

de mécanique, 3/8" diam. et plus petits, 4" et plus courts, 30%.
les autres grandeurs, 5%.

Broquettes :
65, 15% de la liste du 30 janvier 1920,

Broquettes et accessoires de cordonnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:	
de manille, pur	26 base
de manille, British	21 base
de chanvre	19 base
Extras net pour câble, par 100 lbs.:	
5/8, 50; 7/16, 1/2, 9/16, 1.00; 3/4,	
1.50; 1/4, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.	
de coton, 1/4, 52 lb.	
3/16 53 lb.	

Chaînes de charge:	
soudée à l'électricité, 1/8, 23.40; 3/16,	
22.90; 1/4, 18.00; 5/16, 15.35; 3/8,	
12.50; 7/16, 12.15; 1/2, 11.75; 5/8,	
11.25; 3/4, 11.00 les 100 lbs.	
soudée à chaud, 3/8, 13.15; 7/16,	
12.75; 1/2, 12.40; 5/8, 11.90 les 100	
lbs.	
à chiens	liste plus 10%
à licous	liste plus 10%
à vaches	liste plus 40%

Chaînettes:	
en acier	liste plus 60%
en laiton	liste plus 40%

Chaudières en fonte:

8, 1.40; 9, 1.60; 10, 1.85; 11, 2.00;
12, 2.25; 13, 2.50; 14, 2.85; 15, 3.40;
16, 4.05.

Charnières en acier

No. 800 liste plus 5%
— 802 liste net.
— 804 liste moins 5%
— 810 liste plus 25%
— 814 liste plus 25%
— 838 liste net
— 840 liste net
— 842 liste plus 25%
— 844 liste plus 25%
à ressort, 2.50 doz. pra.

Clés (outils):

à écrou, régulières 20%
machiniste 10%
à tubes Stillson 40%
Trimmo 25%

Clous en broche, Ease, 5.85.

(Liste des extras à ajouter à la base des clous.)

	Ordinaires	à moule	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75	1.75	1.20	
1½	1.40	1.65	2.00	1.60		1.10	
1¼	1.15	1.40	1.65	1.40	1.40	95	
1½	80	1.05	1.30	1.05	1.15	80	
1¼	75	1.00	1.25	1.00	1.15	75	
2	60	85	1.10	85	85	1.05	65
2¼	55	80	1.05	80	80	1.05	
2½	30	55	80	55	55	90	
2¾	30	55	80	55	55	90	
3	20	45	70	45	45	85	
3¼	15	40	65		40		
3½	10	35	60	35	35		
4	05	30	55	30	30		
4½	05			30			
5, 5½, 6, Base				25			

Clous en broche galvanisée à couverture:

1x12, 10.80; 1½x12, 10.70; 1¼x11, 10.55; 1½x11, 10.40; 2x10, 10.25; 2½ et plus long, 10.25.
Coupés, Base 6.60

Colle:

liquide Lepage 33 1/3%
en plaque, blanche 37½ lb.
— française 40 —
— commune 20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
baril 250 lbs., 1400 les 100 lbs.

Cordes:

à linge.
en chanvre, 30 pieds, .95; 50 pieds, 1.60 doz.
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.
en coton, 30 pieds, 2.30; 60 pieds, 2.90; 48 pieds, 3.50; 60 pieds, 4.35.
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.
à châssis, 6, 0.70 la lb.
7, 0.69 la lb.
8 et plus gros, 0.68 la lb.

Crampons:

à clôture polis, 6.25 les 100 pds.
— galvanisés, 7.25 le 100 lbs.
à grillages, polis,
boîte de 10 lbs., 11.60 les 100 lbs.
à grillage, galvanisés,
boîte de 10 lbs., 10.40 les 100 lbs.

Cuves:

0 1 3 3
en bois, doz 26.40 23.10 20.90 17.60
en fibre doz. 29.75 25.45 21.25 18.10
en tôle galvanisée, doz. 14.80 19.84 22.95 24.64

Escabeaux:

Ordinaires 30c le pied
Ontario 40c —
Faultless 48c —

Ecrou:

ordinaire carré, liste plus \$2.00 les 100 lbs.
à six pans, liste plus \$2.25 les 100 lbs.
tarauté carré, liste plus 2.50 les 100 lbs.
à six pans, liste plus 2.75 les 100 lbs.

Epingles à linge:

ordinaires, 2.00 la bte de 5 grosses.
à ressort, 1.00 la grosse.

Essoreuses

Liste de prix
Warranty 11" Doz. 115.00
Security 11" — 105.00
Bicycle — 105.00
Safety — 104.00
Eze — 102.00
Eureka — 64.00
New Eureka — 87.00
Royal Canadian — 94.00
Rapid — 92.00
Dux — 92.00

Escompte 20%.

Etope goudronnée, 10.00 les 100 lbs.,
Etrilles 25%

Fer et acier:

ordinaire Base 4.50 à 4.60
acier à lisse — 4.50 à 4.60
acier à bandage — 4.75 à 4.85
acier à ressort — 7.30 à 7.60

Fers à cheval:

0-1 2 et plus grands
en fer léger 8.50 8.25
— moyen 8.50 8.25
en acier x4 8.95 8.70
à neige 8.75 8.50

Fil en broche barbelé:

80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 5.20 le rouleau
4x6 85 lbs 5.55 le rouleau
4x4 93 lbs 6.00 le rouleau
à foin 13. 6.25 les 100 lbs.
14, 6.35 les 100 lbs.
15, 6.60 les 100 lbs.

d'acier, Base 5.50 les 100 lbs.
galvanisée, 3 à 9, 6.90; 9, 6.20; 10, 7.25; 11, 7.30; 12, 6.40; 13, 6.50; 14, 7.70; 15, 8.35; 16, 7.50.

Globes:

à fanaux 1.65 doz.
pour lampes,
0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
2 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique:

Rouleau de 50 verges.
Mailles de 2" de Mailles de 1½"
de diam. de diam.
Broche No. 19 Broche No. 20.
12 1.80 le roul. 4.00 le roul.
18 2.65 — 5.50 —
24 3.40 — 7.00 —
30 4.00 — 8.50 —
36 4.75 — 10.00 —
42 5.50 — 12.00 —
48 6.20 — 14.00 —
60 7.70 — 17.00 —
72 9.20 — 20.00 —
84 10.50 — . . . —
96 12.00 — . . . —
Net liste. Liste plus 2½%

Haches:

canadiennes 19.00 doz
canadiennes emmanchées 21.50 —
de garçons 14.50 —
de ménages, emmanchées 21.00 —
de bûcherons 18.50 à 20.00 —
à double taillant. 24.50 —

Hache-viande:

1 2 3
Universal 3.00 3.50 4.85 chaque
15 25 30
Jewel 2.05 2.35 3.35 —
5 6 7
Model 2.15 2.40 3.35 —
5 10 12 32
Bolinder 3.30 5.00 7.50 11.50 —

Huile de lin:

bouillie 1.17 gal
crue 1.14 gal

Limes et Râpes:

Limes Globes 50%
— Kearney Foot 50%
— Arcade 50%
— Disston 40%
— Black Diamond 25%
Râpes Kearney Foot 70%
— Heller Bros. 57½%

Mastic:

en baril 6.6
en bidon, 100 lbs. 7.6
en bidon, 25 lbs. 8.1
en bidon, 12½ lbs. 8.6
Pur à l'huile, 2.50 extra par 100 lbs

Machines à laver:

Liste de prix
Jubilee 12.5
Dowswell 12.7
Canadian 12.7
Snow Ball 19.5
Noiseless 17.5
Momentum 21.5
Magnet 22.7
New Century A 19.7
New Century B 21.7
Patriot 23.7
Popular No 1 14.5
Champion 22.7
Puritan 19.5
Home 23.7
à l'eau:
Edeal 23.7
Velox 30.7
électriques:
Seaform 120.0
Escompte 20%.

Munitions:

Cartouches à percussion Liste de prix
annulaire à Poudre Poudre
noire sans fumé
22 B.B. Caps 7.00
22 C.B. Caps 8.80
22 courtes à blanc pour théâtre 6.00
22 courtes 10.00 10.70
22 longues 12.00 15.00
22 longues à plomb 22.00
22 longues "Rifle" 14.00 17.50
22 Extra longues 21.00
25 courtes 23.50
25 longues 33.00
32 courtes à blanc pour théâtre 11.00
32 courtes 23.50
32 longues 27.00
32 longues à plomb 44.00
38 courtes 37.50
38 longues 42.00

Cartouches à percussion centrale			
25 Colt automatiques	58.00	—	
25/20	56.00	70.00	—
32 S. & W.	38.50	42.00	—
32 Colt courtes automatiques	38.50	—	
32 Colt longues automatiques	42.00	—	
32 S. & W. à blanc pour théâtre	22.00	—	
32 Colt automatiques	63.00	—	
32/20	56.00	70.00	—
38 S. & W.	47.00	54.50	—
38 S. & W. à blanc pour théâtre	28.00	—	
38 S. & W. à plomb	43.50	—	
38 courtes Colt	47.00	—	
38 longues Colt	51.00	—	
38 Colt automatiques	91.00	—	
38/40	66.50	84.00	—
4 Webley	58.00	—	
4/40	66.50	84.00	—
4/44 à plomb	60.00	—	
4/XL à plomb	84.00	—	
55 Colt	84.00	—	
55/35	125.50	—	
U. S. Army	190.00	—	
57/30	144.50	—	
57/30 Savage	144.50	—	
57/30 British	190.00	—	
57/30 Spéciales	144.50	—	
57/40	102.50	121.50	—
57/51	121.50	—	
57/55	125.50	152.00	—
Mauser	133.10	—	
Mauser à plomb	140.50	—	
57/60	125.50	—	
Martini Henry	159.50	—	
Snider	152.00	—	
Snider à plomb	152.00	—	
Escompte 30, 20%.			
Munition "Dominion":			
Cartouches "Crown":			
Chargées à poudre noire:			
	20	16	12
à 10	72.50	77.00	78.50
à SSG	78.50	83.00	84.50
elles	87.50	89.00	90.50
"Sovereign" ou "Regal":			
Chargées à poudre sans fumée:			
	20	16	12
SSG	85.00	85.00	96.00
elles	92.50	92.50	100.00
Escompte 30, 20%.			
Plomb de chasse:			
Plomb et petit			
à SSG, extra net, .80 par 100 lbs.			
balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.			
Plomb durci, extra net,			
1.50 par 100 lbs.			
balles que 25 lbs., extra net,			
.50 par 100 lbs.			
Plomb en grès:			
1/2-1 1/4 pces d'épaisseur, 4.75 100 lbs.			
1/2-1 1/4 pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25			
100 lbs.			
1/2-1 1/4 pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00			
100 lbs.			
Plombes			
bois Spécial 15%			
Almour net liste			
Twin liste plus 20%			
Ephisto liste plus 20%			
Drilles à queue cylindrique droite,			
30% et 10%.			

— à queue cylindrique, 1/2" diam. 30% et 10%.	
— à queue carrée pour le fer, 40% et 5%.	
— à queue carrée pour le bois, 40% et 5%.	
Nettoie-Meuble:	
O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; 1/2 gal., 20.00; 1 gal., 28.00.	
Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.	
Outils de menuisier Stanley:	
Les prix ont été révisés. Nous publierons la nouvelle liste dans un prochain numéro.	
Papier à lambrissage et à couvertures:	
Fibre sèche:	
Surprise	1.15 le roul. de 400 pds.
No 1 Anchor	1.65 — — —
No 2 Anchor	1.10 — — —
Cyclone	1.65 — — —
Fibre goudronnée:	
1 Anchor	1.70 — — —
2 Anchor	1.40 — — —
Cyclone	1.70 — — —
Pailles:	
Légères sèches	1.10 — — —
Goudronnées	1.45 — — —
Pesantes sèches, les 100 lbs	5.10
Goudronnées, les 100 lbs	5.15
Feutre goudronné:	
7, 10, 12, 16 oz	5.35 les 100 lbs.
Feutre à tapis	6.50 les 100 lbs.
Toitures goudronnées:	
2 plis	2.13 le rouleau
3 plis	2.55 le rouleau
Toiture préparée Everlastic:	
1 pli	2.10 le rouleau
2 plis	2.50 —
3 plis	2.95 —
Panamoid:	
1 pli	1.90 —
2 plis	2.30 —
3 plis	2.75 —
Pelles:	
à terre et à rigolle, carrées ou rondes.	
Black Cat doz.	15.60
Fox	16.25
Olds	16.25
Bulldog	18.85
Jones	18.85
à sable, Black Cat:	
2 3 4 5 6 8	
15.60 15.95 16.30 16.65 17.00 17.70	
à mouleur Bull Dog polies	
doz	19.85
Piques:	
à terre 5/6 6/7 7/8 lbs.	
	12.50 13.50 14.50 doz.
à roc	12.50 13.50 14.50 doz.
Pièges à gibier:	
(Fabrication Oneida Community.)	
Victor:	
0 1 1 1/2 2 3 4	
2.35 3.50 4.20 5.75 9.75 11.75	
Jump:	
3.20 3.70 5.50 8.70 11.85 13.85	
H.N.	
4.25 5.00 7.60 10.60 14.15 16.65	
New House:	
7.50 11.35 16.75 22.35 26.35	
Pincés-levers	11.50 100 lbs.
Piton vis et crochets en broche, 80%	
Planches à laver:	
Household	6.50
Waverley	6.50
Two in One	6.50
Three in One	6.50
Twin Beaver	7.30

Supreme Zinc	6.50
Vitre	8.75
Rivets:	
de ferblantier	37 1/2%
à voiture	37 1/2%
en laiton	liste plus 15%
Rondelles:	
en laiton	liste plus 50%
en fer	30%
Réservoirs à eau chaude:	
30 gallons, ordinaires	13.00
30 gallons, extra forts	16.50
Tondeuses	
pour chevaux Stewart	Liste de prix
No 1	14.00
No 2	22.00
No 8	18.00
No 9	22.00
Moins 25%.	
Toile moustiquaire:	
100 pieds carrés	3.50
Tôles galvanisées:	
Apollo	10% 12.00 100 lbs.
	28 11.50 —
	26 11.00 —
	24 10.75 —
Fleur de lis	28 13.00 —
	26 12.75 —
Tire-Fond (coach screw)	
15%	
Tuyau en fer:	
	Noir Galvanisé
1/8	6.70 8.70 100 pieds
1/4	5.31 7.38 —
3/8	5.31 7.38 —
1/2	7.10 8.63 —
3/4	8.80 10.87 —
1	13.00 16.07 —
1 1/4	17.60 21.74 —
1 1/2	21.04 25.99 —
2	28.30 34.97 —
2 1/2	44.75 55.28 —
3	58.52 72.29 —
3 1/2	74.06 90.60 —
4	87.74 107.37 —
Tuyau de plomb:	
jusqu'à 2 pces	100 lbs 13.50
2 pces à 8 pces	14.50
8 pces	15.50
de renvois, 1 1/4 à 2	14.50
en longueur, 2 à 4	14.50
Vadrouilles:	
	1 3 15
O-Cedar	18.00 18.00 10.00 doz.
Liquide Veneer	20.00 doz.
Verre à vitre:	
	Simple Double
25 pces	11.00 16.40
26 à 40 —	14.00 20.00
41 à 50 —	15.60 23.00
51 à 60 —	16.00 24.00
61 à 70 —	17.00 25.00
71 à 80 —	22.00 27.00
81 à 85 —	34.00
86 à 90 —	36.50
91 à 94 —	37.45
95 à 100 —	43.75
Escompte 30%.	
Vis à bois:	
en fer, tête plate	70%
tête ronde	67 1/2%
en laiton, tête plate	55%
tête ronde	52 1/2%
en bronze, tête plate	50%
tête ronde	47 1/2%
Zinc:	
En feuilles, No 9, 100 lbs.	17.00

PEINTURE

Mercredi, 12 janvier 1921.

Le fait saillant du marché de cette semaine est la réduction du blanc de plomb à l'huile. Ceci vient à un temps très opportun, car les demandes pour le printemps vont bientôt commencer, et il n'y a aucun doute que le nouveau prix va aider au mouvement.

L'huile de lin et la térébenthine restent sans changement cette semaine. On ne fait que peu d'affaires dans ces lignes pour le moment. Le mastic également est calme.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN RESTE SANS CHANGEMENT

Huile de lin—Il n'y a pas eu de changement dans le prix local de l'huile de lin. Le marché est beaucoup moins soutenu et par suite de la forte récolte de graine de lin en République Argentine il pourrait se produire une baisse d'ici quelque temps. Les prix de cette semaine restent les mêmes.

Nous cotons:

Gallon impérial

Huile Brute—

1 à 2 barils	1.15	1.33
3 à 4 barils

Huile bouillie—

1 à 2 barils	1.17½	1.35½
3 à 4 barils
5 à 10 barils

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

LE MARCHE DE LA TEREBENTHINE TOUJOURS PEU SOUTENU

Térébenthine—Il n'y a pratiquement pas de changement sur le marché de la térébenthine cette semaine. Le prix a un peu faibli et les achats sur les marchés américains sont très restreints, ce qui pourrait influencer sur le cours local.

Gallon impérial

Térébenthine—

Par baril simple	1.33	1.48
Par petits lots	1.43	1.58

Emballage en sus

PAS DE CHANGEMENT POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les cours du blanc de plomb à l'huile n'ont pas changé. Les manufacturiers qui corrodent le plomb sont sous l'impression que le prix du plomb en saumon a atteint son minimum et dernièrement même il a accusé une légère avance. Cependant par suite du prix de la matière première, on espère que les prix du blanc de plomb à l'huile seront re-

visés, mais il faut remarquer qu'il y a de gros stocks en main pour le moment et que ce produit ne s'écoule que très lentement.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	\$16.50	\$16.85
Crown Diamond	16.50	16.85
Crown, pur	16.50	16.85
O.P.W. Dec, pur	16.50	16.85
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.50	16.85
Decorators, pur	16.50	16.85
O.P.W. anglais	16.50	16.85
Green Seal	16.50	16.85
Moore, pur	16.50	16.85
Ramsay, pur	16.50	16.85

Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".

Tiger, pur	16.50	16.85
Decorators, spécial	12.00	
Maple Leaf, spécial	10.00	

F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

LE MASTIC NE MONTRE AUCUN CHANGEMENT POUR LE MOMENT

Mastic — Il n'y a rien de nouveau à signaler dans la situation du mastic. Les prix restent les mêmes et les ventes sont peu nombreuses pour le moment, sauf, bien entendu, quelques ordres de réassortiment.

En barils	\$6.60
En ½ barils	8.85
Par 100 livres	7.60
Par 25 livres	8.10
Par 12½ livres	8.60
En boîtes d'1 livre	11.83

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

Mastic de vitriers \$1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi à l'exception de la toiture goudronnée).

Everlastic, 1 pli	\$2.10
Everlastic, 2 plis	2.50
Everlastic, 3 plis	2.95
Panamoid, 1 pli	1.90
Panamoid, 2 plis	2.30
Panamoid, 3 plis	2.75
Everlastic, (surface ardoise) rouge ou vert	3.50
Toiture goudronnée "Red Star" 2 plis	2.13
Toiture goudronnée "Red Star" 3 plis	2.55

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	3.55

(Surface ardoise).

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

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

1 pli	2.40
2 plis	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	3.10

Santite (surface sablée).

1 pli	2.20
2 plis	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement)	2.90

Papiers pour construction:

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

Feutre asphalte Neponset:

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

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90

f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes 2 pour cent 10 jours. ou 30 jours net

Papiers:

Rouleau de 400 pieds

Fibre sèche, No 1, Anchor	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.10
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.70
Fibre goudronnée, No 2, Anchor	1.45
Fibre surprise	1.15
Fibre "Stag"	1.15
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.35
Feutre goudronné, spécification Barrett, le rouleau	3.55
Feutre à tania, 16, 20 et 24 onces, le quintal	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.10
Fibre d'épingle, 36" et 72", le quintal	9.75

PRODUITS POUR TOITURES

Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coal tar (raffiné), le baril	10.25
Coal tar (brut), le baril.	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Ciment à raccommodage "Elastigum" Plastique

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08 1/2
1/2 baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09 1/2
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11 1/2
Barillets d'environ 5 lbs, (12 à la caisse),	9.50
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

Ciment à raccommodage "Elastigum" Liquide

Barils d'environ 40 gallons, le gallon.	0.85
1/2 barils d'environ 25 gallons, le gallon.	0.90
Bidons de 5 gallons, le gallon.	1.00
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	12.00

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Barils d'environ 40 gallons, le gallon.	0.70
1/2 barils d'environ 25 gallons, le gallon.	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon.	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.50
Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse.	3.00

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
1/2 baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00
Réceptacles de 1 gallon (1/2 douz. à la caisse) la caisse	7.00
Réceptacles de 1/2 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
1/2 baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	12.00
Coal tar (raffiné) le baril.	10.25
Coal tar (brut) le baril.	9.00

VERNIS

Le gallon

Meubles No 1, extra, en barils	2.40
Meubles, en boîtes 1 gallon	2.65

Maritime Spar, B.H.	6.03
Hard Oil, B.H.	3.24
Gold Medal, B.H.	4.02
Elastilite.	4.50
Granitine Floor Finish.	4.50
Hydrox Spar.	4.65
C.P.C. Sun Varnish.	4.80
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40
I.V. Elastica, No 1.	5.22
I.C. Elastica, No 2.	4.28
I.V. Elastica, Floor.	4.28
Jasperite Interior and Exterior.	3.75
Jamieson's Copaline.	4.25
P. and L. No. 61.	5.06
M-S Marble-ite Floor	4.87
M-S Wood-Var	4.87
M-S Durable Spar	5.78
M-S Finest Interior	5.23
Elastic Interior.	3.14
Mar-not.	4.40
Quick Action House.	2.65
Reapar.	5.64
Scar-Not.	5.12
Kyanize Spar	5.15
Kyanize Cabinet Rubbing	4.85
Kyanize Interior	4.85
Luxeberry light.	4.72
Luxeberry granite.	4.90
Luxeberry spar.	5.62
Ramsay's Universal	3.75
Ramsay's Agate Floor.	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil	3.25
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00
"C.D. Big 4" Interior.	4.50
"C.D. Big 4" Floor	4.40
Dougall Umivarnish, clear	5.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite.	4.00

PEINTURES PREPAREES

Eléphant, blanche	4.95
Eléphant couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.80
B-H à plancher	4.20
B-H plancher-vestibule	4.80
C-D Ton mat à murs, blanc	3.85
C-D Ton at à murs, couleurs	3.75
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.20
B-H Fresconette, blanche	3.85
B-H Fresconette, couleurs	3.75
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture de plancher	8.90
Moore, Sani-flat	3.85
Jamieson's Anchor	4.55
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.65
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.80
Martin-Senour, Newtone	3.75
Senour, peinture à plancher	4.20
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.20
Flat Tone, blanche	3.85
Flat Tone, couleurs	3.75
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.20
Mellotone, blanche	3.80
Mellotone, couleurs	3.75
Sanitone, blanche	3.85
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80

Maple Leaf, à plancher	4.20
Pearcy, préparées, blanches	4.75
Pearcy, préparées, couleurs	4.50

f. o. b. Montréal, Toronto.

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon.	\$3.60
Vanisher, B. H.	3.60
Cumolf.	3.60
Dougall Lingerwett.	3.60
Takeoff.	3.60
O.P.W. Presto	4.00
Solvo	3.60
Varn-off	3.25

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils, 300 lbs.	0.13 1/2
Opalite, kegs 100 lbs.	14 1/2
Opalite, paquets 1 gall., le pqt.	0.75
Opalite, paquets 1/2 gall. le pqt.	0.40
Ramsay's IDEAL White, 300 lbs.	0.10 1/2

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 3 lbs. Blanc Couleurs	
Decotint.	9.50 9.50
Ramsay's PERFECTO	8.50 9.50
Coralite	9.50 9.50
BH Frescota	7.80 8.40
Muresco	9.00 10.20
Alabastine.	9.60 9.60

EMAILS (blancs)

Gallon

Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.20
Email "Blanc", B.H.	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitalite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

SHELLAC

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

Blanc

XXX	0.18
XX	0.16 1/2
X	0.15 1/2
XC	0.13 1/2
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17 1/2
XLCB	0.16 1/2
X Empire	0.15 1/2
X Press	0.14

Couleurs

No 5	0.13 1/2
No 1	0.12
No 1	0.12 1/2
No 7	0.11 1/2
No 1A	0.10 1/2
No 1B	0.09 1/2
Fancy	0.15
Uton	0.13 1/2
Standard	0.12
Popular	0.10 1/2
Keen	0.09

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

Achetez des Fruits Secs Maintenant

Avant notre inventaire du 1^{er} Fevrier et

Bénéficiez ainsi d'une réduction de prix avantageuse à l'acheteur

Certaines des marchandises annoncées sont à prix plus bas que ceux des producteurs ou fabricants, ce qui permet aux acheteurs immédiats d'abaisser la moyenne de leurs prix de revient et d'écouler les produits achetés alors que le marché était à la hausse.

Les prix réduits que nous vous coterons sur demande seront en vigueur jusqu'au 31 janvier inclusivement, notre but étant de réduire notre stock avant la prise de notre inventaire, le 1^{er} février prochain.

RAISINS DE CORINTHE—1919

Qualités excellentes pour faire des vins: En barils de 300 lbs., et en caisses de 80 livres.

RECOLTE 1920.

pour la vente au détail — Marques Filiatras, Primrose.
Marque Atlas en caisses de 50 paquets de 1 livre.

RAISINS EPEPINES (Seeded)

Marque "Aro" et "Maltese Cross" 1919, 46/11 oz.
Marques "Griffin", "Easter" et "Sun Maid" 1920, 36/15

RAISINS SANS PEPINS (Seedless)

Marques "Not-a-Seed Delmonte", 1920, 36/11 oz.
" " "Not-a-Seed" et "Sun Maid", 1920, 48/16 "
" Thompson Baker, 1919, boîte de 25 livres.
" Californie Nettoyé, 1919, " 25 "
" Thompson Baker, 1920, " 25 "

MUSCATELS

2 couronnes, 1920,	Boîte de 25 livres.
3 " 1919,	" 25 "
4 " 1919,	" 25 "
3 " Malaga, 1920,	" 22 "
Duchess " 1920,	" 22 "
3 couronnes, " 1920,	" 22 "
4 " 1920,	" 25 "

SULTANAS

Marque "Sterling" 5 couronnes, boîtes environ 30 livres.

VALENCES

Marque Rowley meilleur choix 1920, boîtes de 28 livres.

RAISINS DE TABLE 1920

Countess, Caisses de 20 paquets de 1 livre.
Duchess " 20 " 1 "
Duchess, Boîtes 5½ livres.
Empress " 5½ "

Prix d'Occasion. Balance de Lot.

PRUNEAUX DE CALIFORNIE

RECOLTE 1919

Grandeurs 30/40—40/50 et 90/100 en boîtes de 25 lbs.
Prix excessivement bas.

RECOLTE 1920

Assortiment complet de 20/30 à 90/100 en bts de 25 lbs.

FRUITS EVAPORES:—

Pommes Standard
Canadiennes 1920, en boîtes de 25 livres.
Abricots Choix, 1920, en boîtes de 25 livres.
Pêches " 1919, " 25 "
Poires " 1920, " 25 "

FIGUES

4 couronnes, boîtes de 9 livres (environ).

PELURES DE FRUITS

Citronelle—Citron-Orange, en boîtes de 10 livres.
Coupées et assorties, en caisses de 48 paquets de 1 lb.

NOIX

Noisettes 1919, en sacs de 160 livres (environ).
Tarragone 1920 " 100 " "
Pecans 1920 " 120 " "
Arachides (Peanuts) Jumbo, Bon Ton et G., sacs de 60 livres (environ).

Vous réaliserez de bons profits en achetant vos Fruits Secs immédiatement. Nous vous offrons de réelles occasions.

PROFITEZ-EN, MESSIEURS LES MARCHANDS.

ECRIVEZ, TELEPHONEZ OU TELEGRAPHIEZ VOS COMMANDES A NOS FRAIS.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epicerie, Vins et Liqueurs en Gros.

584 RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL.

Marque de Commerce sur vos Marchandises

TRANSFERT DECALQUE

PERMANENCE BELLE APPARENCE
ECHANTILLONS SUR DEMANDE

CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
364 370 RICHMOND ST. WEST TORONTO, CANADA

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 \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. A. MEELES
Président et gérant général

C. S. WADSWORTH Secrétaire

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

LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue St-Jacques, lundi le quatorze février prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction.
A.-P. LESPERANCE,
Gérant-général.

Montréal le 12 février 1921.

VOUS NE POUVEZ VOUS PERMETTRE DE NEGLIGER LES IMPORTANTS BENEFICES SUPPLEMENTAIRES QUE VOUS OFFRE



LE SIROP DE MATHIEU AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE.

Tout bon épicier peut faire de ce POPULAIRE REMEDE contre le rhume, une ligne accessoire très profitable s'il la tient bien exposée pendant les froids de l'hiver. La plupart de vos clients, à une certaine époque de l'hiver, auront besoin d'un bon remède recommandable contre le rhume et sur chaque vente de Mathieu il y a une excellente marge de bénéfice.

Profitez de ces bénéfices supplémentaires — faites une commande d'essai aujourd'hui.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU PROPRIETAIRE

SHERBROOKE, P. Q.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux Cafés

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADREIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous-agent pour Québec.

La Construction

COMO EST

Résidence \$10,000. Propriétaire: D. M. Lindsay, 232 avenue Wilson, Montréal. Architecte: G. M. Perry, Montréal. Travaux à faire à la journée sous la direction de Nobert Martel, St-Lazare. Plomberie et chauffage: Léon Lauzon, St-Lazare. Le propriétaire serait intéressé à recevoir prix et catalogue d'ameublements.

DORVAL

Agrandissement d'école. Propriétaire: Commission scolaire de la Paroisse de la Présentation de la Ste-Vierge. Secrétaire trésorier: J. C. Decary, 18 rue St-Joseph. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques Montréal.

FRASERVILLE

Agrandissement de l'Hôpital St-Joseph, \$200,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Providence. Architecte: P. Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Armoires, comptoirs et cloisons de chambres de toilette: J. H. Gignac Ltd., 142 rue Church, Québec, pour \$2,850.

LACHINE

Résidence et magasin \$25,000 rue Notre-Dame. Propriétaire et constructeur: J. Théoret, 46, 14ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire reçoit soumissions pour plâtrage, peinture et tuiles.

L'ANNONCIATION

Ecole et résidence (4 ou 5 classes). Secrétaire trésorier de la Commission scolaire: C. Pecllet. Propriétaire serait intéressé à recevoir prix pour briques, ciment, portes et châssis. Pas de date fixée pour le commencement des travaux.

MONTMORENCY (Village de)

Moulin à scie \$8,000. Propriétaire et constructeur: P. N. Mathieu. Fondations en ciment. Construction en briques et lambris. Chaudières non achetées.

MONTREAL

Ecole Dollard \$10,000 (Travaux en cours) rue St-Urbain. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Magasin et bureau \$10,000, Longue-Pointe. Propriétaire: Canadian National Rys, 411 rue Dorchester Ouest. Les travaux actuellement en cours sont faits sous la surveillance de W. H. Stevenson.

Maison à appartements, rues Delorinier et Sherbrooke. Propriétaire et constructeur: J. E. Blais, 1108 rue Rachel. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux.

Résidence double \$16,000, avenue Percival. Propriétaire: R. A. Outhet, 264 Côte du Beaver Hall. Architecte: T. McLaren. Toiture: G. W. Reed & Co. Ltd, 37 rue St-Antoine. Contrats à accorder pour électricité, plâtrage et peinture.

Entrepôt rue Craig Ouest détruit par le feu. Propriétaire: Succession Brown, aux soins de Cradock Simpson, 20 rue St-Jacques. Sera reconstruit sous peu.

Maison à appartements (6 suites) \$25,000, boulevard Décarie. N.D.G.

Propriétaire et constructeur: J. Gersovitz, 1117 rue St-Urbain. Architecte J. E. Huot, 304 rue Université. Contrats à accorder pour électricité, plâtrage et fer ornemental. Plomberie et chauffage: J. Becker, 1439 rue St-Dominique. Peinture: M. Guilbault, aux soins du propriétaire. Entrepreneur général reçoit prix pour planchers en bois dur.

Entrepôt \$14,500, 185 rue St-Paul Ouest. Propriétaire: Séminaire de St-Sulpice, 66 rue Notre-Dame Ouest. Architecte: D. J. Oughton, 851 avenue Oxenden. Entrepreneur général: Church Ross Co. Ltd, 10 rue Cathcart.

Réparations à résidence \$2,000 avenue Marseille. Propriétaire et constructeur: A. Palardy, 99 rue Orléans. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

2 hangars \$1,000. Propriétaire et constructeur: Jos St-Pierre, 105 rue St-Luc. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

2 résidences de \$6,500 chaque, avenue Northcliffe, N.D.G. Propriétaire Propriétaire et constructeur: O. Labelle, 922 avenue Reine-Marie-Rose. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix sur tous matériaux.

Résidence \$5,000, 705 rue Dorion. Propriétaire et constructeur: A. Marsau, 782 rue Dorion. Architecte: L. R. Montbriand, 230 rue St-André. Tous travaux à faire à la journée par le constructeur qui demande prix pour tous matériaux.

Réparations à entrepôt, rue William. Propriétaire: Laporte Martin Co. Ltd, 584 rue St-Paul Ouest. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy.

Magasin. Propriétaire: The Gay Stores Ltd, 230 rue Ste-Catherine Ouest. Un magasin de 5 cents à \$1.00 sera ouvert vers le 1er mai prochain.

OUTREMONT

13 résidences \$45,000 avenue de l'Épée. Propriétaire et constructeur: P. Guidazio, 824 avenue Champagnier. Architecte: R. Gadbois, 2100 avenue du Parc. Charpente: A. Cloutier, 600 rue Fabre. Toiture: J. Lamarche, 896 rue Drolet. Electricité: J. J. Valois, 441 rue Durocher. Plomberie et chauffage: Lalande & Dubeau, 1209 Ave Van Horne. Plâtrage: N. L. Legault, 2960 rue Christophe-Colomb. Peinture: J. A. Taillefer, aux soins du constructeur.

PARC ST-MICHEL

Résidences à l'étude. Propriétaire: Chas. Gagnon. Propriétaire a acheté plusieurs terrains et doit bâtir au printemps.

PHILIPSBURG EST

Eglise à l'étude. Propriétaire: Congrégation de la Paroisse. Les travaux seront entrepris au printemps.

QUEBEC

Salle d'échantillons, 58½ rue St-Joseph. Propriétaire: S. F. McKinnon & Co. Représentant: B. E. Leclerk. Détruite par un incendie. Pas de décision au sujet de la reconstruction, Pertes: \$3,000.

REEDSDALE

Grange de Ben Seale, détruite par un incendie. Pas de décision au sujet

de la reconstruction. Pertes: \$7,000.

ROCK ISLAND

Résidence \$10,000. Propriétaire: Notaire G. Duhamel. Architecte: J. W. Grégoire, Edifice Casino, Sherbrooke. ST-GODFREI.

Ecole. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Eug. Anglehart. Entrepreneur général: Edouard Aubert, Marcell, P. Q.

ST-HYACINTHE

Réparations à résidence \$8,000. Propriétaire: E. A. St-Jean, aux soins de l'architecte. Architecte: G. R. Richer. Les travaux viennent de commencer pour débayer les débris du bâtiment récemment endommagé par le feu. Le propriétaire va faire rebâtir immédiatement.

Réparations à résidence \$10,000. Propriétaire: S. Cadorette, aux soins de l'architecte. Architecte: G. R. Richer, 240 rue Girouard. Travaux doivent commencer sous peu.

Magasin: The Gay Stores Ltd, 230 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal, ont l'intention d'ouvrir un magasin de 5 cents à \$1,00 vers le 1er avril prochain.

ST-PHILIPPE DE NERI

Grange et étable, \$1,800. Propriétaire: Wilfrid Jean. Travaux à commencer au printemps.

Ecole \$1,600. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: D. Dionne. Soumissions seront demandées en février par le secrétaire trésorier.

Résidence. Propriétaire: Léon Si-rois. Travaux commenceront probablement au printemps.

ST-VINCENT DE PAUL

Résidence (9 logements). Propriétaire: Notaire A. H. Clermont, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Entrepreneur général: E. Gascon, 3028 rue St-Hubert, Montréal. Les soumissions reçues ont été jugées trop élevées. L'entrepreneur général a décidé d'acheter tous les matériaux et de faire faire tous les travaux à la journée.

SHERBROOKE

Entrepôt \$5,000. Propriétaire: Alex. Ames & Sons Inc. 176 rue Wellington. Entrepreneur général: E. D. Kelly, 12 rue Baill. 40,000 pieds de bois, toiture et plancher à acheter.

Hôpital du Sacré-Coeur, 204 rue Belvédère. Surintendant: Alfred Dion. 71 rue Brokes, Laprairie. Briques plastiques, bois, toiture, fournaise, plomberie, planchers, quincaillerie et ardoises non achetés.

Maison d'habitation \$8,000 coin des rues King Est et Murray. Propriétaire et constructeur: Sherbrooke Construction Co., 30 rue St-François. Secrétaire trésorier: Alfred Gendron, 36 rue St-François. Les travaux commenceront au début du printemps. Briques, bois, toiture, fournaise, plomberie, planchers et quincaillerie non achetés.

SOUTH DURHAM

Résidence \$6,000. Propriétaire et constructeur: Ph. Bénard, Route Rurale No. 2. Architecte: Geo. Norris. Travaux à faire à la journée.

WESTMOUNT

5 résidences \$70,000, avenues Sunnyside & Roslyn. Propriétaire et constructeur: Bremner Norris & Co. Ltd, 65 avenue du Collège McGill, Montréal. Contrats à accorder pour tuiles et fer galvanisé.

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles,
etc.,
Barrett

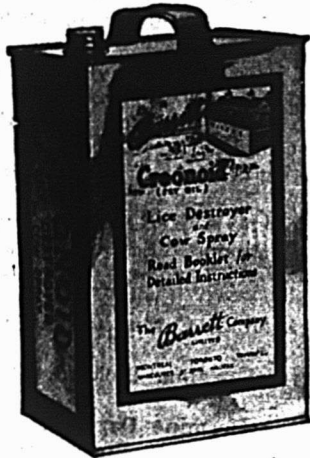
Couverture
caoutchoutée
Everlastic.

Ciment liquide
à toiture
Everlastic.

Peinture élastique
au carbone
Everjet.

Elastigum
Ciment plastique
à rapiécer.

Un des produits les plus populaires de Barrett est la Creonoid (Huile à mouches) Destructeur de poux et Pulverin à vaches. Les fermiers de tout le Dominion emploient de grandes quantités de ce produit pendant la saison des mouches. Notre plan comporte une campagne de publicité intensive s'adressant aux fermiers pendant la saison où règne le fléau des mouches. Tenez-vous prêt à tirer parti de cette demande qui sera créée pour vous.



Creonoid (Huile à Mouches) Destructeur de poux et Pulverin à vaches.

"J'économise de \$30 à \$50 par mois grâce à l'emploi de la Creonoid" écrit un fermier, "Grâce à son emploi soir et matin, mes vaches ont pratiquement 24 heures de tranquillité et de confort... J'ai employé la Creonoid depuis plus d'un an dans ma laiterie et je la trouve si supérieure à tout autre poison à mouches qu'il n'y a pas de comparaison".

Ceci n'est qu'un cas parmi les milliers de ceux où la Creonoid a augmenté le rendement du lait. Les experts prétendent que les vaches donnent 25% plus de lait, lorsqu'elles sont débarrassées du fléau des mouches.

La Creonoid est un pulverin très bon marché et d'une efficacité extraordinaire pour les chevaux et pour tout le bétail.

Elle est facile à appliquer après son emploi les vaches se tiennent tranquilles pendant la traite et elles doivent accuser une augmentation en poids et en rendement de lait.

La Creonoid se paye d'elle-même plusieurs fois par l'augmentation des bénéfices de la ferme.

La Creonoid signifie plus de lait par vache, plus d'oeufs par poule, plus de poids par porc.

La Creonoid est vendue prête à l'usage. Elle ne demande ni mélange, ni dilution.

Elle est emballée dans des boîtes lithographiées excessivement attrayantes dans les dimensions suivantes: boîtes de 1 gallon (12 à la caisse); boîtes de 5 gallons, 1/2 barils et barils.



WINNIPEG

VANCOUVER

The **Barrett** Company
LIMITED

MONTREAL

TORONTO

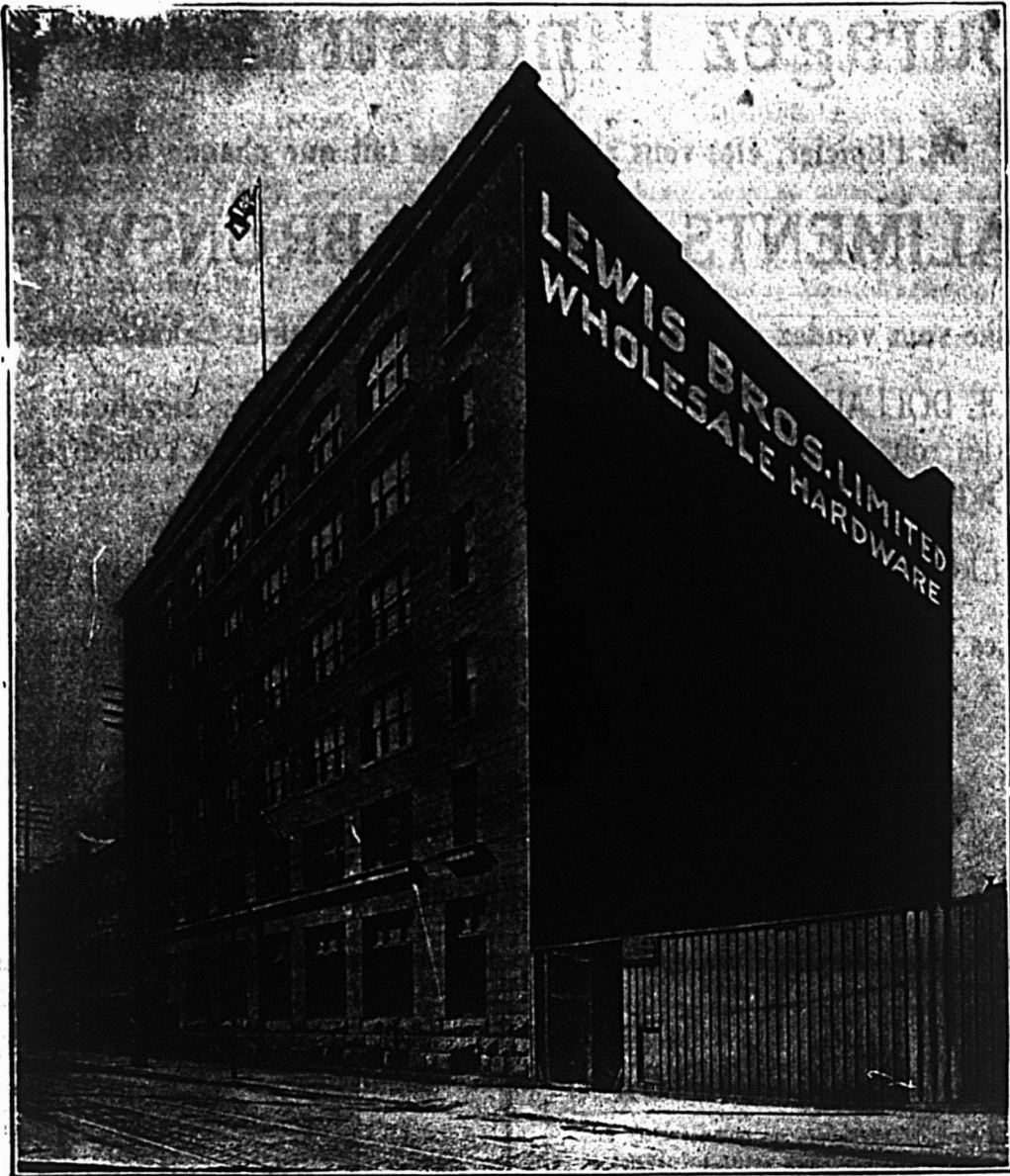
ST. JOHN, N.B.

HALIFAX, N.E.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

- Déclaration—J. Ph. Cantin à Régistrateur, p 2213 St-Pierre.
Obligation—Rod. Roy à Dme Vve Frs Blouin-Turcotte et al, 293 2-1-A-2, 2932-1-A-4, 2932-1-A-3 Palais.
Quittance des droits—Perc. du Revenu à Dme N. D. L'Heureux-Carpentier, 1532-1 St-Sauveur.
Quittance—The Royal Trust Co. re Succ. M. et Mme W. S. Thomas.
Mariage—Philéas Myrand à Dlle A. Martel.
Avis—T. G. Gandry et Lefalvre et Gagnon.
Vente—Cy. Tessier exc. test. de Dlle H. Defoy à Elz. Paquet Enrg. 2133 St-Pierre.
Jugement—Canadian Roofing Co. vs Lawrence Co.
Avis—Canadian Roofing Co. vs Lawrence Co., 12 Notre-Dame de Québec.
Testament—Louis Martel.
Déclaration—Dme Vve Ls Martel Renaud, p 986 St-Ambroise.
Quittance—Dme Vve Jean Beaumont à Alb. Falardeau.
Quittance—Jos. Rhéaume à Jos. Aud. Auclair.
Ren. d'oblig.—Michel Breton à L. Eug. Barry, esqté, 3214, 3215, 3216, 3217, p N E 3415, p 3416 St-Jean.
Quittance—Archi Simons à Dme Nich. Flenung, 229, 205 St-Dunstan.
Quittance—Succ. Archi Simons à Nich. L. Flening, 228 et 230 St-Dunstan.
Vente—Ls Joseph Drouin à Jos. Ant. Doré, p O 2375 Champlain.
Quittance—Cléoph. Morency à Jos. Bédard.
Vente—Dme W. J. Jordan-McKee jr à Dme Vve Wm. McKee-Dacres, 1-2 ind, p 70 Stoneham.
Obligation—L. Gord McMartin à Ant. Christenson, 1-2 O 16 Stoneham.
Vente—N. Alain et al à Adolphe Fiset, p 527, p 464 Anc. Lorette.
Quittance—Dme Vve Pierre Gauvin à Dme Vve Jos. P. F. Lepine.
Quittance—Jos. Thibault à Jacques Savard.
Quittance—Dlle Ad. Constantin à J. Herm. Talbot.
Quittance—L. Garzia à Claude Barron.
Accord—Les Dames Ursulines à l'Action Sociale Catholique, 2724, 2725 St-Louis.
Vente—Ls J. D. Marquis à G. E. Marquis, 1-2 ind. 4381-9 Montcalm.
Gar. hyp.—A. Ulric Bégin à Banque d'Hochelega, 2733 St-Louis.
Bail—Edm. L'Heureux à Chs Buller, 687 St-Ambroise.
Vente—The Queen City Realty Co. à Dr Arch. Paquet, 46-10, 11, 12, 13, 14 et p 15 N.-D. de Québec.
Vente—Geo. Chateauvert à Dlle N. Conville, 3945-421 2-3 Montcalm.
Jugement—Succ. Alexandre Lemoine.
Jugement—Succ. Dme Vve Alex. Lemoine-Massue.
Quittance—S. Jos. Myrand.
Quittance—Succ. Ph. Huot à Louis Leclerc, N. P.
Vente—Edouard Simard à Ach. Morin, 819 St-Sauveur.
Vente—Geo. Marcoux à Red Lachance, 1905 St-Sauveur.
Vente—Dme Jos. Gagnon à Ferd. Rondeau, 2098-135 St-Sauveur.
Obligation—Omer Emond à Dame J. Art. Gosselin, 1891 St-Sauveur.
Obligation—Red Lachance à E. Lachance, 1905 St-Sauveur.
Obligation—Louis Bolduc à Dme Jos. Auclair, 1-2 S. O. 818, p 817 St-Sauveur.
Quittance—L. A. Cantin à Omer Emond.
Quittance—Dme M. L. Renaud à Ls Bolduc.
Quittance—Dme Alf. Lamontagne à J. E. Lachance.
Avis—J. Edm. Lachance à Régistrateur, 305 St-Roch.
Vente—M. et Mme L. A. Carrier à Col. Henri Desrivères, 2568-8 et p 13 St-Louis.
Titre nouvel—Onés. Lagacé à Rob. Ritchie, 126 Notre-Dame de Québec.
Obligation—A. Ul. Bégin à Rioux et Pettigrew, 2733 St-Louis.
Quittance—Jean Bte Giroux à M. A. Giroux.
Vente—P. Destroimaisons à Alf. Bergeron et al, 4381, 37 Montcalm.
Vente—Daniel Cream à Ludg. Bastien et al, 981, 971, 982, 680 St-Roch.
Quittance—Louis Careau à Prud. Destroimaisons.
Quittance—Alf. A. Roy à Jean Guillot.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à J. Bte Boutet, 250, 47 et 48 Charlesbourg.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Irénée Cantin, 251, 47 Charlesbourg.
Obligation—Dme Julie Noel de Tilly à Mgr J. C. Arsenault, 509-527 St-Roch Nord.
Testament—Dme Maria Morrin.
Déclaration—J. H. Mowbray-Chapman, 2846-B-A Palais.
Mariage—William Coulson à Dlle Mary R. Peters.
Vente—Succ. Major John Ed. Rile yà The Donacona Paper Co. Ltd, rg 9-7a Stoneham.
Vente—Munic. Comté de Québec à Osias Lacroix, 103 St-Ambroise, 53 286 St-Dunstan.
Vente—Osias Lacroix à Napoléon Gourdeau et al, 284, 285, 288, 53, 286 St-Dunstan.
Quittance—Dme Vve F. X. Vanée à Jos. Hamel.
Déclaration—Dme Vve A. Doré-Couture à Régistrateur, 1303 St-Sauveur, 45-1 St-Félix.
M. levée—Percepteur du Revenu à Succ. A. Doré, 1303 St-Sauveur, 45-1 St-Félix.
Vente—Montcalm Land Co. à J. E. Richard, 41, 65, 66, 67, 68, 69, 40-105 N.-D. de Québec.
Vente—The Quebec Land Co. à Cyrille Blouin, 509, 134 St-Roch Nord.
Vente—Prosp. Et. Roy à Cam. Jos. Lockwell, 21-48 N.-D. de Québec.
Vente—Normon Leebing à Jos. Ant. Smith, 147-52 N.-D. de Québec.
Titre nouvel—Alex. Soucy à The Quebec Land Co., 483 St-Roch Nord.
Quit. part.—Dme Arth. Frederick à Ant. C. Taschereau.
Quittance—The Quebec Land Co. à J. Alph. Drolet.
Quittance—The Quebec Land Co. à Ed. Bouchard.
Quittance—The Quebec Land Co. à Alf. Eug. Marois.
Quittance—The Quebec Land Co. à Paul Lavole.
Bail—J. H. Paquet à Dme Art. Tremblay, p. 4096a p. 4093 Montcalm.
Donation—Dlle Célestine Légaré, 21-23 N.-D. de Québec.
Quittance—Fort. Côté et al à Laugi Carzia.
Quittance—Dlle Marie Gaboury et al à G. Em. Gaboury.
Quittance—J. Ad. Dubé à Claude Barron.
Vente—J.-B. Jinchereau à Ovila Martin, p. 387, 388, 389 St-Roch.
M. levée—La Banque Nationale à J. B. Jinchereau.
Quittance part.—Succ. L. D. Morin à Sergius Dufault.
Quitt. des droits—Percepteur du Revenu à Succ. Jean Amédée Robert.
Vente—Willbrod Dussault à Moïse Careau, p. 6. 3882 Montcalm.
Vente—Dlle Hermine Darveau à Geo. Richard, 418 St-Sauveur.
Quittance—Ern. Duval à Dlle Hermine Darveau.
Accord—Ephrem Foisie et al à John M. Forbes, rang 7 ½ N. 27 et 28 rang 8 ½ S. 27 et 28 Dubuisson.
Accord—Julien F. House à John M. Forbes, rang 8 p. 36, 37 et 38, Dubuisson.
Obligation—P. N. Tessier à Soc. Prêts & Placements de Québec, 3834, 3830, 3830, 3835 Montcalm.
Accord et cession—La Cité de Québec à The Quebec Land Co., 509-p. 711, p. 797, 798, 799, 500, 801, 802; 508-376, 509-776, 796 etc, etc., St-Roch Nord.
Testament—Dme Jean Langlois-Drolet, 1296 St-Sauveur.
Déclaration—Philéas Langlois et al, 1296 St-Sauveur.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Jean Langlois Drolet, 1296 St-Sauveur.
Vente—Dme Vve Ol. Plamondon et al à Arthur Picard, 2018 St-Sauveur.
Quittance—Caisse Pop. N.-D. du Chemin à Alex. Tremblay.
M. levée — Dme Vve Félix Laliberté à Dme Vve Adélaïde Tanguay.
Vente—Jos Savard à Jos. Savard, p. 327 St-Ambroise.
Subrogation—Dme Jos Dusseault à Fr. Byrne, 509 P. E. 81 et 82 St-Roch Nord.
Vente—John Murphy à The National Cart. & Sup. Co. Ltd, rang 4-11a rang 3 ½ N. 12 Stoneham.
Obligation—L. J. Bélanger à C. F. X. Villeneuve, p. 174 Ste-Foy.
Obligation—Alf. Boivin à C. F. X. Villeneuve, 2346-147 et 148 St-Sauveur.
Vente—Patrick McGrath à La Corp. des Eudistes-Prov. Québec, p. N. 279 Charlesbourg.
Obligation—Philéas Durand à Dme Frs Falardeau, p. 26 Stoneham.
Vente—Moïse Jolicoeur et al à J. C. Bélanger, 321-36 St-Gérard.
Mariage—Raoul Barbeau à Dlle Rose A. Auclair.
Quittance—Chs Dorion à Elz. Renaud.



Nous avons été en correspondance avec la plupart des manufacturiers qui nous approvisionnent et nous avons obtenu leur opinion au sujet des changements de prix possibles. La plupart d'entre eux sont d'avis que, par suite de la rareté des lignes courantes, il semble qu'il ne doive pas y avoir de diminutions sérieuses. Nous avons fait un relevé de cette correspondance: environ 60% nous ont dit qu'il n'y aurait pas de changements avant quelque temps; quelques-uns nous ont annoncé des prix réduits, et environ 10% ont augmenté leurs prix. Les réductions n'atteignent pas 5% en moyenne et l'item le plus important consiste dans les produits en fil de fer.

Si les prévisions contenues dans cette correspondance se réalisent telles qu'elles sont prédites, le quincaillier et le marchand général qui vend de la quincaillerie n'ont guère de motif de s'alarmer et notre conviction sincère est que le marchand qui tient son stock bien assorti, de façon à avoir les marchandises pour approvisionner ses clients, sera en bien meilleur posture que le marchand qui reste dépourvu en attendant au lendemain pour acheter meilleur marché. Ce dernier restera sans marchandises, et par suite probablement aussi sans affaires.

Telles sont nos vues et c'est là la méthode que nous suivons nous-mêmes.

LEWIS BROS., Limited

MONTREAL.

Encouragez l'industrie du pays

M. l'Épicier, êtes-vous au courant du fait que chaque boîte

D'ALIMENTS MARINS BRUNSWICK

que vous vendez contribue à tenir occupées les usines Canadiennes?

CHAQUE DOLLAR DEPENSE pour des produits Canadiens, signifie le maintien en mouvement des rouages de notre industrie et de l'emploi pour nos compatriotes, tout en conservant l'argent en circulation en Canada.

Ils sont le comble de la perfection dans le commerce des poissons en conserve

Les Canadiens d'un océan à l'autre achètent la marque Brunswick.

En vendez-vous?

CONNORS BROS., LTD.

BLACK'S HARBOR, N. B.

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.



MONSIEUR L'ÉPICIER:—

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fèves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure
LE POURCENTAGE

L'annonce constante vous assure
LA DEMANDE

La qualité vous assure
UNE CLIENTELE SATISFAITE

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON,
CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 15 janvier 1921.

ACTES DE VENTE

- Joseph & William Yates à H. W. Beaudreau, lot 5c, rang 4, Ascot. Prix \$1,300 payés.
- Théodore Rondeau à J. A. Gamache, lot 899-49 quartier Est. Prix \$300. payés.
- Omer Poulin à Hector Pouliot part lot 64 Village de Compton. Prix \$300 payés.
- N. Valley à William Brault, lots 899-157-19, 18, 17, 16, 15, 14 & 13, quartier Est, Prix \$1.00 payé.
- Dame Hugh Connor à J. D. Bélisle lot 729-158 quartier Est. Prix \$1.00 payé.
- Dame G. R. Odell et al. ès-qual. à Delle Agnès T. Odell, droits à partie du lot 249 quartier Centre. Prix \$8,500; \$1,000 payées.
- J. T. Therriault à Wilfrid Dussault lot 896-10 quartier Est. Prix \$1,200, \$250 payés.
- Ludger Forest à Alphonse Lecours, lots 733-113 & 114 quartier Est. Prix \$1,650 payés.
- W. A. Hale, ès-qual., à Alexander Bressette, lot 856 quartier Nord. Prix \$2,700; \$500 payés.
- T. T. Délisle à Melle Lillie Fréchette, lots 16b-1 & 2 rang 9 Ascot. Prix \$400. payés.
- Thomas H. Vear à Adélaïde Verville, part lot 311 Orford. Prix \$850; \$300 payés.

HYPOTHEQUES

- Dame Ludger Coderre à F. X. E. Coderre pour \$500 affectant lot 218 Orford.
- Joseph Trépanier à Amédée Cloutier pour \$1,000 affectant lot 1469-8 & 1 O. lot 1469-7 quartier Sud.
- Théodore Bilodeau à J. A. Charest & al pour \$800. affectant lot 7-387 quartier Sud.
- A. D. Désilets à L. N. Audet pour \$1500. affectant part lot 4, quartier sud.
- M. A. Sarasin à Ivan Crochovick pour \$1,500 affectant lot 299-73 Lennoxville.
- Paul Couture à Omer Couture, ès-qual. et al pour \$3,000 affectant lot 25c et part 25b rang 3 Ascot.
- Alfred Bolduc à Dame L. H. Boucher pour \$1,000 affectant lot 55, village de Compton.
- Charles Maillé à Melle F. C. Têtu et al pour \$1,000 affectant lots 93a, 94a & part 110a quartier Est.
- J. O. Royer à J. A. Leblanc pour \$1500 affectant part olt 64a quartier Est.
- Napoléon Bibeau à Philias Lanctôt pour \$3,300 affectant lots 21a, 22a et 22f, rang 4, Ascot.
- G. N. Provençal à Melle E. C. Têtu & al. pour \$400 affectant lot 899-96 quartier Est.
- Alphonse Chaput à Mlle E. C. Têtu et al pour \$1000 affectant part lot 23c rang 6 Ascot.
- Pierre Laflamme à Louis Joncas pour \$4,500 affectant lot 1469-14 et part 1469-15 quartier Sud.

DECHARGES

- Alfred Dumais à Olivier Arguin de l'hypothèque du 11 décembre 1916.
- Dame A. W. Blue et al ès-qual. à Succession Walter Blue de l'hypothèque du 17 octobre 1901.
- Cyprien Desruisseaux à Abraham Schnapp de l'hypothèque du 9 mars 1920.
- Onas Gagnon à Ephrem Gadbois de l'hypothèque du 24 juillet 1920.
- Dame D. M. Grainger à Gregory Jones de l'hypothèque du 22 juin 1920.
- Dame F. A. Baldwin à Succession Walter Blue de l'hypothèque du 12 septembre 1906.
- William Alexander à F. E. Danforth et al de l'hypothèque du 13 juin 1918.
- O. A. Bégin à Cyprien Desruisseaux de l'hypothèque du 7 décembre 1920.
- Dame Léon Côté à Rosaire Côté de l'hypothèque du 12 janvier 1918.

Henri Couture à Paul Couture de l'hypothèque du 13 septembre 1920.

Louis Joncas à Pierre Laflamme de l'hypothèque du 12 avril 1920.

ACTES DIVERS

- Testament et codicile de feu le Dr J. O. Camirand, avec transmission affectant les lots 729-49, 50, 51, 66, 67 & 68 quartier Est, et lots 111, 112, 113 & 110a Orford, légués à ses deux enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession de feu le Dr J. O. Camirand.
- Contrat et engagement entre la Cité de Sherbrooke et Julius Kayser & Company Limited affectant part lot 259 quartier Centre.
- Donation par Gregory Jones à Williams John Jones du lot 424-3 quartier Est.
- Transfert par Alphonse Lecours à Ludger Forest de \$1200 dû par Joseph Neveu.
- Transfert par Alphonse Rousseau à S. J. Caron de \$1500 dûs par Arthur Bélisle et garantis par le lot 7-183 quartier Sud.
- Constitution de rente par Napoléon Veilleux à Dame Louis Veilleux (aujourd'hui Mme Siméon Gilbert) affectant lots 28 & 27c rang 9 Ascot.

o

Ventes par les Shérifs de la Province

BEDFORD

Harry B. Stewart vs Joseph Laferrière. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Cajetan de Potton à Mansonville, le 29 janvier 1921, à 2 heures de l'après-midi.

MONTREAL

Adolphe Pierre Ritchot vs Narcisse Ménard. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 17 février 1921, à 10 heures du matin.

La Société d'Administration Générale vs Dame Julia Anne Bourdage. Vente au bureau du Shérif, le 27 janvier 1921, à midi.

Dlle Maria Faubert vs Joseph Courtemanche. Vente au bureau du Shérif, le 27 janvier 1921, à 10 heures du matin.

Arthur Augrignon vs J. Pierre Arcade Carmel. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 27 janvier 1921, à 11 heures du matin.

QUEBEC

Roch Dussault vs John W. M. Wallace. Vente au bureau du Shérif de Québec, le 18 février 1921, à 10 heures du matin.

RICHELIEU

Edmond Brossard vs Euphémie alias Phébée Morache. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Pierre de Sorel, en la cité de Sorel, le 15 février 1921, à 10 heures du matin.

ROBERVAL

Ernest Tremblay vs Emile Tremblay. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Henri de Tallon, le 27 janvier 1921, à 1 heure de l'après-midi.

Alfred Fortin vs Roger Laroche. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Louis de Chambord, le 26 janvier 1921, à 1 heure de l'après-midi.

TERREBONNE

Hormidas Legault vs Dame Emma Burroughs. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-André d'Argenteuil, le 16 février 1921, à 2 heures de l'après-midi.

TROIS-RIVIERES

Joseph Bailly et al vs Téléphore Bouchard. Vente à la porte de l'église de Ste-Marie-Madeleine, du Cap de la Madeleine, le 15 février 1921, à 10 heures du matin.

o

LOI LACOMBE

Déposant

Cairo, B.
Desroches, J. Albert,
Martin, Georges,
McKay, H.
Ouellette, Barthélemi,
Provencher, W.
Simard, S. J.

Patron

Montreal Tramways Co.
Dupuis & Frères Ltée.
Georges Martin & Co.
The Borden Farm Products Co.
Adélaïde Lang.
G. Galibert & Sons.
Fraser Brace & Co. Ltd.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT. — CITE ET DISTRICT
Des TROIS-RIVIERES

Semaine du 5 au 12 janvier.

Vente—Dame C. E. Caron à Edm. Doucet.
Vente—Dame C. E. Caron à Armand Pothier.
Vente—Dame Elizée Buisson à J. Drolet et J. Carrier.
Vente—Evariste Leclerc à Achille Pratte.
Obligation—Vve Jules Bouchard à Arthur Savoie.
Quittance—Pierre Grenier à Omer Pronovost.
Quittance—J. H. Desaulniers à Emile Villemure.
Quittance—Nap. et J. H. Tanguay à Vve Jules Bouchard.
Quittance—Adolphe Hould à Joseph Hould.
Quittance—F. X. Lambert à Joseph St-Onge.
Obligation et transport—Dame Vve L. Beauchesne à abbé Delphis Desroches et al.
Vente—A. E. Guillemette à Urbain Boulanger et al.
Vente—Albert Dechêne à De Charette et frère.
Vente—Laurendeau Abran à Adélar Doucet.
Vente—Wille Paquin à J. Armand St-Pierre.
Vente—Elzéar Héroux à Hermine Hélinas.
Obligation—P. C. Neault à Honoré Demers.
Obligation—Omer Fortier à P. A. Gouin.
Quittance—Alfred Bournival à Sergius Bourassa.
Quittance partielle—Alph. Bellemare à Arsène Bellemare.
Quittance de rente—C. J. N. Teasdale et al à Norman Labelle.
Quittance—C. B. Morrissette à Chs. Ed. Hamelin.
Donation—Ernest Fleury à Dame Mélina Rouette.
Déclaration sociale—P. Pellerin & Cie.
Déclaration sociale—The Three Rivers Brass Foundry.
Mainlevée—Corp. Shaw, Falls et al à Joseph Buisson.
Jugements: COUR DE CIRCUIT.
Rodolphe Hamel vs. Raoul Perron, Trois-Rivières, \$27.00.
Rodolphe Hamel vs Wilfrid Morin, Trois-Rivières, \$8.50.
Rodolphe Hamel vs Jos. Brouillet, Trois-Rivières, \$36.00.
J. Arthur Bourassa vs Emile Gaudette, Shawinigan Falls, \$44.49.
J. Arthur Bourassa vs Théophile Noel, Shawinigan Falls, \$58.22.
Antonio Desruisseaux vs Omer Fortier, Trois-Rivières, \$14.13.
Antonio Desruisseaux vs Joseph Lacerte, Trois-Rivières, \$4.92.
Antonio Desruisseaux vs Henri Boisvert, Trois-Rivières, \$5.69.
Polycarpe Lambert vs John Gosselin, Trois-Rivières, \$3.20.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

pendant la semaine finissant le 8 janvier 1921.

ACTES DE VENTE

N. N. Valley à Antonio Paris, lot 899-42 quartier Est. Prix 1.00 payé.
A. C. Bissell et al. à François Bergeron, ½ O. lot 634, Orford. Prix \$364, payés.
Victor et Wilfrid Côté à Ferdinand Côté, lots 729-160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196 quartier Est. Prix \$1.00 payé.
W. D. Parent et al. à Rév. J. A. Parent, ½ indivise du lot 329 quartier Nord. Prix \$500 payés.
Codère fils Limitée à Rodolphe Langis, lots 1539-82 et 83 quartier Sud. Prix \$2,400 payés.

HYPOTHEQUES

Ferdinand Côté à Alphonse Lacroix pour \$1,000, affectant lots 729-160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196 quartier Est.
Succession Clark Gordon à Succession J. S. Mitchell pour \$5,000 affectant partie lots 1242-1 et 2 quartier Sud.
Rév. J. A. Parent à Ignace Croteau pour \$2,000 affectant lot 329 quartier Nord.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
D'ARTHABASKA

du 20 au 25 décembre 1920.
D'ARTHABASKA.

Résiliation de ventes par La Cie de Machinerie de Warwick et al, ½ n.e. 71, Warwick.
Obligation Omer Allaire et al. à Honoré Luneau, 185 et 186, Ste-Hélène, \$1,300.
Vente—Jacob Lefebvre à Willie Luneau et al, 372 Ste-Hélène, \$150, payées.
Vente—Robert Latulippe à Alphonse Fréchette, 71 et 74, Princeville, \$6,000, \$2,000 a/c.
Vente—Alphonse Fréchette à Phyllis Latulippe, 248 et p.o. 250, Princeville, \$7,000; \$4,000 a/c.
Vente à réméré—Antonio Rheault à Germain St-Pierre, p.o. 411 et 412, Bulstrode, \$1,300.
Obligation—Edmond Langlois à Mme M. Belzémire Blais, 656, Warwick, \$1,000.
Hypothèque—J. R. Hamel à Kirouac & Fils, 109-110, Warwick, \$4,000.
Vente—Albert Pratte à Joseph Vincent, p. 308 et p. 309, Bulstrode, \$2,750, payées.
Vente—Joseph Vincent à Willie Massé, p. 380, Bulstrode, \$100, payées.

DU 27 AU 31 DECEMBRE 1920.

Mariage—Arthur Talbot et Mme Célanire Cloutier, séparation de biens.
Testament—Mme Marie Courtois à Joseph Pothier, ½ ind. 35, Ste-Victoire.
Obligation—Arthur Rivard à Emile Rivard, 471, Bulstrode, \$1,000.
Mariage—Adélar Blanchet et Mme Emma Berthiaume, séparation de biens.
Vente—Athanase Gagnon à Napoléon Gagnon, 156 et p. n. o. 155, St-Paul, \$2,000, \$1,100 a/c.
Testament—Onésime Lallier à Mme Mary Lavigne, 58, St-Paul et 36, 37 et 38, de 88, St-Joseph de Lévis.

DU 3 AU 8 JANVIER 1921

Mariage—Uzéric Houle à Mlle Rosa Champoux, séparation de biens.
Testament—Léon Hébert à Mme Delphine Désilets, p. 193, Horton, etc.
Vente—Michel Bergeron à Aimé Bergeron, p. 1 et 3, Saint-

du 10 au 15 janvier 1921.

Testament—Mme Clarisse Ledlaire à Georges Chouinard, ½ ind. p. 53, St-Paul.
Vente—Alexandre Giroux à Emile Giroux, p. 262, et autres, Tingwick, \$9050.—\$3000, a/c.
Vente—Alexandre Giroux à Irénée Giroux, 263 et autres, Tingwick, \$10,050.—\$4000, a/c.
Vente—Faïda Biron à Joseph Spénard, p. 246m et 246, n. Arthabaskaville, \$200.—payées.
Vente—West Olney à Albert Martin, 845 et 846, Tingwick, \$1000.—\$400, a/c.
Vente—West Olney à Philippe Plourde, 749, Tingwick, \$1000.—payées.
Vente—Ferdinand Fortier à Adélar Bouffard, 31 à 34 et 25, Ste-Hélène, \$7300.—\$2500, a/c.
Vente—Clovis Baril à Joseph Filion, p. 128, Ste-Hélène, \$400.—payées.
Licitation—Mme Gilberte Verville et al. à Ferdinand Cantin, 439, Warwick, \$6300.—\$2500, a/c.
Vente—Ernest Fréchette à Alfred Arsenaux, 770 et 771, Tingwick, \$500.—payées.
Vente—Mme Rosie Roberge à Mlle Hortense Brunelle, 112 et 113, Arthabaskaville, \$1500.—\$200, a/c.
Vente—Victorien Labelle à Ephrem Lemieux, fils, 2 p. 246, Arthabaskaville, \$375.—payées.
Obligation—Calixte Constantineau à Philémon Descoteaux, p. 447 et 448, Bulstrode, \$600.
Vente—L. N. Boisclair à Wilfrid Pépin, p. 15c et autres, Stanfold, \$300.—payées.

L'approvisionnement de lait pour la famille est entre vos mains M. l'Épicier.

La publicité Carnation fait connaître au public les avantages qu'il y a à employer le lait évaporé et à l'acheter chez vous—le Laitier Moderne.

L'occasion de profiter de la demande croissante de Lait Carnation ne devrait pas être négligée.

Joignez votre magasin à cette campagne — dites à vos clients que vous avez en stock le Lait Carnation — exposez les boîtes et les tableaux-annonces sur votre comptoir.

Le matériel de publicité Carnation est gratuit. Demandez à notre représentant ou écrivez pour avoir un des articles suivants:

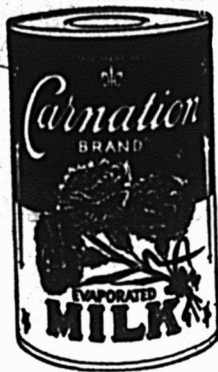
Suggestions pour aménagement de vitrine — Carton géant Carnation — Découpé de comptoir — Etagère à comptoir — Livre de recettes — Histoire de Carnation — Banderolles ou pancartes Carnation.

Adresse—CARNATION MILK PRODUCTS CO., Limited, Aylmer, Ontario.

Rappelez-vous que votre fournisseur de gros peut vous approvisionner.

Lait

"De vaches bien nourries"



Carnation

L'étiquette est rouge et blanche.

LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

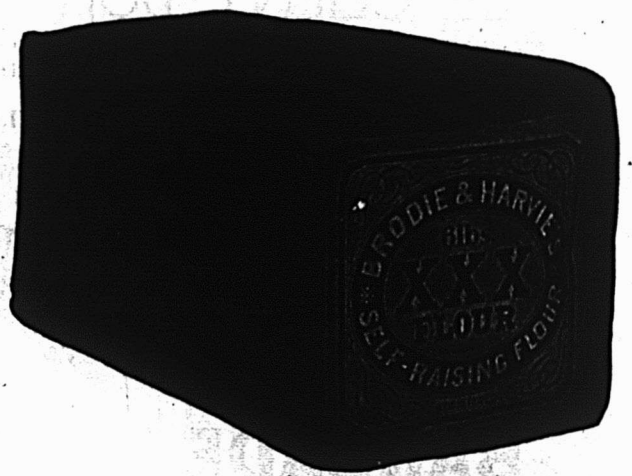
(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	.. .	\$0.62	la lb.
No 30,	" 1 lb. et ½ lb.	0.65	"
No 30,	" 1/6 lb. .. .	0.75	"
No 35,	" 1 lb. et ½ lb.	0.67	"
No 40,	" 1 lb. et ½ lb.	0.75	"
No 40,	" 1/7 lb. .. .	0.90	"
No 40,	" 1/12 lb. .. .	1.00	"
No 50,	" 1 lb. et ½ lb.	0.80	"
No 50,	" 1/8 lb. .. .	0.97	"
No 60,	" 1 lb. et ½ lb.	0.85	"
No 60,	" 1/9 lb. .. .	1.05	"
No 80,	" 1, ½ et ¼ lb.	1.00	"
No 80,	" 1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	" 1, ½ et ¼ lb.	1.10	"
No 100,	" 1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - ST-BONIFACE.



La farine préparée de Brodie XXX satisfera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province de Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

"LE CLIENT DOIT ETRE SUR SES GARDES"

C'était là l'ancienne façon de faire des affaires; et vous la rencontrez encore parfois aujourd'hui. Elle vous place sur la défensive en vous obligeant à vous mettre en garde pour qu'on ne vous vende pas des mélanges inférieurs.

La méthode actuelle et le Service "WINDMILL" sont exactement l'opposé. Nous pouvons soutenir nos déclarations soit par écrit, soit verbalement. Nous garantissons notre produit et nous le distinguons des autres par notre marque de commerce déposée, Marque "WINDMILL".

Nous tenons à faire ressortir ce fait car évidemment les grandes ventes de

MELASSE BARBADE



SUPER- FANCY

(Marque de commerce déposée)

ont fait dégonfler les voiles de certains vendeurs qui essayent de pousser la vente des mélanges mélangées de basse qualité. Cela les choque de voir "WINDMILL" remporter les affaires.

Les seuls points qui vous intéressent, comme détaillant, sont les quatre faits suivants:

PREMIEREMENT—La mélasse Barbade "WINDMILL" contient tout le sucre qui était dans la canne, concentré en sirop le plus pur.

DEUXIEMEMENT—Nous garantissons "WINDMILL" comme une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité.

TROISIEMEMENT—Nos prix sont avantageux pour vous.

QUATRIEMEMENT—Elle est largement annoncée.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited
ST. JOHN, N. B. MONTREAL, P. Q.

Une Autre Grande Augmentation

Le décompte final pour
1920 montre les ventes de

"SALADA"

AVEC UN SURPLUS DE
1,495,236 livres

sur 1919. Soit une augmentation de près d'un million et demi de livres de thé ou quinze mille caisses, et ceci après une augmentation en 1919 de 1,536,789 livres sur 1918.

Il a fallu dix ans de dur travail et de confiance inébranlable dans la bonne qualité pour porter nos ventes au chiffre de l'augmentation d'une année, car ce n'est guère qu'en 1901 que nos ventes de toute l'année ont égalé notre augmentation de 1919 ou de 1920.

Nous croyons avoir reçu en retour presque tout le thé à 70 cents que nous avons remboursé au commerce, à la suite de la réduction à 55 cents la livre de notre étiquette brune, et cette quantité a été déduite avant d'arriver au chiffre de l'augmentation ci-dessus.

Notre principe pour 1921 est le même que nous avons eu depuis vingt neuf ans "QUALITE D'ABORD".

Salada Tea Company of Canada, Limited

Les Soupes de CLARK

Faites en Canada
par une Compagnie
purement Canadienne

sont sans aucun doute les meilleures soupes offertes aujourd'hui sur le marché canadien.

Elles sont préparées avec les meilleurs ingrédients, sont fortement condensées et vous en avez 13 sortes à choisir.

N'oubliez pas que si vous achetez des produits de Clark, vous obtenez, vous aussi bien que votre client, la pleine valeur pour chacun de vos dollars canadiens.

W. CLARK, LIMITED
Montréal

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

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

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

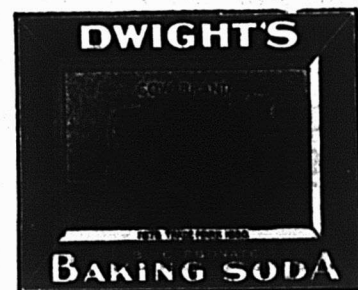
Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

RECOMMANDEZ LE SODA

"COW BRAND"

A LA MENAGERE



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

Emmagasinez-en,

— Votre marchand de gros en a.

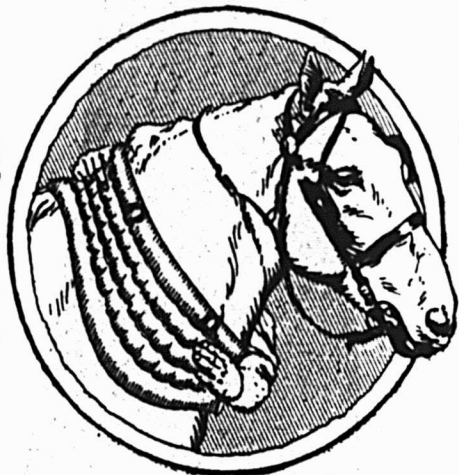
Church & Dwight

LIMITED (2)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

TAPATCO
REGISTERED
BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

DES colliers mal ajustés et des bourrures inférieures ont mis bien des chevaux sur la liste des malades avec des écorchures et des meurtrissures.

Un cheval est un actif aussi longtemps qu'il est capable de faire sa part de travail. Un cheval à l'écurie, qui mange du grain et du fourrage coûtant cher, est une charge.

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

Brevet Américain, 1er décembre 1914. Brevet Canadien, 6 avril 1915.

Conservent les chevaux en bon état.

Elles sont largement employées par les fermiers qui comprennent que l'efficacité des attelages dépend entièrement de l'ajustement et du confort des colliers.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.



Le peintre Luxeberry dit :

"La vente du vernis est chose facile pour le commis du magasin de peinture lorsque l'étiquette est le seul argument de vente nécessaire. Je pense souvent à cela lorsque je vois combien peu d'effort il faut au vendeur pour vendre les Finis de Berry Brothers — ceux-là mêmes que j'ai employés toute ma vie, comme l'a fait mon père avant moi."

Le Vernis à plancher granit liquide, l'Email blanc Luxeberry, les Finis à bois et Finis à mur Luxeberry, le Fini teinture Berrycraft, etc., sont au nombre des produits Berry qui ont été courants dans le commerce de fournitures pour peintres, depuis plus de soixante ans.

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

WALKERVILLE, ONTARIO.
29 Rue Latour, MONTREAL.

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

Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS ONTARIO

C'est maintenant le moment
de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de

RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qui faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1841
Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver

Pensez à Votre Salle à l'Huile

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

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

Une Pompe

BOWSER

ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

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

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

S F. BOWSER Company, Ltd.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

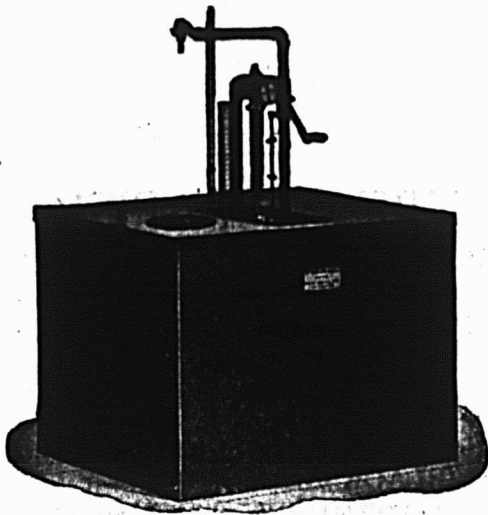


Fig. 19.
Equipement pour
pétrole.



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

"EASIFIRST"

le paquet qui se déplace !



Lorsque vous spécifiez le Shortening Easifirst, vous êtes certain qu'il ne restera pas longtemps sur vos rayons. Easifirst est le paquet qui se déplace — il déplace aussi les bénéfices vers vous.

Et mieux que cela, la qualité d'Easifirst fait des clients satisfaits, des clients qui reviennent en demander encore.

Prenez cette ligne profitable. Donnez un ordre maintenant.

Téléphone: Junction 3400



Gunns

LIMITED

TORONTO
Ouest

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 4,300,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 40,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: **W.-F. CARLEY**.

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: Honorable sir **ALEXANDRE LACOSTE, C.R.**, ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

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

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

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,
Secrétaire.

M. M. LABOSE,
Inspecteur en chef.

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

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DEMARTEAU, Montréal, **M. J.-A. LABUE**, Québec.

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Épargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.

Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$98,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

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: 88 rue McGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

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

Nous vendons les articles

Eddy pour vous

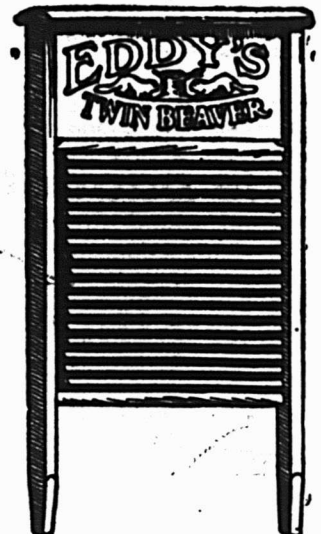
Comme question de fait votre stock d'allumettes Eddy est vendu avant d'arriver sur vos rayons.

Une publicité constante au consommateur donne ce résultat. Dans n'importe quelle localité du Canada le nom "Eddy" est considéré comme une garantie de ce qu'il y a de mieux en fait d'allumettes.

Les ustensiles en fibre durcie d'Eddy sont également de bonne vente. Légers, durables et hygiéniques, ces ustensiles sont de beaucoup supérieurs aux anciens articles en bois ou en métal. Ils sont populaires à juste titre partout où ils sont introduits.

Ayez toujours en main un bon stock de ces deux lignes d'Eddy.

The E. B. Eddy Co. Limited, Hull, Canada.



FINANCES

ASSEMBLEE ANNUELLE des ACTIONNAIRES de la BANQUE D'HOHELAGA

La quarante-sixième assemblée annuelle des actionnaires de la Banque d'Hochelega a eu lieu samedi dernier, le quinze courant, et nos lecteurs trouveront dans une autre page le bilan de la Banque et le rapport présenté aux actionnaires.

La Banque a réalisé des progrès considérables dans le cours de l'année. Les dépôts d'épargne ont augmenté dans le cours de l'année de \$9,000,000,000, et le total des dépôts s'élève à \$56,276,330; l'actif immédiatement réalisable s'élève au total de \$29,315,275— sans tenir compte de \$2,403,228 — représentant des prêts à court termes à des corporations municipales et scolaires; les prêts courants s'élèvent à \$40,503,753, indiquant que la Banque, tout en maintenant une position financière très forte, a contribué largement à aider l'agriculture, l'industrie et le commerce. L'actif total de la Banque qui s'élevait à \$34,515,873, en 1915, se chiffre aujourd'hui à \$76,693,920, ayant plus que doublé dans le cours des cinq dernières années.

Dans le cours de 1920 la Banque a ouvert onze succursales.

Le rapport se termine par les remarques suivantes:

"Notre pays est jeune, il possède en abondance des richesses naturelles inexploitées qui n'attendent que le travail et les capitaux pour être mises en valeur. Le programme qui s'impose aux Canadiens de toutes les races et de toutes les classes doit être de travailler énergiquement et d'augmenter le rendement de leur travail, non seulement dans le but de faire face aux charges publiques, non seulement pour réduire le coût de la vie, mais additionnellement afin d'accumuler les ressources nécessaires au développement de leur pays."

Les Directeurs de la Banque ont été réélus et le conseil d'administration se compose de MM. J. A. Vaillancourt, président; Hon. F. L. Béique, vice-président; Hon. J. M. Wilson, A. Turcotte, E. H. Lemay, A. A. Larocque et E. W. Bonner.

L'ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA BANQUE ROYALE

L'assemblée annuelle de la Royal Bank of Canada qui a eu lieu la semaine dernière a révélé que l'année qui vient de s'écouler a été l'une des plus prospères dans l'histoire de cette institution et a donné lieu à d'intéressantes déclarations faites par Sir Herbert Holt, le président de la banque et M. Edson L. Pease, vice-président et directeur-gérant.

Sir Herbert Holt a fait une allusion spéciale à la situation dans laquelle se trouve actuellement le Canada et aux perspectives pour l'avenir. "La position du Canada, a-t-il dit, est des plus solides, et nous pouvons nous estimer heureux de vivre dans un pays comme celui-ci. Aucun autre pays n'a pu échapper aux effets de l'après-guerre et le monde entier est en proie aux troubles et aux désordres.

Au Canada nous n'avons rien de tout cela. Nos récoltes sont les plus riches que nous ayons jamais eues, les dépôts dans les banques ont doublé depuis 1913, la plupart des marchands ont mis de côté d'assez fortes sommes d'argent pour pouvoir traverser sans encombre des périodes un peu difficiles.

Il y a moins de sans-travail ici que dans les autres pays, et nous n'avons à enregistrer qu'un très petit nombre de faillites comparativement aux Etats-Unis.

D'un autre côté la nationalisation des systèmes de transport par voie ferrée a pris de l'extension mais, "sans que le public en retire aucun bénéfice tant au point de vue de l'accommodation que du prix des passages, a ajouté le président de la banque Royale, l'exploitation de notre réseau de chemins de fer nationaux durant les derniers douze mois n'a donné que des pertes qui absorberont probablement plus que le montant perçu durant l'année en taxes sur l'exédent des profits et sur le revenu. A moins que le gouvernement ne trouve une méthode d'exploitation plus efficace que celle employée dans les autres pays, les contribuables canadiens s'apercevront que leurs chemins de fer et leur flotte leur coûtent plus cher que toutes les pensions et autres héritages de la guerre combinés.

Faisant allusion à la souscription de \$250,000 faite par la banque Royale au fonds de campagne de l'Université McGill, Sir Herbert

dit être certain d'avance que cette décision rencontrera l'approbation de tous les actionnaires de la banque.

Le président a aussi fait une revue assez étendue de la situation qui existe actuellement à Cuba où la banque possède de gros intérêts, et a déclaré que malgré une baisse subite dans le prix du sucre, la récolte de Cuba cette année avait rapporté plus de \$700,000,000, et que les affaires de la succursale de la banque dans cette île étaient des plus prospères.

M. Edson-L. Pease, vice-président et directeur-gérant de la Banque Royale a ensuite présenté son rapport qui a trait d'une façon spéciale aux affaires de cette institution en rapport avec le commerce d'importation et d'exportation. "Malgré les conditions généralement peu satisfaisantes du commerce international, dues à une diminution du pouvoir d'achat et à une dépréciation des changes étrangers, dit-il, nous avons toutes raisons d'être satisfaits des résultats obtenus dans les pays où nous sommes représentés.

"Nos succursales de l'Amérique du sud progressent constamment et nous y avons fait, cette année, un très bon chiffre d'affaires. De fait, toutes nos succursales étrangères ont sans exception donné des résultats satisfaisants, et je profite de l'occasion pour me déclarer en faveur d'en installer partout où nous le pourrions, plutôt que de faire des affaires par l'entremise d'autres banques sur lesquelles nous n'exerçons aucun contrôle."

M. Pease a donné, à ce sujet, les chiffres des prêts et des dépôts étrangers qui se lisent comme suit: dépôts, \$164,000,000; prêts, \$102,000,000.

Parlant des relations qui existent entre le Canada et les Etats-Unis, le vice-président de la Banque Royale dit que le caractère de notre commerce étranger a changé subitement, l'année terminée le 30 novembre 1920, accusant une balance adverse de \$56,000,000 au lieu d'une balance favorable de \$330,000,000 pour l'exercice précédent. "Il n'est donc pas surprenant, dit-il, que le taux du change sur l'argent canadien ait subi une dépréciation. Le seul remède à la situation, je le répète, serait une diminution dans les importations d'articles qui ne sont pas absolument essentiels et une augmentation des exportations."

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrermerie et Quincallerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes.

111-117 Rue St-Paul Est

Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes.

Toutes les commandes reçues par maille ou par téléphone, Main 590 auront, comme toujours, notre meilleure attention.

Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 815, 816, 817, 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, Gérant général.

Arthur BrodeurMANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew

Ginger Ale

Lemon Sour

Cream Soda

Cherry Cream

Cidre Champagne

Champagne Kola

Cidre de Pomme

Eau Minérale

Fraise

Orange

Siphon, Etc.

35 rue Frontenac.

TELEPHONE
LABALLE 316Envoyez-nous vos Velaillies Vivantes
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée39 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

200 rue St-André, - MONTREAL

Exigez cette
MarquePour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait deSaucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ailCOTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE**HOTEL VICTORIA**

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$2.50 et \$4.00
par jour.**LES MECHES (DRILLS)****MORROW**

sont faites en Canada avec de l'acier anglais et sont absolument recommandables.

“Plus de trous avec moins de repassage”.

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd

489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8414

MONTREAL, P. Q.Usines à **INGERSOLL****CANADA**

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

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

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL**ASSURANCES-INCENDIE**AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.**Nova Scotia Steel & Coal Co.****LIMITED**

MANUFACTURIERES

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

ASSURANCES

UN NOUVEAU MODE D'ASSURANCE POUR LES COMMERÇANTS

M. Moïse Lapointe, secrétaire de l'Association des marchands-détaillants, est revenu récemment d'un voyage à Québec, dans l'intérêt des affaires de cette organisation. Durant son séjour dans la vieille capitale, M. Lapointe a assisté à une assemblée de la succursale locale de l'Association au cours de laquelle a été discuté le projet d'élargir le champ d'action de cette succursale en groupant sous son égide toutes les villes situées aux environs de Québec. "Ce projet, nous a dit M. Lapointe, est très bien vu et nombre de marchands y ont déjà donné leur adhésion."

Le secrétaire de l'Association des marchands-détaillants nous a aussi annoncé que cette semaine aurait lieu à Sherbrooke, une grande assemblée pour l'organisation d'une nouvelle succursale pour les Cantons de l'Est.

Il est de plus question en ce moment, chez les marchands-détaillants d'un nouveau mode d'assurance contre l'incendie, qui permettrait aux commerçants de percevoir à la fin de chaque année un dividende sur le montant des primes qu'ils auront versées; la compagnie qui a inauguré ce système a payé durant les dix dernières années des dividendes variant entre 25 et 35%, et est bien connue dans l'Est du Canada.

A son retour à Sherbrooke, M. Lapointe aura une entrevue avec les représentants de l'Association des Manufacturiers pour discuter avec eux les mesures à prendre pour empêcher la vente directe du marchand de gros ou du manufacturier au consommateur, qui se fait actuellement sur une grande échelle, et cause un tort considérable aux marchands-détaillants. M. Lapointe espère qu'une entente pourra être conclue à ce sujet.

MESURES A PRENDRE POUR EVITER LES INCENDIES

"Quels sont les principaux moyens de prévention des incendies", tel est l'intéressant sujet qui a été traité l'autre soir d'une façon très précise par M. G. H. Greenfield, devant les membres de l'"Engineering Institute of Canada".

"Si l'on faisait une revue des divers incendies enregistrés dans cette ville, par exemple, depuis quelques mois, dit M. Greenfield, l'on constaterait que dans la plupart des cas, deux conclusions uniques amènent à en découvrir la cause. Ainsi, l'on remarquera que souvent, à l'endroit dans la pièce même où le feu s'est déclaré, il se trouvait une certaine quantité de marchandises ou de matériel inflammable, et facile à consumer, et, en d'autres

occasions, l'on s'apercevra que les flammes se sont propagées rapidement, grâce aux mauvais état des enduits ou autres matériaux qui ont servi à la construction de l'édifice.

En un mot, il arrive fréquemment que les incendies prennent naissance dans des édifices possédant nombre de défauts de construction, lesquels, tout ne diminuant peut-être pas la solidité de la bâtisse, ne causent pas moins des désagréments toujours regrettables ou facilitent généralement la marche des flammes."

Après avoir ainsi énoncé la situation, le conférencier déclare que les pertes causées par les incendies, dans notre pays sont énormes, et qu'il incombe à chacun de coopérer dans le but de réduire autant que possible le nombre des incendies. Et pour cela, il faut bien que chacun assume ses responsabilités.

M. Greenfield analyse alors les devoirs de tous, en ce qui concerne le sujet de son travail.

C'est ainsi que l'ingénieur doit préparer consciencieusement la disposition et les dimensions des édifices dont il a la surveillance et assurer autant que possible à ces édifices tout le confort nécessaire, tout en ayant soin de les doter de plusieurs "sorties" et d'autres facilités de sauvetage. L'ingénieur doit surtout prévenir les incendies, et s'arranger de façon à ce que si, par hasard, les flammes prenaient naissance dans une chambre quelconque, elles ne puissent se communiquer aux chambres attenantes, grâce à un bon système de protection.

De son côté, le propriétaire d'un établissement doit exiger le bon état du système de protection contre les incendies.

Quant à l'ouvrier, il doit agir avec précaution et sauvegarder la propriété de son patron.

La part des autorités municipales, en ce qui concerne la prévention des incendies n'est certainement pas la moindre, puisqu'elles sont si souvent appelées à subir les conséquences de dégâts considérables causés par les flammes.

M. Greenfield fit alors nombre de suggestions, concernant les différents systèmes que pourraient adopter nos autorités municipales, non seulement pour combattre les incendies, mais surtout pour en éviter un grand nombre.

Le conférencier ajouta ensuite quelques remarques concernant la protection à laquelle ont droit de s'attendre ceux qui fréquentent les hôtels, les édifices publics etc.

Malheureusement, en bien peu d'endroits, les voyageurs, les employés et les habitués sont en sûreté, et les remèdes devraient nécessairement être apportés à la situation.

Cependant, il faut aussi parler de la négligence d'un grand nombre, qui sont aussi souvent la cause de catastrophes irréparables. Les fumeurs imprudents, les ouvriers non-consciencieux, ne sont pas toujours étrangers aux dégâts qui résultent bien souvent de leur négligence coupable, et ces derniers devraient aussi et surtout coopérer au mouvement qui s'impose, en faveur de la prévention contre les incendies.

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 12½
Dimension du dessus 48¾ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 45 x 27.

**THE BEACH FOUNDRY
CO., Limited**

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et
Vancouver.



Le poêle de cuisine New Falcon

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couverts et petits centres fortement côtelés. Couverture à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en rubberoid —toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.





Un article qui se vend tout le long de l'année

Nous ne savons pas où cette idée a pris naissance—mais il est un fait, c'est que certains commerçants considèrent les Savons Teintures comme un "article de saison" — comme une proposition qui ne marche bien qu'en été.

Quoi qu'il ait pu en être jusqu'ici, il y a aujourd'hui au moins un Savon Teinture qui se refuse à être classé comme un simple "ami des temps de chaleur".

Aladdin marche bien tout le long de l'année. Vos clientes réclament ce savon teinture des plus merveilleux pour leurs blouses, leur lingerie et leurs tentures de maison — tout autant aujourd'hui qu'au mois de juillet.

Aladdin est annoncé au public tout aussi largement en janvier qu'en tout autre mois. Tout ce qu'il a besoin, c'est une place sur votre comptoir—il augmentera vos ventes et vos bénéfices de janvier si vous lui donnez une bonne chance.

Channell Limited

TORONTO

Distributeurs du Savon Teinture Aladdin

Fabricants des produits O-CEDAR.

\$2500⁰⁰ IN CASH PRIZES

International DAYTON SCALES Word Contest

Concours de mots des Balances Dayton International.

Premier prix \$300.00	Troisième prix \$100.00	Cinquième prix \$50.00
Deuxième prix \$200.00	Quatrième prix \$75.00	Sixième prix \$20.00
Autres prix— 30 prix en espèces de \$15.00 chacun.		25 prix en espèces de \$10.00 chacun.
111 prix en espèces de \$5.00 chacun.		200 prix de \$2.50 chacun.

Voici.—Voici les mots : D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S

Combien de mots pouvez-vous faire avec les lettres composant les mots D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S ? Combien de mots? Plus il y en aura, mieux cela vaudra! Mettez-vous vivement à l'oeuvre! Le concours finit le 15 mars 1921.

Un léger travail mental peut vous faire gagner un bon prix en espèces. Pas de frais d'entrée. — Pas de risques — Rien à payer — Vous jouez sur le velours.

PENSEZ- Y!	372 Prix en espèces \$2,500	METTEZ-VOUS- Y ET GAGNEZ.
-----------------------	--	--------------------------------------

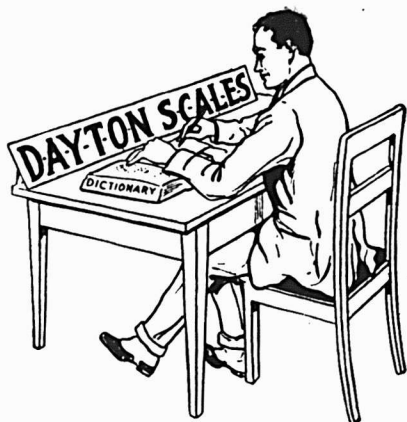
Ce concours de mots de la Balance Dayton est ouvert aux marchands-détaillants et à leurs commis du Canada et de Terre-Neuve dans les cinq genres de magasins qui emploient toutes sortes de balances, tranche-viande ou couteau à fromage, — épiceries, boucheries, confiseries, quincailleries et magasins généraux.

Il suffit de se soumettre à quelques règlements simples.

Cela ne coûte rien pour y entrer. Vous pouvez gagner un beau gros chèque tout comme n'importe quel autre. Sortez votre papier, — taillez votre crayon, — aigüisez votre esprit et allez-y.

D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S

day, ton, tones, cat, son, ale, candy, scanty, etc. Les lettres ne peuvent être employées qu'autant de fois qu'elles paraissent dans les deux mots. Par exemple, la lettre "A" et la lettre "S" peuvent être employées deux fois dans n'importe quel mot. Les autres lettres seulement une fois une fois dans chaque mot.



Cela ne vous coûte rien pour entrer

Les règlements sont simples. Si vous n'avez pas encore reçu notre circulaire, écrivez-nous **Aujourd'hui**. Nous vous enverrons des cartes-coupons d'entrée à retourner avec votre réponse. En attendant vous pouvez travailler à votre liste et concentrer votre pensée sur les Mots

D-A-Y-T-O-N S-C-A-L-E-S.

Adressez-nous votre liste avec un des coupons d'entrée assez à temps pour qu'elle nous parvienne avant le 15 mars 1921.

Les prix seront décernés par un comité impartial de juges aussitôt que possible après la clôture du concours. La liste des gagnants sera annoncée dans les publications commerciales aux environs du 1er Juin.

International Business Machines Co., Limited
Contest Department, 300 Campbell Ave., Toronto.