

# PRIX COURANT

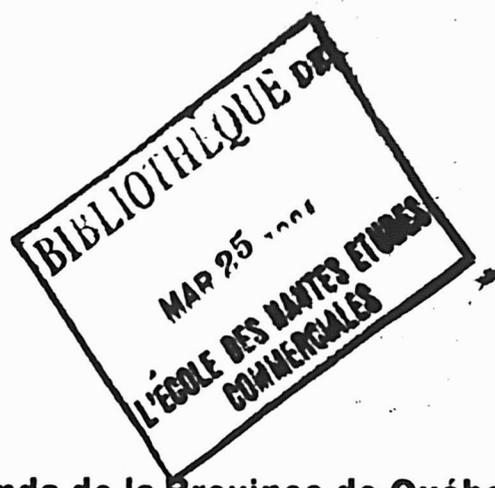
## JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 11 juillet 1919

Vol. XXXII—No 28



### Une proposition exceptionnelle pour les Marchands de la Province de Québec.

Nous sommes convaincus que la proposition B-H est exceptionnelle, et graduellement nous le persuadons aux autres. Nous comptons bien CONTINUER à intéresser les bons marchands à la proposition B-H, en sorte que nous verrons bientôt les plus fortes quincailleries de chaque municipalité du Canada devenir un centre B-H, et notre maison et ses produits de haute qualité seront représentés par la crème du commerce.

Dans beaucoup d'endroits du Québec, les principaux marchands sont déjà nos agents. Les produits B-H sont en renommée dans le commerce français, et la plupart des marchands du Québec considèrent une agence B-H comme une proposition sans pareille dans le commerce de peintures.

La cause primordiale de la popularité de B-H dans le Québec est la qualité, ce qui, d'ailleurs, explique nos succès partout. Mais il est un autre facteur contribuant à nous maintenir en force dans cette Province: c'est notre réclame intensive. D'abord, cette réclame est persuasive, et pour lui donner plus de poids auprès de vos clients, nous L'IMPRIMONS en FRANÇAIS. Tous les produits B-H sont décrits en français dans notre matière d'annonce.

Même l'étiquette garantie par laquelle nous informons nos clients que la Peinture B-H est pure au 100% est bilingue. Vous désirez sans doute que votre magasin soit connu comme ayant l'agence de la meilleure maison de peintures en Canada; mais vous n'iriez pas loin, même avec une peinture de la réputation de la nôtre, si vous n'étiez soutenu par l'aide que nous vous donnons en renseignant les gens sur son mérite et DANS LA LANGUE QU'ILS COMPRENNENT.

La qualité, intelligemment secondée par une attention soutenue à donner au Québec les produits qu'il désire, a rendu la marque B-H plus renommée et plus estimée des Canadiens-Français que celle d'aucune autre peinture.

Ecrivez-nous pour informations complètes

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

Toujours  
De plus  
En plus  
De Rasoirs de  
Sûreté  
GILLETTE

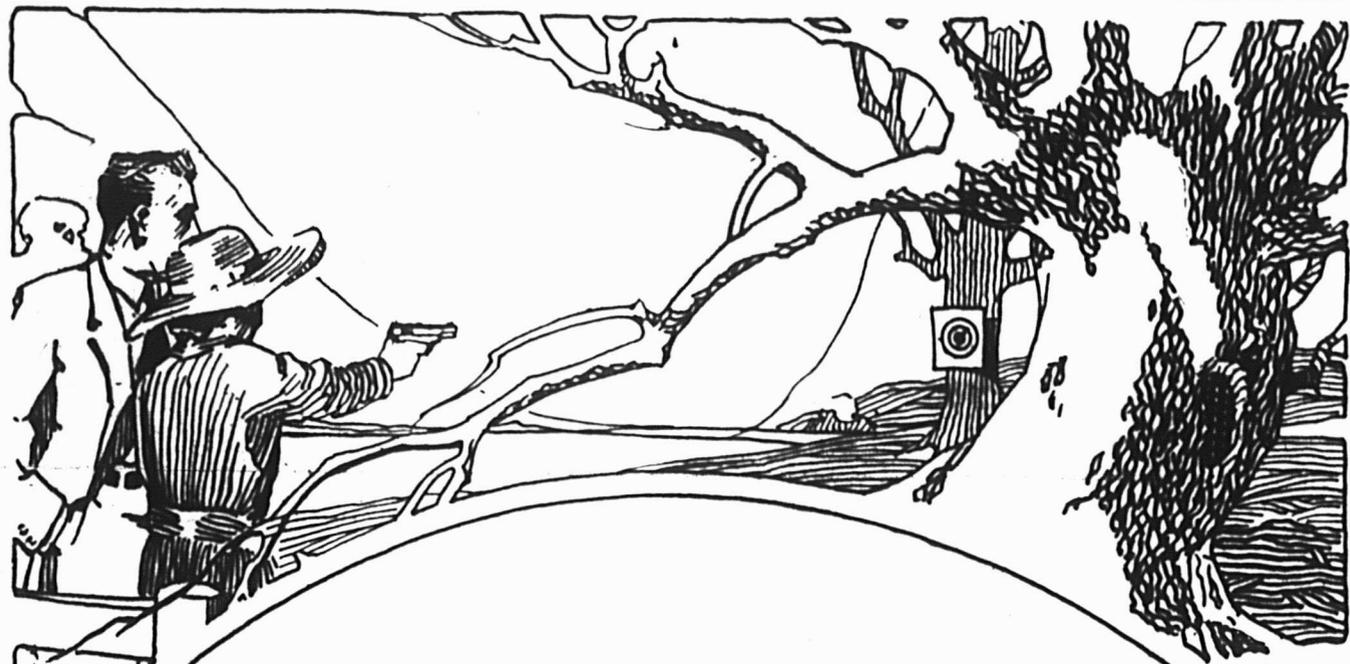


L'artiste a dessiné ces rasoirs dans des dimensions qui donnent une excellente idée de l'accroissement des ventes des Rasoirs de Sûreté Gillette depuis le commencement de la première année de la guerre.

Ni le commencement ni la fin de la guerre n'ont eu d'effet contraire sur la popularité toujours grandissante du fameux rasoir de sûreté, et si vous vous basez sur ce que les six premiers mois de 1919 ont rapporté, vous admettez avec nous que le chiffre des ventes sera encore doublé cette année. Ne croyez-vous pas qu'il serait avantageux pour vous de profiter de cette popularité?

THE GILLETTE SAFETY  
RAZOR CO.,  
OF CANADA, LIMITED  
MONTREAL





**B**EAUCOUP de sportsmen dans les bois portent des révolvers. Le coup de feu rapide à la chasse aux oiseaux ou le tir à la cible au camp ajoute de l'intérêt à l'excursion de chasse. La protection personnelle ou de la maison, demande un revolver et des cartouches sur lesquels on peut se fier.

## Les Cartouches DOMINION pour Révolver

sont de marque digne de confiance. L'action rapide et la précision qui sont les points caractéristiques des bonnes cartouches de revolver — sont assurées dans les cartouches "Dominion" parce qu'elles sont éprouvées dans toutes sortes de revolvers, bons et mauvais. Il faut qu'elles fonctionnent parfaitement et qu'elles produisent un tir excessivement juste avant d'arriver entre les mains de votre client.

De nombreux clubs de tir au revolver au Canada se servent des Dominion .455 à charge de poudre à tir et à balle "wad cutting" (forme de bourre).

Les cartouches à pistolets "Dominion" sont faites pour les revolvers

*Colt*

*S. & W.*

*H. & R.*

*H. & A.*

*Webley*

*Savage*

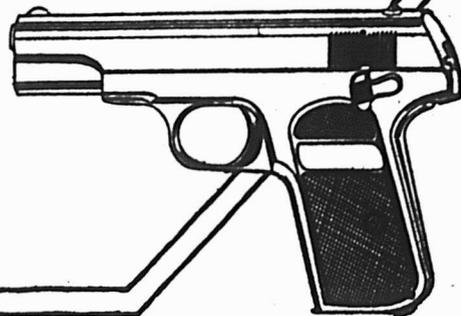
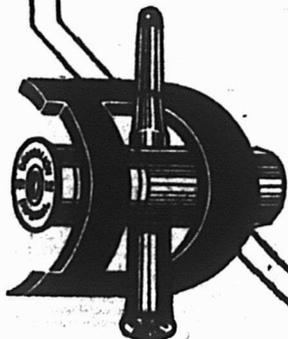
*Browning*

et beaucoup d'autres.

**Dominion Cartridge Company, Limited**

120 RUE ST-JACQUES,

Montréal.



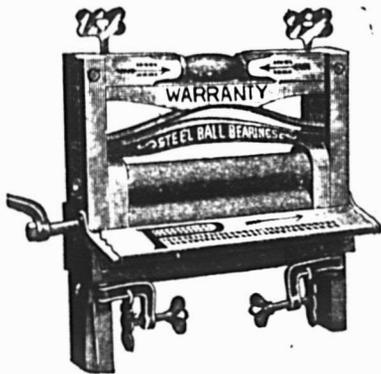
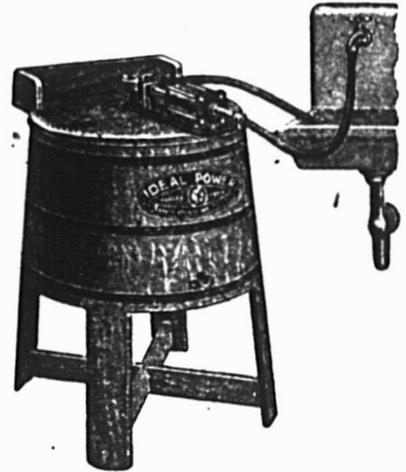
# En Ville et à la Campagne

Dans les cités de la province de Québec, il y a le pouvoir électrique et le service d'eau.

La Laveuse et Tordeuse Electrique "Seafoam" et la laveuse à pression d'eau "Ideal" se vendent le mieux dans les villes et les cités.

Le long de la ligne du pouvoir de Shawinigan, toutes les villes et nombre de fermes ont le courant électrique. Là aussi, la "Seafoam" se vend bien.

La plupart des fermes ont des moteurs à gazoline ou des moulins à eau. L'"Ideal" est la meilleure laveuse pour de telles places.



Dans d'autres endroits, il n'y a pas de pouvoir mécanique. La laveuse "Patriot" actionnée à la main est de bonne vente en pareilles circonstances.

La Dowswell, Lees & Co., Limited, a une laveuse répondant à chaque besoin. Nous faisons ce que demandent nos clients.

*Ecrivez-nous pour conditions et prix au commerce*

## Dowswell Lees & Co.,

LIMITED

Représentant: John R. Anderson

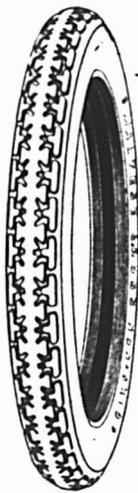
36-38 Rue St-Dizier,

MONTREAL, P. Q.

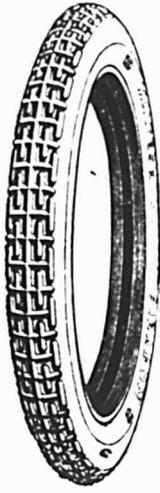
# “Hello! Vous Revenez?”

“Oui, ces deux pneus antidérapants Maltese Cross que j’ai achetés pour mes roues d’arrière me donnent tellement satisfaction que j’en veux deux autres pour mes roues d’avant. Je vais prendre le “Ribbed” ou le “Paragon” pour l’avant, quel que soit celui que vous avez en stock. Rien que des pneus Maltese Cross—sur mes quatre roues—et plus d’ennuis avec mes pneus.—Voilà ce que je veux.”

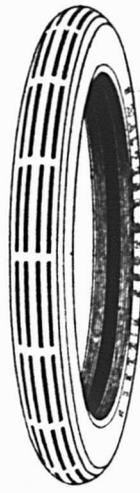
## Cela Paie le Marchand de Vendre les Pneus Maltese Cross



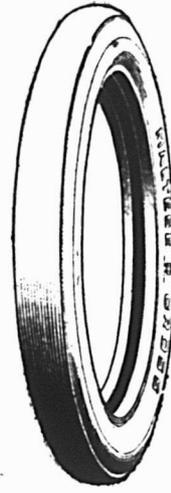
Antidérapant



Paragon



Ribbed



Uni

Ecrivez pour avoir la dernière liste des prix révisés pour les marchands

*Gutta Percha & Rubber, Limited*

*Siège social et fabrique à Toronto.*

Succursales à : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

# Tôle Galvanisée Ondulée pour Toiture

La tôle galvanisée ondulée est considérée comme un article indispensable dans l'industrie de la construction à cause de ses nombreux avantages sur tous les autres genres de toiture, et elle est particulièrement appropriée pour les granges et autres édifices.—

Elle est à l'ÉPREUVE DU FEU et donne une excellente protection contre la foudre.

Vous pouvez poser vous-même votre tôle galvanisée.—

Elle est absolument imperméable.—

Nos ondulations régulières la rendent très rigide et ajoutent énormément à sa force de résistance.—

Envoyez-nous la dimension de votre grange et nous vous dirons la quantité exacte de tôle qu'il vous faudra, avec celle des clous et des rondelles de fixation.

## M C C L A R Y ' S

23 rue Wellington

MONTREAL



## Une Qualité Toujours la même

Si vous voyagez en auto toute l'année durant, vous avez une excellente occasion de savoir ce que signifie le service des *Pneus Dunlop*, jour par jour. Si vous voyagez en auto, entre le Printemps et l'Automne seulement, vous avez une excellente occasion de savoir dès maintenant pourquoi tant d'autres automobilistes se servent, tout le temps des *Pneus Dunlop*.

La ligne des "Deux Mains" comprend les:

*Dunlop Cord*—"Traction" et "Ribbed",

*Dunlop Fabric*—"Traction", "Special", "Ribbed", "Clipper", "Plain."

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

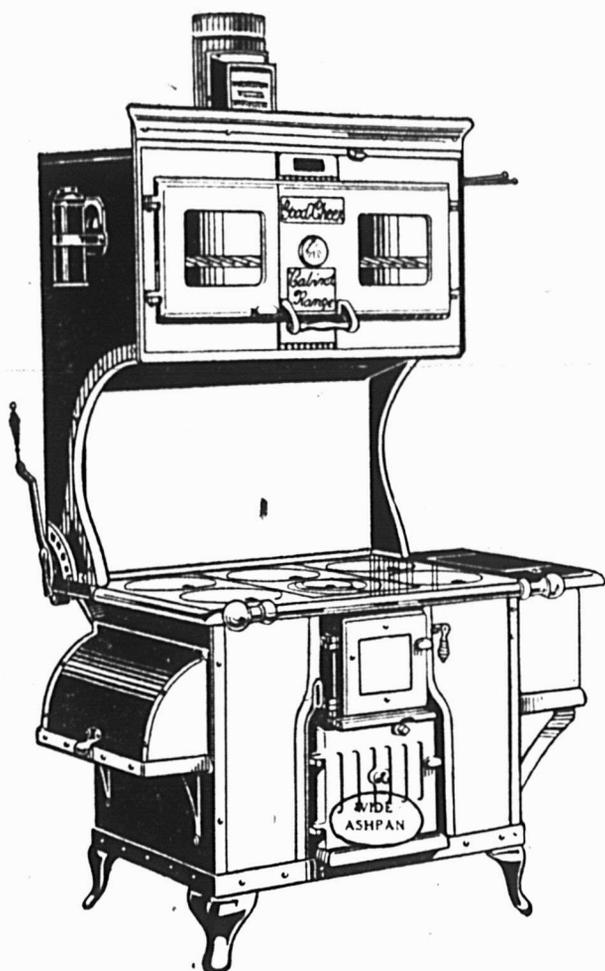
291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

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

# Le Poêle-Cabinet "GOOD CHEER"

## A FOUR ELEVE

pour Charbon Mou ou Dur  
ou pour Bois



Four visible éclairé à l'électricité, 38 x 18 pouces, Surface polie à six trous, Réservoir de huit gallons, Large Compartiment de chaleur, Foyer à bois de 30 pouces, Vitre à l'épreuve de la chaleur, Grand Cendrier, Barres pour serviettes maniables, Pleine garniture émail blanc, Pas de mine de plomb, Pas besoin de se baisser.

## LE FOURNEAU COMPLET

C'est le Fourneau qui, pendant les dix-huit derniers mois, est devenu l'article-vedette de la plupart des marchands de fourneaux de tout l'Ontario, du Nord-Ouest et de la Colombie-Anglaise, ainsi que des endroits où il a été introduit dans la Province de Québec; et bien que la demande dont il est l'objet et la rareté des matières premières et de la main-d'oeuvre expérimentée soient un obstacle à la recherche d'affaires additionnelles,

**NOUS DESIRONS FAIRE CONNAITRE AUX MARCHANDS DE LA PROVINCE DE QUEBEC CE FOURNEAU EXCEPTIONNEL**

et nous sollicitons leurs demandes de renseignements en vue de l'établissement de futures relations d'affaires et de l'apointement, à présent d'un nombre limité d'agents dans cette province. C'est sans contredit

### LE FOURNEAU QU'IL FAUT AUX CLIENTS DU QUEBEC

comme il a été démontré par les magasins qui en font déjà le commerce.

### LES POELES TORTUE CARREE "GOOD CHEER"

Trois grandeurs — mêmes capacités que les Nos 3, 4 et 5.

Une grandeur avec four de 15½ x 13 x 10 pouces.

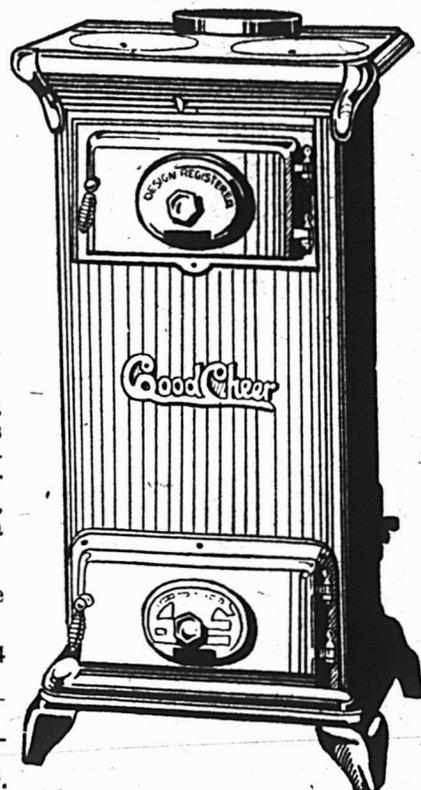


Dans cette attrayante **FORME CARREE**, avec foyer rectangulaire doublé de briques à coins ronds, grilles cylindriques et cendrier, nous avons un poêle qui, tant par son efficacité que par son dessin artistique, convient éminemment à toute pièce de la maison.

Cette année, nous avons ajouté un modèle avec four, avec réservoir à contact.

Trois dimensions carrées, Nos 712, 714  
— et 716 —

— Une grandeur avec Four No 849 —  
Réservoirs pour Nos 714, 716 et 849.



# The JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK (Ont.) et WINNIPEG (Man.)

Maison fondée en 1845

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



# VITRERIE

## GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes  
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur  
demande.

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

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

**HOBBS** MANUFACTURING  
COMPANY, LIMITED  
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

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

# EN GROS SEULEMENT

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

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

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

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

# L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

.. IMPORTATEURS ..

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

# LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans tous 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 BUCHERON  
PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

La force d'une hache dépend autant de son manche que de sa tête.

## LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs bois canadiens.

La vente des

### MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'enclume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms de leurs marques: "EMPIRE", "IMPERIAL", "PEERLESS" et "CHAMPION."

**J. H. STILL Mfg. Co.**  
ST-THOMAS - - - ONTARIO

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès.

Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

## LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre.

Voyez d'abord notre proposition.

*"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"*

**A. RAMSAY & SON COMPANY**

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO MONTREAL VANCOUVER

# Le Signe d'un Commerce Prospère

Vous feriez bien d'avoir un stock de Demi-Semelles Neolin, étalées bien à la vue.



Parce que les Demi-Semelles Neolin sont une meilleure valeur—et la valeur est la base sur laquelle les articles sont jugés aujourd'hui.

Les prix sont devenus si élevés qu'ils valent la peine qu'on s'en occupe. Le public ne tient pas à avoir un article inférieur à un prix légèrement réduit. Il tient à la *valeur*—à une marchandise qui lui donnera pleine satisfaction pour l'argent déboursé.

Les Demi-Semelles Neolin sont une meilleure valeur. Car elles ont les qualités des Neolin. Elles durent plus longtemps—sont flexibles—et conservent tout le confort des vieilles chaussures.

Par l'achat de plusieurs millions de paires, le public a prouvé son appréciation de la valeur des semelles Neolin. Dans les Demi-Semelles Neolin il a reconnu le produit donnant une aussi bonne valeur.

Étalez les Demi-Semelles Neolin bien en vue dans votre vitrine—sur votre comptoir. Elles vous feront passer pour un marchand prospère—un marchand qui offre à ses clients la meilleure valeur.

Les Demi-Semelles Neolin vous arrivent dans un joli carton d'étalage, de dimensions assorties. Assurez-vous de la valeur Neolin—voyez à ce que le mot "Neolin" soit étampé sur chaque paire. Commandez-les chez votre marchand de gros.

The Goodyear Tire & Rubber Company of Canada, Limited

# neolin Half Soles

# POÊLES A GAZ

Les Poêles à gaz CANADIAN JEWEL sont faits dans plus de 100 modèles au choix. Leur construction supérieure et leur joli dessin en ont fait les poêles à gaz les plus populaires actuellement sur le marché. Toutes les améliorations modernes sont offertes avec le "JEWEL." : : : : :

Ecrivez pour avoir le catalogue.

*Manufacturés par*

**The Burrow, Stewart & Milne**

**CO. LIMITED**

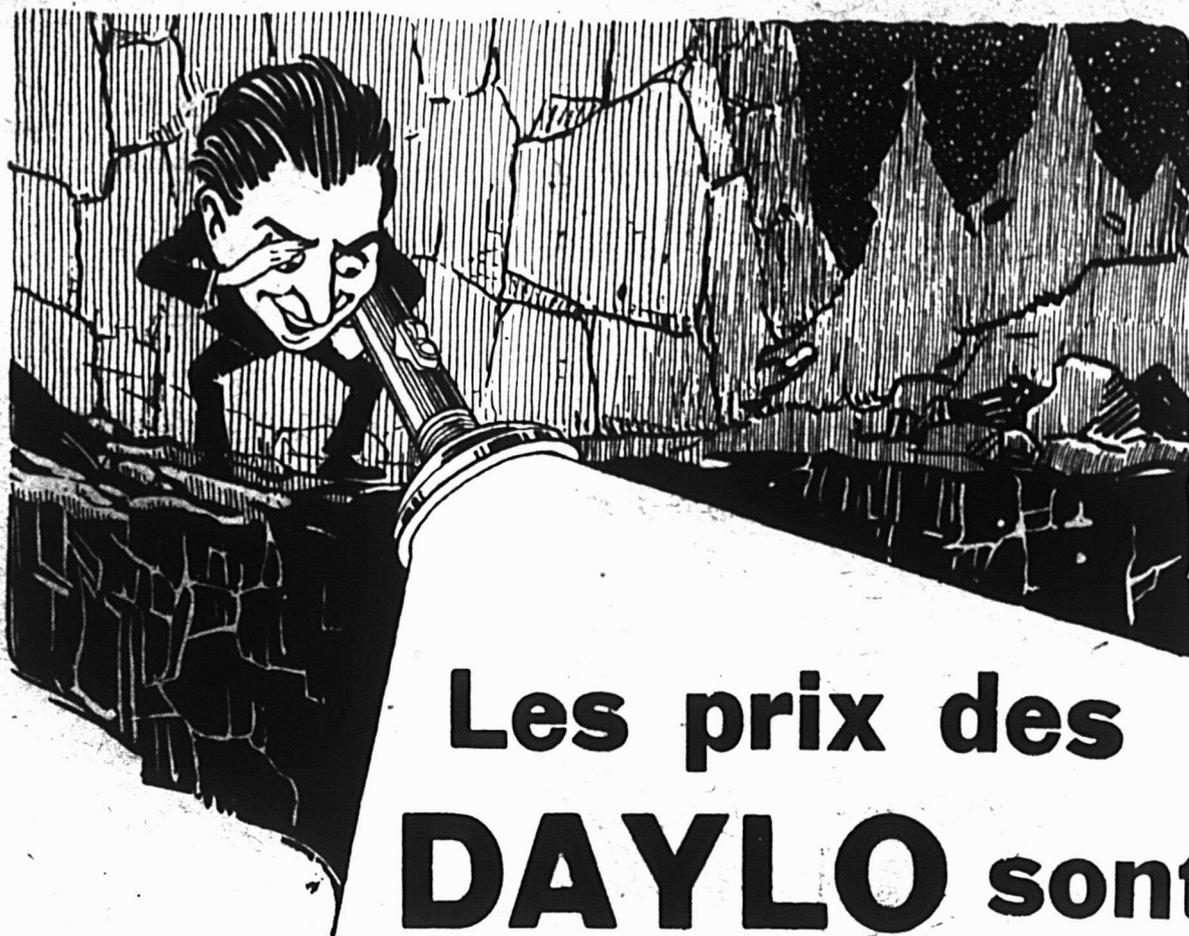
**HAMILTON**

**CANADA**

Agent pour la Province de Québec :

**JOHN R. ANDERSON,**

**36 RUE ST-DIZIER, MONTREAL**



# Les prix des DAYLO sont BAS



**L** ES prix des DAYLO et des Batteries Tungsten sont réduits considérablement—surtout ceux des batteries.

Et les rouages de la production Eveready tournent très vite pour répondre aux demandes pour les batteries Tungsten et les Daylo dont la popularité s'accroît sans cesse.

Leur qualité est meilleure que jamais. La Batterie Tungsten est la batterie la plus durable et la plus forte sur le marché — c'est le genre de batteries que le client revient acheter en souriant.

La publicité intensive Daylo attire l'attention des acheteurs d'un océan à l'autre. Les annonces de magazines font connaître partout les multiples usages des Daylo. Dans votre ville même, dans votre voisinage immédiat, il y a des clients prêts à acheter de nouvelles batteries et de nouvelles Daylo. Si vous tenez à ce que leurs dollars s'amoncellent dans votre tiroir-caisse, tenez en stock, étalez et poussez immédiatement la vente des Daylo.

*Ecrivez pour avoir la nouvelle liste de prix Daylo*

**CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited.**

Dept. 211

Toronto, Ontario.

QUALITÉ

ÉCONOMIE



**Le Commerce des Poêles est un  
Commerce Profitable à Condi-  
tion de Tenir la Ligne qui Donne  
Plaine et Entière Satisfaction  
à la Clientèle.**

**Pour Attirer les Clients,  
Prenez en Stock les Poêles "CHAMPION"  
en Fonte et "SUPREME" en Acier**

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

Ils plaisent à toutes les ménagères et répondent à leurs besoins.

En dépit de la cherté de la matière première et de la main-d'oeuvre, nous pouvons quand même offrir au commerce, la meilleure qualité aux plus bas prix. Les poêles "Champion" et "Supreme" sont des poêles de Qualité et par suite, ils sont "Economiques." Nous vous invitons à les comparer avec ceux des autres marques. Si vous tenez à garder vos clients et à vous en faire de nouveaux, faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix. Nos poêles feront le reste.



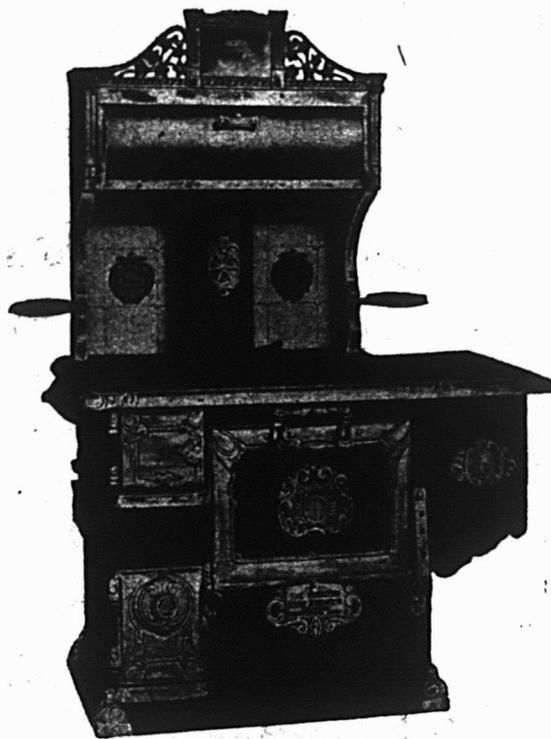
SUPREME

Fourneau: 18 x 20 x 12.

Dessus: 4 — 9" — 2 — 8".

Boîte à feu pour le charbon: 18 x 7 x 9½.

Boîtes à feu pour le bois: 27 x 9 x 8.



CHAMPION

Fourneau: 20 x 20 x 12½.

Dessus: 6 — 9".

Boîtes à feu pour le charbon: 18 x 8½ x 8.

Boîtes à feu pour le bois: 26 x 10 x 9.

## The Hamilton Stove & Heater Company Ltd.

Successors de GUERNEY, TILDEN & COMPANY, LTD.,  
Manufacturiers de Poêles, Ranges, Bouilloires, Radiateurs, Fournaïses, Registres, Serrures et Quincaillerie.

Siège social et usines:

Hamilton, Ont.

Maison fondée en 1843.

Entrepôts et bureaux à Winnipeg:

134½ Higgins Ave.

A Montréal:

167 rue McGill.

Agences et salles d'exposition:

Charles Rankow, Durban,

Afrique-Sud: Webb Bros.,

Georgetown, Demarara,

Guyane Anglaise: Edward

Le Bas, 64-68 Broad St.,

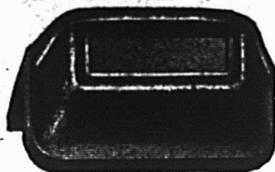
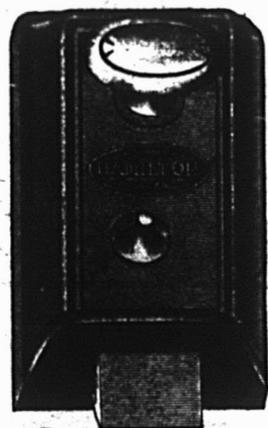
New-York: Dock House,

Billiter St., Londres, E.C. 3

Angleterre.

# La Période de Reconstruction

est une superbe occasion pour vous de vendre avec profits tous les articles de quincaillerie imaginables, depuis les **SERRURES** jusqu'aux **ACCESSOIRES GENERAUX** pour entrepreneurs.



VERROU No 1980

No 1980. Verrou de nuit à cylindre, fini cuivre antique. En vente chez tous les marchands de gros. Prix \$30.32 la douzaine, net.

*Etes-vous prêt à répondre à la demande actuelle ?*

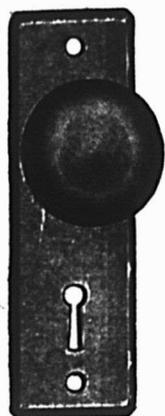
*Votre assortiment est-il complet ?*

*Vos clients trouveront-ils chez vous ce qu'il leur faut ?*

*Pouvez-vous leur vendre des articles de bonne qualité ?*

*Vous pourrez répondre affirmativement à ces questions lorsque vous aurez vu notre catalogue ou reçu la visite de notre voyageur.*

*Tous les articles de quincaillerie que nous vendons sont garantis comme étant de la meilleure qualité.*



Fermeture J. D. No 0200

No 0200. Fermeture d'intérieur. Cuivre antique. Prix, \$5.70 la douzaine.

Ecrivez ou téléphonez-nous **IMMEDIATEMENT** si vous ne voulez pas perdre de ventes. Lorsque vous avez besoin de Serrures et de Quincaillerie d'entrepreneurs, **Adressez-vous à**

## THE HAMILTON STOVE & HEATER COMPANY, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO

Entrepôts et bureaux:

167 rue McGill,  
MONTREAL

134½ avenue Higgins,  
WINNIPEG



Nous sollicitons vos demandes de renseignements

**METAUX**

**PRODUITS CHIMIQUES**

ACIER EN FEUILLES

FER-BLANC

ZINC

PLOMB

FER-BLANC EN LINGOT

CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET TUBES)

ZINC EN FEUILLES

LITHOPONE

BARYTES

MINIUM

ORANGE MINERAL

VITRIOL BLEU

BLANC D'ESPAGNE

LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Clycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées, Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE—ACIDE CITRIQUE—ACIDE TARTRIQUE

**B. & S. H. THOMPSON  
& COMPANY LIMITED  
MONTREAL**

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

**United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.**



# Champion



Champion  
"Heavy Stone"  
B13, 1/2 pouce  
B43, 7/8-18  
B53, 7/8-long  
Prix, \$1.25



Champion "O"  
Pour autos  
Overland  
A14 "O", 1/2  
pouce  
Prix, \$1.00



Champion "X"  
A15, 1/2 pouce  
Prix, \$0.90

## BOUCIES D'ALLUMAGE RECOMMANDABLES CHAMPION

**QUEL** que soit le nom ou le type de l'automobile, du camion, du tracteur, de l'engin de ferme, de la motocyclette ou du canot-automobile de votre client, il y a un type particulier de Champion qui est garanti donner un service efficace, économique et satisfaisant. 3,450 isolateurs, employés dans toutes les Champions, avec leur robustesse pour résister au choc, à la vibration et à la dilatation de la chaleur, assurent une qualité recommandable bien plus grande que celle requise par le service ordinaire.

C'est la raison pour laquelle quatre sur cinq de tous les moteurs et engins à gazolin e sont munis de Champions à leur fabrique même, et c'est la preuve convaincante que vos meilleurs intérêts seront servis si vous faites des Champions l'item le plus important de votre commerce d'accessoires.

Vérifiez votre stock et demandez immédiatement chez votre marchand de gros les Champions qu'il vout faut pour rendre votre assortiment complet, afin de pouvoir retirer tout le bénéfice de notre publicité.

## CHAMPION SPARK PLUG CO. OF CANADA, LIMITED

WINDSOR, ONT.

Champion  
"Maxwell"  
Pour autos  
Maxwell  
A44, 7/8-18  
Prix, \$1.00



Champion  
Studebaker  
Pour autos  
Studebaker  
A13, 1/2 pouce  
A43, 7/8-18  
Prix, \$1.00



Champion  
"Buick"  
Pour autos McLaughlin  
A53, longue, 7/8-18  
Prix, \$1.00



Champion  
"Aero"  
Camion  
JAS 43, 7/8-18  
Prix, \$1.00

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

# Ne différez pas plus longtemps !

## Vos Commandes par la Poste sont sollicitées immédiatement

*Pour votre propre satisfaction et dans l'intérêt de votre commerce, vous devriez envoyer à*

**LEWIS BROS.  
LIMITED  
MONTREAL**

### VOS COMMANDES PAR LA POSTE

Nous offrons les plus gros stocks et le plus grand assortiment que l'on puisse trouver au Canada. De nombreuses lignes ont été entièrement vendues et il est impossible de les remplacer, mais nous pouvons affirmer que notre stock, d'une façon générale, est meilleur sous tous rapports que celui de n'importe quelle autre maison de gros du Dominion. Pour vous en convaincre, envoyez-nous une commande par la poste. Nous vous l'expédions promptement et nos prix seront raisonnables.

**Notre Service de Commandes par la Poste**  
**ATTEINT TOUS LES ENDROITS DU DOMINION**

**LEWIS BROS. LIMITED, Montréal.**

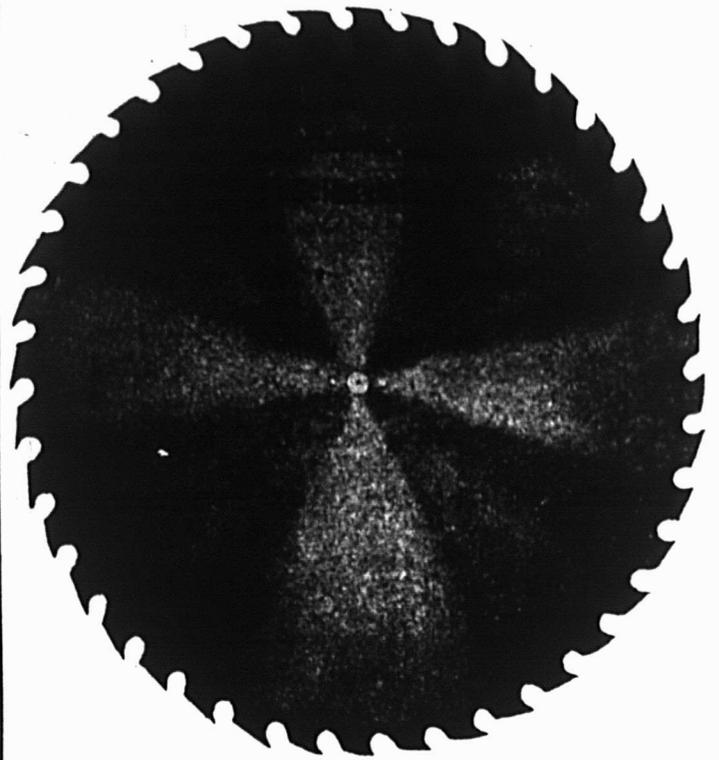
**Accessoires  
d'Automobiles**

Tout en fait de quincaillerie, Fournitures de Plombiers et de Constructeurs de Chemins de Fer, Articles de Sport, Coutellerie, Toiture Préparée, Peintures et Vitres.

**Accessoires  
d'Automobiles**

## Notre Guide de l'Acheteur

Consultez dans le présent numéro du "Prix Courant", notre "Guide de l'Acheteur", vous y trouverez bien des renseignements utiles qui vous permettront de faire vos achats aux meilleures conditions du marché, en vous adressant aux meilleurs fournisseurs.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.  
Réparations générales sur Scies telles que:  
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides.  
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.  
Dents et Sections de Scies **SIMONDS et R. HOE.**  
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

**LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS**  
LEVIS, QUE.

## Cette année les cultivateurs ont besoin de beaucoup plus de Vert de Paris.

La température chaude a fait sortir par légions les bêtes à patates qu'il faut détruire, immédiatement, avec PLUS et encore PLUS de vert de Paris.

Il vous faudra un stock SUPPLEMENTAIRE pour répondre à l'augmentation de la demande.

Nombre de marchands ont déjà envoyé des commandes répétées. Tout le monde demande le vert de Paris de Berger.

Vos clients iront où ils peuvent se procurer le "Berger", parce que le "Berger" tue les bêtes à patates.

Il renferme une quantité minime d'arsenic libre et il est plus puissant que l'étalon du gouvernement, de sorte que le vert de Paris de Berger tue infailliblement sans le danger d'endommager les feuilles.

La pluie ne le lave pas facilement; il est léger de gravité et il reste bien en suspension. On peut l'employer à sec ou en solution.

### LE VERT DE PARIS DE BERGER

—le produit Sherwin-Williams

—est employé dans l'univers entier. Vendu en boîtes et en paquets de 1/2, 1 et 2 lbs—en barillets d'acier de 25, 50 et 100 lbs—en barils d'arsenic et en barils de pétrole.

Répétez aujourd'hui votre commande PAR LE TELEGRAPHE.



**THE SHERWIN-WILLIAMS Co.**  
of Canada, Limited.



Fabricants de peintures, vernis et couleurs,  
broyeurs d'huile de graine de lin,  
897 rue Centre, Montréal.  
110 Ave Sutherland, Winnipeg.

Toronto, Winnipeg,  
London, Calgary,  
Vancouver et  
Halifax.

**Un produit de la bonne qualité pour toutes les fins**



**HORSE COLLAR PADS**  
**TAPATCO**  
REGISTERED TRADE MARK

Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval  
Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

**Nouveau Crochet d'Attache Patented**  
(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)  
Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesant léger, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.  
**THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.**  
CHATHAM, ONT.

**GANTS DE COTON**

**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK



**"FROST" Veut Toujours Dire Qualité en Fait de Clôture ou de Broche**

Non seulement la boucle serrée caractérise la Clôture Frost, mais c'est également une garantie de la meilleure qualité.

La construction améliorée assure le plus long service et la plus grande protection aux récoltes qui poussent, etc.

Les marchands constatent que la Clôture Frost aide à se vendre tout seule et que les clients satisfaits facilitent sa vente également.

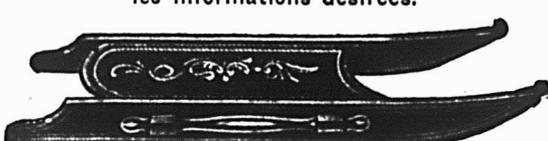
Pour la qualité de la broche et la robustesse de la clôture, notre motto est: "Service".

Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue et nos prix.

**FROST STEEL AND WIRE CO., LTD.**  
HAMILTON, ONT.

**Un Traineau Pour Les "Vrais Sports"**

Ecrivez pour avoir nos prix et toutes les informations désirées.



Les traîneaux de Gendron se vendent parce qu'ils sont construits de façon à plaire aux clients difficiles — les garçons qui savent ce qu'ils veulent avoir. Nous manufacturons des vélocipèdes, des autos pour enfants, des charrettes, des accessoires de salle de bain, etc.

**The Gendron Manufacturing Company, Limited**  
Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Canada.



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

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

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

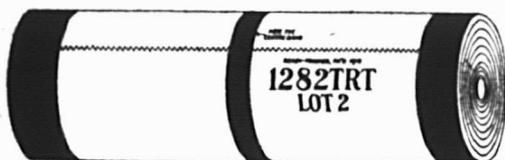
**The Georgia Turpentine Co.**

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.  
2742 rue Clarke - - - - - MONTREAL

## Attendez la visite du voyageur de Stauntons !

Il vous fera voir une ligne de papiers à tapisser, de 18 et 21 pouces de large, de beaucoup supérieurs à tout ce qui a été fait auparavant et offrant une variété de dessins superbes et à la mode surpassant toute description.

### Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont toujours populaires lorsque le travail est fait à la maison, parce que le tapissier amateur les trouve bien plus faciles à poser.

## STAUNTONS LIMITED

Fabricants de Papiers à Tapisser

TORONTO



## Soyez notre agent et faites de l'argent.

Plusieurs marchands, grands et petits, dans toute la province de Québec, agissent en qualité d'agents pour nous dans le placement de commandes pour clôtures en fer, échelles de sauvetage, marquises, barrières pour églises, bureaux et théâtres, grilles, ouvrages d'ornementation en fer, ouvrages en fil métallique de toutes sortes, armoires en acier, tablettes, cabinets, etc.

Il y a de gros profits dans cette ligne pour l'homme qui place des commandes locales pour écoles, séminaires, églises, collèges, hôtels et autres institutions ainsi que pour magasins et fabriques. Il n'est pas nécessaire de tenir un stock de ces marchandises. Nous fournissons des dessins, des estimés et des spécifications pour toutes les commandes que vous obtenez.

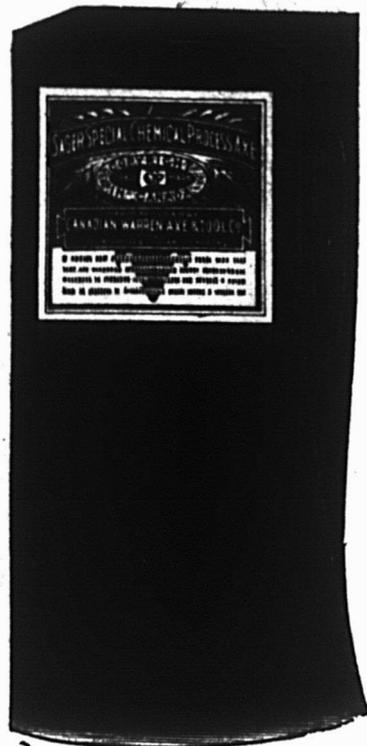
Ecrivez-nous en français, en adressant votre lettre à

**M. F. X. QUENNEVILLE**

The Dennis Wire & Iron Works Co., Ltd.,

LONDON, CANADA.

# HACHES SAGER



Les Haches Sager ont des qualités absolument exceptionnelles, et pour les connaître il suffira d'en donner une commande d'essai.

Le meilleur acier sert à la fabrication de ces haches, trempées par un procédé spécial et garanties sous tous rapports.

FABRIQUÉES PAR LA

## CANADIAN - WARREN AXE & TOOL CO., LTD.

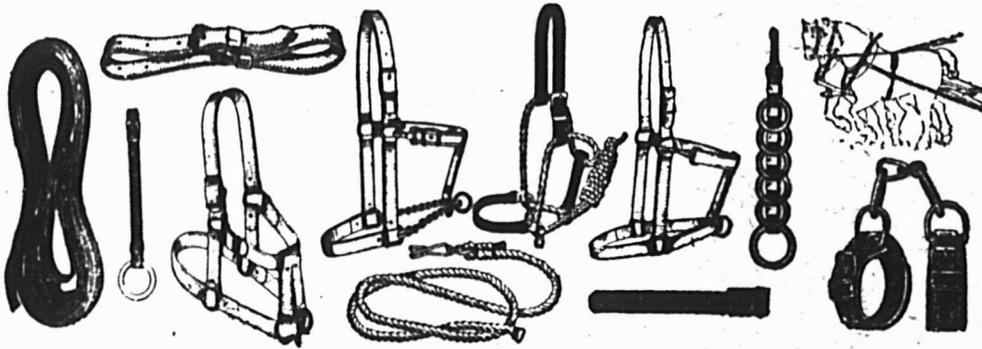
En vente chez tous les marchands de gros

REPRESENTANTS POUR L'EST DU CANADA :

**Richardson & Bureau**  
MONTREAL, Qué.

# Ce Ratelier Vous Aidera à Vendre Les Licous Garantis de Griffith

LICOUS GARANTIS DE Griffith



Un joli étalage est ce qui aide le plus à la vente. Rendez facile à vos clients l'examen de vos marchandises sans qu'ils les demandent. Ce râtelier à licous de Griffith, placé dans votre magasin ou à l'entrée de votre établissement, vous aidera à vendre plus de Licous Griffith et autres articles que vous pouvez étaler à l'aide de ce support.

C'est une des aides pratiques

## de Griffith pour le Marchand

données GRATIS aux marchands avisés qui tiennent en stock les spécialités de harnais de Griffith. Ce râtelier se place sur le plancher ou se fixe au plafond.

Ecrivez aujourd'hui pour plus de renseignements.

# G.L. Griffith & Son, 68 Waterloo St., Stratford, Ont.

## La Toiture en Asphalte Régulière de REED

Le marchand qui tient à donner à sa clientèle la plus grande valeur pour l'argent déboursé peut en toute confiance recommander la TOITURE EN ASPHALTE RÉGULIÈRE (Standard) DE REED. Elle résiste aux plus fortes intempéries et elle est recommandable sous tous rapports.

Du ciment et des clous sont fournis avec chaque rouleau. C'est une toiture qui sauve du temps et de l'argent. Poids par carré: 1 double, 35 lbs; 2 doubles, 45 lbs; 3 doubles, 55 lbs.

Des prix et des renseignements complets vous seront fournis par la poste sur demande. Nous tenons en stock une ligne complète d'accessoires de couvreur. Ecrivez pour avoir nos prix et toutes les informations désirées.

## G. W. REED CO., Limited, Manufacturiers Montréal, Qué.

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

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

## TOLES NOIRES

MARQUE



"GLOBE"

SOUPLES, PLATES ET IDEALES POUR TRAVAILLER

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

BRISTOL ET MONTRÉAL

Représentants à Montréal:

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 RUE SAINT-PAUL OUEST  
MONTREAL

# DA-COTE DE DOUGALL



*L'émail pratique et toujours prêt pour automobiles*

Une couche donnera à n'importe quel auto l'apparence d'un modèle de 1919.

*Dix couleurs. Ayez-les toutes en stock.*

Rouge	Vert	Crème	Jaune	Brun
Bleu	Gris	Noir	Blanc	Khaki

*Le Da-Cote sèche en une nuit.*

THE DOUGALL VARNISH CO. LIMITED  
MONTREAL

Associée avec la Murphy Varnish Co., E.U.A.

POUR LE GROS GIBIER IL VJ US  
FAUT UNE CARABINE

**Remington**  
UMC



Avez-vous vu notre carabine  
à répétition à 6 coups ?

Elle est munie d'un mécanisme à coulisse très doux vous assurant un tir rapide

et précis. Mieux encore, avez-vous essayé notre fusil automatique à 5 coups ? Il lance sur le gibier une pluie de projectiles aussi rapidement que vous pouvez tirer la gachette.

Ce sont de superbes armes et tous les sportsmen en désirent une dès qu'ils la voient.

Tous les marchands de gros les vendent

**Remington U M C**  
OF CANADA LIMITED  
WINDSOR, ONT.



**Mettez-les en Pleine Lumière**

Rien de ce qui est bon ne craint la lumière et il n'y a rien que de bon dans les

**Fixe-Outils "Agrippa" de Williams**  
"LES GRIFFES QUI RETIENNENT"

Bonne forme, bon matériel, bonne main-d'oeuvre, et bon service.

**FIXE-OUTILS POUR**

TOUR	RABOT	CORDAGE
FOREUSE	CISEAU A FROID	NOUEUSE
	TAILLEUSE	

Demandez le catalogue—envoi gratis

**J. H. WILLIAMS & CO.**

"La forge à marteau mécanique"

122 Rue Richards, - Brooklyn, N.Y.

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

## VENTES PAR HUISSIER

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

Angèle Lemesurier vs Chas. Heath, juillet 14, 1 p.m., 56 St-Henri, Desroches.

Mme A. Pichette et vir. vs Cité de Montréal, juillet 14, 10 a.m., Notre-Dame Est, Desroches.

Bell Tel. Co. vs Isidore Mitnick, 14 juillet, 11 a.m., 1149 Clarke, Pauzé.

L. Burnstein vs B. Blanchard, 14 juillet, 1 p.m., 234 Sanguinet, Pauzé.

Mme Jos. Scholer vs Dupéré Ltée, 17 juillet, 10 a.m., 59 Dorchester O., Pauzé.

Jos. Max vs L. Poudrette, 14 juillet, 11 a.m., 172 Larivière, Brouillet.

Fred. Sigouin vs John Young, 15 juillet, 10 a.m., 373 St-Georges, Desmarais.

Hélène Flanigan vs A. Doreau, 14 juillet, 1 p.m., 2184a Chateaubriand, Desmarais.

Garmaise Inc. vs A. Morreau, 15 juillet, 1 p.m., 2184a Chateaubriand, Desmarais.

H. Levine vs Jos. Milonos, 15 juillet, 1 p.m., 288 Hamilton, Lauzon.

I. Brodsky vs A. Houle, 18 juillet, 10 a.m., 329 Chateauguay, Lauzon.

H. Paquin vs C. Labane, 17 juillet, 1 p.m., 52 Girouard, Brossard.

Geo. Piché vs Ernest Galardeau, 16 juillet, 10 a.m., 644 de Gaspé, Coutu.

A. Beauchamp vs Elz. Stuart, 15 juillet, 10 a.m., 2235 Poupart, Bourdeau.

E. Lafontaine vs P. Dorais, 16 juillet, 10 a.m., 2514 Esplanade, Bourdeau.

G. Gravel vs F. Véronneau, 16 juillet, 10 a.m., 474 Maisonneuve, Bourdeau.

J. Dufault vs R. Desrochers, 14 juillet, 10 a.m., 859 Henri Julien, La-

londe.

J. Deslauriers vs G. W. Elliott, 10 juillet, 2 p.m., 346 Université, Trudeau.

N. Ouellette & Fils vs A. Gravel, 14 juillet, 10 a.m., 3801 Lajeunesse, Desmarais.

A. Ouellette vs A. Gravel, 14 juillet, 11 a.m., 3801 Lajeunesse, Desmarais.

Armand Lemieux vs L. Lales, 12 juillet, 11 a.m., 900 St-Denis, Normandin.

A. Pigeon vs A. Forest, 12 juillet, 10 a.m., 517 St-Denis, Brouillet.

A. Rlopel vs C. Gaspard, 14 juillet, 10 a.m., 111b St-André, Pauzé.

A. Deguire vs A. Richard, 15 juillet, 11 a.m., 1515 avenue du Parc, Trudeau.

Jos. Jubinville vs John Cusson, 14 juillet, 11 a.m., 34a McGuire, Desroches.

S. Greenford vs Geo. Grand, 15 juillet, 10 a.m., 22 avenue des Pins Ouest, Lauzon.

Roch Henri vs A. Duhamel et vir, 14 juillet, 10 a.m., 572 Labrecque, Lapierre.

J. A. Hurteau Co., Ltd., vs Eug. Martel, 15 juillet, 10 a.m., 901 Mercier, Lapierre.

## DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1392. Bois de pulpe, bois de construction et papier — Une maison de Turin aimerait à travailler à commission pour des maisons canadiennes désirant exporter du bois de pulpe, du bois de construction et du papier.

1393. Fourrures — Un manufacturier de chapeaux de feutre de Milan aimerait à correspondre avec des maisons canadiennes pouvant exporter de la fourrure pour la fabrication des chapeaux de feutre.

1395. Grain et farines — Une maison de Gênes, établie depuis longtemps et ayant des succursales dans le Trieste, désire importer des grains et de la farine du Canada.

1397. Fourrures et peaux — Un agent de Milan désire acheter à commission des fourrures et des peaux.

1404. Coutellerie, parfumerie, articles de toilette et nouveautés — Une maison de Livourne aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de ces articles.

1407. Bois de pulpe — Une très importante maison de Naples désire entrer en relations avec des producteurs ou des exportateurs canadiens de bois de pulpe.

1415. Denrées alimentaires — Une maison d'importateurs de Copenhague désire importer des denrées alimentaires du Canada.

## Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

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

**THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED**

Marchands de Quincaillerie en Gros

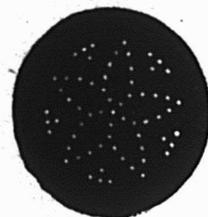
OTTAWA,

CANADA

Téléphone QUEEN'S 859  
" " 189

Sièges de chaise—Faits de trois placages  
Modèles réguliers

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



**Canadian Veneering Co., Inc.**

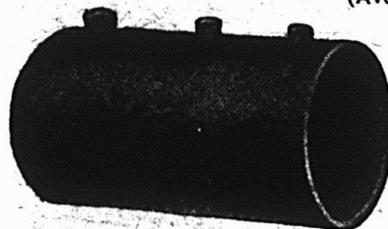
ACTON VALE, QUEBEC

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

## RESERVOIRS A GAZOLINE

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

(Avec tous accessoires appropriés)



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

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

Ecrivez pour brochure.

**THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited**  
TWEED, ONTARIO, CANADA.

Notre stock important de Boulons de Voitures et de Machines, et d'E-crous, Rivets, Noix et Rondelles de Carrosseries, vous assure une exécution et un envoi rapide de vos commandes. Nos qualités et prix plaisent à tout le monde.

**LONDON BOLT & HINGE WORKS**  
London, Canada.

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

## MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 9 juillet 1919.

Les marchés de la quincaillerie ont enregistré plusieurs changements au cours de la semaine. Il y a eu des avances et des baisses. Par exemple, les crochets de broche pour chapeaux et habits ont haussé de 10c la grosse. Les prix de l'argenterie ont augmenté de 5 pour cent. Les cordes en jute se vendent également plus cher, de même que les bouilloires (canards) nickelées, les théières et les cafétières qui ont subi une avance de 10 pour cent environ. Les raccords pour tuyau d'arrosage ont aussi augmenté de 10 pour cent. Il est probable qu'il y aura des avances sur d'autres articles en cuivre. Les carabines Winchester se vendent plus cher, les escomptes et les listes étant actuellement revisées.

Il y a des déclinés sur les registres de tuyau de poêle et les supports de tablettes ainsi que sur certaines lignes de coupelets, de glacières, de stores d'intérieur et autres coupelets spéciaux d'entrepreneurs. Le fer-blanc est d'un prix plus facile, tandis que le plomb et l'aluminium ont un peu baissé sur la liste des lingots.

### LES CROCHETS POUR CHAPEAUX, L'ARGENTERIE PLUS CHERS; LES SUPPORTS MEILLEUR MARCHE

Argenterie, crochets, supports — Une augmentation de 5 pour cent a été enregistrée sur les cuillères, couteaux, fourchettes, etc., 1847, par quart de douzaine. Les crochets de broche ordinaires pour chapeaux et habits ont augmenté de 10c par grosse à \$1.10. Les supports de tablettes Bradley ont baissé de 10 pour cent.

### LES CLEFS DE TUYAU DE POELE MEILLEUR MARCHE

Clefs de tuyau de poêle — Des déclinés ont été enregistrés sur les clefs de tuyau de poêle en fonte et les nouveaux prix sont les suivants: 5 pouces, la grosse, \$12.50; 6 pouces, \$14 et 7 pouces, \$19.

### LES FICELLES DE JUTE PLUS CHERS; LES COUPELETS BAISSENT

Ficelles de jute — Les diverses de jute ont subi des avances qui se chiffrent de 7½ à 10 pour cent. Les divers coupelets des usines Stanley ont baissé de prix. Les escomptes varient et le changement voudra dire des déclinés de 10 à 20 pour cent.

## LES CARABINES A LA HAUSSE; LES RACCORDS MONTENT DE 5-10%

Carabines, raccords, etc. — On s'attend à une hausse du prix de certaines carabines Winchester. Les listes et les escomptes sont actuellement à être revisés. Les raccords de tuyau d'arrosage en cuivre ont monté de 10 pour cent environ dans certains cas; dans d'autres la hausse a été de 5 pour cent. Les rivets de cuivre subiront probablement une autre avance, car il y a un affermissement général des prix du cuivre.

## LES ARTICLES NICKELÉS A LA HAUSSE; LES POELES SONT EN DEMANDE

Poêles et accessoires — Les poêles d'été ont été l'objet d'une belle demande et les lignes de poêles à l'huile, au gaz et à l'électricité ont figuré d'une façon remarquable dans les écoulements des manufacturiers et des marchands de gros. Les prix sont bien maintenus.

Une avance d'environ 10 pour cent sera faite immédiatement sur les bouilloires (canards) les théières, les cafétières, etc., nickelées. Cette hausse est due à l'affermissement des marchés du cuivre en lingot.

## LA CIRE MEILLEUR MARCHE; L'HUILE, LA GAZOLINE STABLES

Gazoline, huiles — Les marchés de la gazoline est lourd et la base du prix reste stable et sans changements à 33c le gallon. L'huile de charbon se vend bien à 20-23c le gallon, et il y a un mouvement d'été des huiles de graissage à la base de prix annoncés récemment. La cire a baissé d'un demi centin, mais pour la cire ordinaire seulement.

## LES CLOUS ET LA BROCHE EN BONNE DEMANDE

Clois et broche — Il y a eu un bon mouvement marqué dans certaines de broche. La broche à foin est celle qui se vend le plus dans le moment. La base est ferme. Les clous de broche se vendent bien et leur prix reste ferme sans changement à \$4.75 le petit baril. Ceci s'applique également aux clous découpés. Aucune réduction n'est attendue.

## LES FIBRES MOLLES SONT FERMES; LE CÂBLE EST STABLE

Câble et cordage — Une fermeté marquée caractérise les marchés de la fibre molle et des avances se sont produites aux Etats-Unis. Ces avances

ont leur répercussion ici par une hausse du prix des ficelles. On s'attend à une bonne demande de l'Europe. Les marchés du câble sont bien soutenus et le mouvement est de saison. La base du câble de manille pur reste à 34c la livre; le manille anglais à 30c et le sisal à 27½c.

## PLUS D'AFFAIRES DANS LE FER ET L'ACIER

Acier et fer — Le ton s'est bien amélioré sur le marché du fer et de l'acier et l'on s'attend de voir augmenter les ventes avec la signature du traité de paix. Le ton général du marché est ferme et les commandes sont reçues en quantités assez raisonnables.

Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .	4.75
Acier doux . . . . .	3.75
Acier à machinerie, fini fer . . . . .	3.80
Fer de Norvège . . . . .	12.00
Acier à ressort . . . . .	5.50
Acier à pneus . . . . .	3.95
Acier à bandes . . . . .	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.18 0.19
Acier fondu Black Diamond, la lb. . . . .	0.22

## LA BASE RESTE FERME POUR LES TOLES ET LES PLAQUES

Plaques et tôles — La demande est meilleure pour les tôles et le ton est plus ferme comme conséquence d'un meilleur mouvement d'achats. De bonnes ventes ont été faites dernièrement et la tendance est plutôt vers le maintien de la base que vers une réduction quelconque.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	5.25 6.25
Calibre 12 . . . . .	5.30 6.30
Calibre 14 . . . . .	5.35 6.35
Calibre 16 . . . . .	5.45 6.50
Calibre 18-20 . . . . .	6.00 6.35
Calibre 22-24 . . . . .	6.05 6.40
Calibre 26 . . . . .	6.10 6.50
Calibre 28 . . . . .	6.40 7.00
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¼ onces . . . . .	8.35 9.25
Calibre 28 . . . . .	8.30 8.85
Calibre 26 . . . . .	8.50
Calibres 22 et 24 . . . . .	7.70 8.35
Calibre 16 . . . . .	7.50 8.00
Calibre 18 . . . . .	7.50 8.35
Calibre 20 . . . . .	7.30 8.00

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

## LES PRODUITS DU PLOMB SE VENDENT MIEUX

Produits du plomb — Il y a eu une amélioration notable sur le marché des produits du plomb et cela ne manquera d'être apprécié par les manufacturiers. La construction laisse voir

un peu d'activité ici et là et les plombiers ont beaucoup d'ouvrage de construction et de réparations. La tendance du marché est vers un affermissement.

Nous cotons:

Tuyau de plomb . . . . .	0.11½
Rebuts de plomb . . . . .	0.12½
Courbes et trappes en plomb.	
15%.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb.,	
pled carré, la lb. . . . .	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs,	
pled carré . . . . .	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et	
feuilles coupées à la dimen-	
sion, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.35½
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.31
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.29
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.27
Soudure à broche (No 8) —	
40-60 . . . . .	0.35
45-55 . . . . .	0.37½
50-60 . . . . .	0.40½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.17
Zinc en lots brisés . . . . .	0.18

**LE CUIVRE MONTE; LE FER-BLANC ET LE PLOMB BAISSENT**

Métaux en lingots — Des prix plus bas ont été enregistrés au cours de la semaine sur le fer-blanc et le plomb en gueuse, mais la tendance générale des marchés aux lingots est meilleure. Le cuivre a de nouveau haussé.

Cuivre — Un affermissement continu du marché s'est manifesté depuis quelques semaines et les conditions locales reflètent celles des marchés primaires. La base cette semaine est de 22½c la livre.

Fer-blanc — Une baisse de deux cents a été enregistrée cette semaine et 54c est le prix coté actuellement sur le marché. Un peu plus d'affaires serait préférable.

Plomb — Le ton est un peu plus facile avec les cotations du marché ici à 7½c la livre.

Antimoine — Pas de changements à enregistrer cette semaine et la base reste à 35c.

Spelter — Bien que la faiblesse ait caractérisé ce marché aux endroits primaires, il n'y a pas eu de changement et les cotations restent à 9¼c.

Fer en gueuse — A l'exception d'une fermeté continuelle, il n'y a pas de changement à noter cette semaine, le prix restant à \$48 la tonne.

**LA PEINTURE**

Au cours de la semaine les prix du lin ont encore monté de 50c le boisseau, soit 05.45 — un record. Cela veut dire que l'huile de graine de lin, à la base ordinaire, vaut actuellement sur le marché sur place, environ \$2.75 le gallon. La situation est forte et avec les approvisionnements de graines restant probablement peu considérables, la tendance sera vers un plus grand affermissement. La situa-

tion de la térébentine s'est un peu améliorée dans le Sud, mais elle est encore ferme ici. Comme avec l'huile, les cotations sont strictement nominales, certains ne cotant pas sur ni l'un ni l'autre produit. Le blanc de plomb dans l'huile et le mastic sont fermes et stables, et les peintures préparées sont très fortes et actives. Les conditions sont particulièrement bonnes.

**LES PRIX DE L'HUILE DE GRAINE DE LIN STRICTEMENT NOMINAUX**

Huile de graine de lin — Cette semaine les marchés ont été plus difficiles à définir que jamais auparavant, et avec la plupart des marchands de gros ne donnant pas de cotations, les prix ont pris un caractère plutôt nominal. Le marché de la graine de lin monte beaucoup et un bond de 50c le boisseau a été enregistré au cours de la semaine écoulée. Le nouveau prix est donné à \$5.46 le boisseau. La graine sur place est très rare, et encore les broyeurs disent qu'ils ne reçoivent que de petites quantités de jour en jour et qu'ils s'efforcent de répondre à leur commerce ordinaire. La perspective est que l'huile va se vendre très chère et actuellement on croit que de \$2.60 à \$2.75 seront les prix demandés la semaine prochaine. La plus basse cotation et la seule donnée cette semaine a été \$2.55.

Nous cotons:

Brute—		Gal. Imp.
1 à 4 barils . . . . .	2.55	
1 à 9 barils . . . . .		
10 à 25 barils . . . . .		
Bouillie—		
1 à 4 barils . . . . .	2.57½	
5 à 9 barils . . . . .		
10 à 25 barils . . . . .		

**LA TEREBENTINE EST RARE ET SON PRIX VARIE**

Térébentine — Par suite de la difficulté que l'on éprouve à se procurer régulièrement des approvisionnements, la base est très nominale. Le rendement est plus facile dans le Sud, mais les conditions ne sont pas aussi belles ici. Les cotations varient de \$1.40 le gallon à \$1.70. La demande a quelque peu diminué et cette diminution aura pour effet d'aider à donner de meilleurs approvisionnements.

Térébentine—

	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils . . . . .	1.40 1.55
Par petits lots . . . . .	
(Paquets extra)	

**LE MASTIC EST STABLE; LES VENTES CONTINUENT**

Mastic — Il y a une demande continue de mastic de la part du commerce, car il est très employé à cette saison de l'année. Le ton est très

ferme, mais sans changement de prix. S'il se produit d'autres avances sur le marché de l'huile, il est tout probable que le prix du mastic ordinaire va monter.

Nous cotons:

Mastic Standard:

		Au-	
		des-	
		sous	
	5	1	de 1
		tonnes	tonne
		tonne	tonne
En barils . . . . .	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils . . . . .	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres . . . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres . . . . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

**LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE SE VEND ENCORE BIEN**

Blanc de plomb dans l'huile — La vente du blanc de plomb dans l'huile se continue d'une façon satisfaisante. Les broyeurs ont produit en grande quantité et la tendance du marché se tourne vers l'affermissement. Les prix seront maintenus au niveau élevé actuel et une forte demande va continuer. Les lots de 5 tonnes se vendent \$15.50 les 100 livres; les lots d'une tonne \$16 et en plus petites quantités, \$26.35.

**GROSSES VENTES REPETEES POUR LES PEINTURES MELANGEES**

Peintures mélangées — A en juger par tous les rapports reçus, 1919 va établir un excellent record dans les cercles de la vente de la peinture. Les demandes ont été considérables et elles continuent d'être fortes. Les manufacturiers ont pris leur précaution pour répondre aux besoins de leurs clients et dans ce but, ils ont fait de promptes livraisons lorsque les moyens de transport le permettaient. Plusieurs ont travaillé en dehors des heures régulières pour répondre le plus vite possible aux besoins du commerce. Le ton général du marché est très fort. Il y a deux semaines lorsque les changements ont été faits, l'on ne s'attendait pas à ce que l'huile de graine de lin dépasserait la marque de \$2.50 le gallon. Avec le lin bien au-dessus de la marque \$5, la situation est différente, le marché de la peinture préparée est plus fort que jamais.

**PEINTURES**

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 190 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

Liquide-bronze, No 1 ..\$1.50 \$2.00  
Huile de banane, gall. ..\$3.50 \$7.00  
f.o.b. Montréal.

**Bleu.**

La livre .. . . . . .	0.11	0.12
<b>Couleurs (sèches)</b>	la livre	
<b>Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.07	
<b>Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.15	
<b>Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.07	
<b>Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.15	
<b>Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.07	
<b>Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.15	
<b>Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres</b> .. . . . . .	0.07	
<b>Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres</b> .. . . . . .	0.15	
<b>Vert Imp. tonnelets de 100 livres</b> .. . . . . .	0.25	
<b>Vert Chrome, pur</b> .. . . . . .	0.35	
<b>Chrome jaune</b> .. . . . . .	0.17	0.31
<b>Vert Brunswick, 100 livres</b> .. . . . . .	0.12	
<b>Rouge Indien, Kegs 100 livres</b> .. . . . . .	0.15	
<b>Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.</b>	0.06	
<b>Rouge Vénitien, brillant supérieur</b>	0.04	
<b>Rouge Vénitien, No 1</b> .. . . . . .	0.03	
<b>Noir fin, pur sec</b> .. . . . . .	0.20	
<b>Ochre d'Or, 100 livres</b> .. . . . . .	0.06½	
<b>Ochre blanche, 100 livres</b> .. . . . . .	0.04	
<b>Ochre blanche, barils</b> .. . . . . .	0.03	
<b>Ochre jaune, barils</b> .. . . . . .	0.03½	0.05
<b>Ochre français, barils</b> .. . . . . .	0.03	
<b>Ochre sapin, 100 livres</b> .. . . . . .	0.07	0.08
<b>Rouge Super Magnetic</b> .. . . . . .	0.02¼	0.02½
<b>Vermillon</b> .. . . . . .	0.40	
<b>Vermillon anglais</b> .. . . . . .	2.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE PURE**  
boîtes d'une livre.

<b>Rouge Vénitien</b> .. . . . . .	0.20
<b>Rouge Indien</b> .. . . . . .	0.30
<b>Jaune chrome, pur</b> .. . . . . .	0.53
<b>Ochre d'or, pur</b> .. . . . . .	0.30 0.32
<b>Ochre de sapin français, pur</b>	0.25 0.28
<b>Verts, purs</b> .. . . . . .	0.28 0.35
<b>Terres de Sienne</b> .. . . . . .	0.26
<b>Terres d'Ombre</b> .. . . . . .	0.26
<b>Bleu Ultra-marin</b> .. . . . . .	0.45
<b>Bleu de Prusse</b> .. . . . . .	1.50
<b>Bleu de Chine</b> .. . . . . .	1.50
<b>Noir fin</b> .. . . . . .	0.27
<b>Noir ivoire</b> .. . . . . .	0.31
<b>Noir de peintre d'enseigne pur</b>	0.40
<b>Noir de marine, 5 livres</b> .. . . . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

**Emalls (blancs)**

Gallon	
<b>Duralite</b> .. . . . . .	\$6.50
<b>Albagloss</b> .. . . . . .	3.50

**Colle.**

**Colle All-Round Brantford—**

<b>Caisse No 7, 50 ppts de 1 lb.</b>	\$25.00
<b>Caisse No 8, 100 ppts de ½ lb.</b>	28.00
<b>Caisse No 9, 200 ppts le ¼ lb.</b>	35.00

**Vitre**

	<b>Simple</b>	<b>Double</b>
	<b>épais-</b>	<b>épais-</b>
	<b>seur</b>	<b>seur</b>
<b>Les 100 pieds</b>		
<b>Au-dessus de 25</b> .. . . . . .	\$16.80	\$22.90
<b>26 à 34</b> .. . . . . .	17.80	24.85
<b>35 à 40</b> .. . . . . .	18.35	26.40
<b>41 à 50</b> .. . . . . .	23.50	30.00
<b>51 à 60</b> .. . . . . .	24.60	30.80
<b>61 à 70</b> .. . . . . .	26.50	32.70
<b>71 à 80</b> .. . . . . .	29.70	35.40
<b>81 à 85</b> .. . . . . .		45.45
<b>86 à 90</b> .. . . . . .		48.85
<b>91 à 94</b> .. . . . . .		49.80
<b>95 à 100</b> .. . . . . .		58.55
<b>101 à 105</b> .. . . . . .		65.35
<b>106 à 110</b> .. . . . . .		73.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.  
Escompte à la feuille, 5 à 10%.  
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

<b>Glaces</b>	<b>Chaque</b>
Glaces jusqu'à 1 pied .. . . . . .	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds .. . . . . .	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds .. . . . . .	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds .. . . . . .	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds .. . . . . .	1.35
Glaces de 5 à 10 pieds .. . . . . .	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds .. . . . . .	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds .. . . . . .	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds .. . . . . .	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds .. . . . . .	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds .. . . . . .	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds .. . . . . .	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds .. . . . . .	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds .. . . . . .	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds .. . . . . .	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds .. . . . . .	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque .. . . . . .	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne	

contenant pas plus de 100 pieds chaque .. . . . . . 3.40  
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque 3.40  
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque. 3.75  
Escompte au commerce, 25 pour 100.  
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.  
Clous de vitriers.  
Recouverts zinc, \$1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

**BLANC DE PLOMB**  
(Moulu dans l'huile)

	<b>Montréal</b>	<b>Toronto</b>
<b>Anchor, pur</b> .. . . . . .	\$16.00	\$16.30
<b>Crown Diamond</b> .. . . . . .	16.00	16.30
<b>Crown, pur</b> .. . . . . .	16.00	16.30
<b>Ramsay, pur</b> .. . . . . .	16.00	16.30
<b>Green Seal</b> .. . . . . .	16.00	16.30
<b>Moore, pur</b> .. . . . . .	16.00	16.30
<b>Tiger, pur</b> .. . . . . .	16.00	16.30



**Fers a Cheval**  
**MARQUE**  
**"M. R. M."**

**Pas de meilleure qualité sur le marché**

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.  
COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

**THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.**  
Montréal P. Q.

O. P. W. Dec., pur . . . . .	16.00	16.30
Eléphant, véritable . . . . .	16.50	16.80
Red Seal . . . . .	16.00	16.30
Decorators, pur . . . . .	16.00	16.30
O. P. W. anglais . . . . .	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.45, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

**Vert de Paris**

En barils, environ 600 lbs . . . . .	0.48
En kegs de 250 lbs . . . . .	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs . . . . .	0.49
En barillets, 25 lbs . . . . .	0.50
En paquets de 1 lb.; caisse de 100 lbs . . . . .	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs . . . . .	0.54

**Peintures préparées**

Eléphant, blanche . . . . .	4.45
Eléphant, couleurs . . . . .	4.05
B-H Anglaise, blanche . . . . .	4.55
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	4.30
B-H à plancher . . . . .	3.75
B-H, plancher-vestibule . . . . .	4.30
Minerve, blanche . . . . .	4.15
Minerve, couleurs . . . . .	3.90
Crown Diamond, blanche . . . . .	4.30
Crown Diamond, couleurs . . . . .	4.05
Crown Diamond, à plancher . . . . .	3.75
B.-H. Fresconette, blanche . . . . .	3.35

B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.25
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.35
Moore, couleurs, blanches . . . . .	4.50
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.35
Moore, peinture de plancher . . . . .	3.50
Moore, Saniflat . . . . .	3.00
Moore, Mooramel . . . . .	7.50
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	3.80
C.P.C. pure, blanche . . . . .	4.55
C.P.C. pure, couleurs . . . . .	4.30
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .	4.30
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .	4.00
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	3.50
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	3.35
O.P.W. à mur, couleurs . . . . .	3.25
Ramsay pure, blanche . . . . .	4.40
Ramsay pure, couleurs . . . . .	4.10
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	4.55
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.30
Martin-Senour, Porch paint . . . . .	4.30
Martin-Senour, Newtowne, blanche . . . . .	3.35
Martin-Senour, peinture à plancher . . . . .	3.75
Sherwin-Williams, blanche . . . . .	4.55
Sherwin-Williams, couleurs . . . . .	4.30
Sherwin-Williams, à plancher . . . . .	3.75
Flat Tone, blanche . . . . .	3.35
Flat Tone, couleurs . . . . .	3.25
Lowe Bros., H. S., blanche . . . . .	4.55
Lowe Bros., H. S., couleurs . . . . .	4.30
Lowe Bros., Hard drying floor . . . . .	3.75
Mellotone, blanche . . . . .	3.50

Mellotone, couleurs . . . . .	3.35
Sanitone, blanche . . . . .	3.35
Maple Leaf, blanche . . . . .	4.55
Maple Leaf, couleurs . . . . .	4.30
Maple Leaf, à plancher . . . . .	3.50
Pearcy, préparées, blanches . . . . .	3.75
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.00
f.o.b. Montréal, Toronto.	
Peinture "Green Tree", couleur ordinaire . . . . .	3.30
Blanche . . . . .	3.55
Vermillon . . . . .	3.75

**Shellac.**

Blanc pur, gall. . . . .	5.65
Orange pur, gall. . . . .	4.15

**AVIS DE DIVIDENDE**

Euclide Sawyer, des Trois-Rivières, un premier et dernier dividende, payable le 14 juillet, par Henri Bisson, curateur.

**ABANDON JUDICIAIRE**

Par Myer Lawson, Montréal — Yvon Ducharme, gardien provisoire.

**Table Alphabétique des Annonces**

American Pad & Textile . . . . .	20	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . . . .	72	Gillett, E. W. . . . .	52	Morrisette, Nap. . . . .	69
Assurance Mt-Royal . . . . .	72	Connors Bros . . . . .	52	Gonthier & Midgley . . . . .	72	Nova Scotia Steel Co. . . . .	70
Baker (Walter) . . . . .	67	Charron, L. E. . . . .	63	Goodyear Rubber . . . . .	11	Office Specialty . . . . .	62
Banque d'Hochelega . . . . .	70	Clark, Wm. . . . .	63	Griffith G. L. & Son . . . . .	22	Old City Mfg. Co. . . . .	61
Banque Nationale . . . . .	70	Cluett, Peabody . . . . .	59	Gutta Percha & Rubber Co. . . . .	5	Oneida Community Ltd. . . . .	30
Banque Molson . . . . .	70	Côté et Lapointe . . . . .	67	Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. . . . .	14-15	Ottawa Paint Work Couverture . . . . .	
Banque Provinciale . . . . .	70	Couillard, Auguste . . . . .	72	Hamilton Carhartt Cotton Mills Ltd. . . . .	51	Palmolive Co. . . . .	65
Brandram - Henderson Couverture . . . . .		Dennis Wire . . . . .	21	Hébert, L.-H. . . . .	9	Parker Broom Co. . . . .	59
Birkett & Sons . . . . .	24	Dom. Canners (Ltd.) . . . . .	64	Hobbs . . . . .	9	Paquet et Bonnier . . . . .	72
Bowser . . . . .	60	Dominion Cartridge Co. . . . .	3	Imperial Tobacco . . . . .	31	P. Poulin et Cie . . . . .	67
British Colonial Fire . . . . .	72	Dominion Salt . . . . .	69	Jonas & Cie, H. Couverture . . . . .		Pink, Thos. . . . .	10
Brodeur, A. . . . .	67	Dougall Varnish . . . . .	23	Kellogg Cereal, W.-R. Co. . . . .	58	Ramsay & Son . . . . .	10
Brodie & Harvie . . . . .	67	Duffy, J. J., & Co. . . . .	60	Kearney Bros. . . . .	50	Reed . . . . .	22
Burrow Stuart Milne . . . . .	12	Dunlop Tire & Rubber Co. . . . .	7	La Prévoyance . . . . .	72	Remington Arms . . . . .	23
Canada Foundries . . . . .	70	Dowswell, Lees & Co. . . . .	4	Leslie & Co., A. C. . . . .	22	Riga (St. des Eaux purgatives) . . . . .	63
Canada Life Assurance Co. . . . .	72	Eddy, E. B., & Co. . . . .	67	Lewis Bros. . . . .	18	St-Croix Soap . . . . .	66
Canada Steamship Lines . . . . .	66	Exposition Provinciale de Québec . . . . .	46	Liverpool-Manitoba . . . . .	72	Sherwin Williams . . . . .	19
Canadian Nat. Carbon . . . . .	13	Fontaine, Henri . . . . .	67	London Bolt . . . . .	24	Stauntons, Ltd. . . . .	21
Canadian Polishes Ltd. . . . .	69	Franco American Equipment Co. . . . .	67	Long, R. J. & Co. Ltd. . . . .	62	Still Mfg. Co. . . . .	10
Canadian Veneering Co. . . . .	24	Frost Steel & Wire Co. . . . .	20	Mathieu, (Cie J. L.) . . . . .	69	Steel of Canada . . . . .	27
Champion Spark Plug Co. of Canada Ltd. . . . .	17	Gendron Mfg. . . . .	20	McArthur . . . . .	22	Stewart Mfg. Co. . . . .	8
Circle Bar Knitting Co. . . . .	51	Gillette Safety Razor Co. . . . .	Couverture	McClary Mfg. . . . .	6	Sun Life of Canada . . . . .	72
Church & Dwight . . . . .	66	Gagnon, P. A. . . . .	72	MacClean Daily Reports . . . . .	60	Steel Through & Mach. . . . .	24
Canadian Postum . . . . .	57	Garand, Terroux & Cie . . . . .	72	Manufacture de Scies de Lévis . . . . .	19	Taylor Ltd, J. J. . . . .	59
Canadian Warren Axe & Tool . . . . .	21	Georgia Turpentine . . . . .	20	Montbriand, L. R. . . . .	72	Thompson B. S. & H. . . . .	16
				Montreal Biscuits Co. . . . .	62	Trudel et Guillet . . . . .	67
						Western Ass. Co. . . . .	72
						Williams Co., J. H. . . . .	23

# LA CONSTRUCTION

## AYLMER

Résidence d'été à Echo Bay, pour Louis Bertrand. On reconstruira durant l'été et le travail sera fait à la journée.

## CAP DE LA MADELEINE

Académie de \$70,000, près de l'église paroissiale. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer immédiatement.

Réparations à un magasin et à un logement, \$5,000, pour J. Boucher. On réparera cette bâtisse endommagée récemment par le feu.

Ecole de \$16,000 pour la Commission scolaire. Sec.-trés., J. Bourque.

Ecole de \$71,494 pour la Commission scolaire. Sec.-trés., J. Bourque.

## CHICOUTIMI

Résidence de \$6,900 pour Edouard Flynn, Chicoutimi Ouest.

Eglise et sacristie de \$200,000 pour la paroisse. Les travaux viennent de commencer.

## FARM POINT

Résidence d'été à Farm Point, près d'Ottawa, pour le Dr J. L. Chabot, 170 avenue Laurier Est.

## GRAND ENTRY (Îles de la Madeleine)

Entrepôt de \$4,000 pour la Portland Packing Co., Charlottetown, I.P.E. Le travail sera fait à la journée. Tous les matériaux ont été achetés.

## HUNTINGDON

Banque de \$20,000 pour la Merchants Bank of Canada, 205 rue St-Jacques, Montréal. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

## LEVIS

Manufacture de limes, sur la rue Commerciale, \$5,000, pour la Levis Files Co., rue Commerciale.

## LOTBINIERE

Bâtisses de l'exposition, \$4,000 pour la Compagnie de l'Exposition de Lotbinière. Président: Eric Dorion, Lotbinière. Le travail sera fait à la journée.

## MONTREAL

Modifications à une résidence, \$3,000, pour Mme F. W. Thompson, 80 avenue Redpath.

Résidence de \$13,000, dans le haut de l'avenue Lansdowne, Westmount, pour Laura J. Hart, 731 avenue Belmont.

Garage de \$2,500, 560 avenue Rockland, Outremont, pour E. Grothé. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Résidence de \$3,000, 97 rue Jeanne Mance, pour W. Webster, 31 rue Wellington. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Modifications à une résidence, \$2,000, 28 avenue du Parc, pour Mme J. Monarque, Montréal.

Réparations et modifications à 3 cottages (2 plain-pieds chacun), \$3,000, 17 à 21 rue Durocher, pour John Hand, 1224 rue Sherbrooke.

Modifications à une résidence (6 familles), \$1,200, 68 rue Mansfield, pour Versailles, 90 rue St-Jacques.

Ecole sur le boulevard Morgan, Malsonneuve, pour le compte de la commission des écoles protestantes. Trés., C. J. Binmore. Cette école aura 30 salles de classes et ce sera un édifice moderne.

Moulin à scie, 2081 rue Beaufort, pour F. W. Duncan, 1801 rue Ontario Est. Les propriétaires se sont adressés à la ville pour avoir la permission d'ériger un moulin à scie.

8 résidences demi-détachées, \$7,000 chacune, sur l'avenue Mont-Royal, pour la Can. Northern Montreal Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. Le travail sera fait cette année.

4 résidences demi-détachées, sur l'avenue Kindersley, Mont-Royal, pour la Canadian Northern Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

2 garages, \$2,000, en arrière des Nos 458 et 460 avenue Elm, Westmount, pour Albert Kellnor, 458 avenue Elm. On achètera tous les matériaux.

Ecurie de \$900, sur la rue Christophe Colomb, pour J. B. Laurent, 2211 rue Boyer.

Résidence de \$1,200, sur la rue Boyer, pour A. Lemieux, 3373 rue St-André. Les matériaux ne sont pas tous achetés.

Entrepôt de \$1,500, rue Dalhousie et Brennan, pour Geo. K. Fost, 36 rue Régent.

Réparations et modifications à un magasin, \$1,000, 281 rue St-Paul, pour L. Schwartz Co., 281 rue St-Paul.

Garage privé de \$700, 2694 rue Notre-Dame Ouest, pour J. A. Létourneau, 2698 rue Notre-Dame Ouest.

Réparations et modifications à 3 résidences, \$800, 801 rue Iberville, pour J. A. Charbonneau, 523 avenue de Lorimier.

Modifications à une résidence, \$1,000, 289 rue Peel, pour W. A. Wilkins, 289 rue Peel.

Réparations et modifications à un magasin et à deux résidences, \$1,000, 396 rue St-Antoine, pour F. Boisvert, 396 rue St-Antoine.

Garage privé, \$1,000, 1717 rue Mance, pour E. Maranda, 1717 rue Mance. Travail à la journée.

Résidence de \$1,000, 2045 rue de Lanaudière, pour G. Bélanger, 623 rue Dorion. Travail à la journée.

Résidence de \$1,500, sur la rue Dupont, pour A. Ouimet.

Réparations et modifications à une résidence, \$800, pour V. A. Laurin, 150 Désormeaux.

Réparations et modifications à une résidence, \$800, pour D. Lachaine, 256 rue Ste-Marguerite.

Réparations et additions à des bureaux, \$800, 18 rue Tansey, pour la Hydraulic Machine Co., Ltd.

Garage privé de \$800, 161 avenue Vendôme, pour M. Ferguson, 161 avenue Vendôme.

Six résidences de \$5,000 chacune, sur l'avenue Hampton, pour A. M. White, 380 avenue Old Orchard. La brique et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Entrepôt frigorifique de \$1,000,000, sur le port, au pied de la rue Beaudry, pour les commissaires du Hâvre du gouvernement. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Garage et 2 plain-pieds au-dessus, \$26,000, sur la rue Sanguinet pour Alphonse Racine Limitée, 60 rue St-Paul. Cette construction avait été arrêtée, mais elle sera bientôt terminée.

Manufacture de plumes et bureaux, \$100,000, pour la L. E. Waterman Co., Ltd., 179 rue St-Jacques.

Entrepôt pour la farine et le fourrage, \$11,000 pour W. L. Hogg, 1573 rue Notre-Dame Est. Travail à la journée. Le propriétaire a besoin de matériaux, de machinerie et d'un outillage.

Modifications et additions à des écuries et à des hangars, \$12,000, sur la rue Harbor, pour la Montreal Light, Heat & Power, 83 rue Craig Ouest. Les matériaux ne sont pas achetés.

Garage de \$1,600, 28 avenue Windsor, Westmount, pour le Dr J. S. Dohan, 28 avenue Windsor, Westmount. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera les matériaux.

## QUEBEC

Addition d'un étage à un entrepôt, \$25,900, sur les rues St-Valier et St-Paul, pour P. T. Légaré, Limitée, rues St-Paul et St-Valier.

Eglise pour la paroisse du Sacré-Coeur de Marie (Grande Allée), \$175,000. Architecte: Ludger Robitaille, 203 rue St-Jean.

Résidence de \$10,000, sur la rue Bourlamaque, pour Lavole & Frères, 56 rue Jeanne d'Arc.

## RED MILL, Qué.

Fabrique de peinture endommagée par le feu pour plusieurs milliers de dollars. Cette fabrique appartient à la Canada Paint Co., 572 rue William, Montréal. Dommages couverts par les assurances.

## STE-ANGELE DE LAVAL

Magasin et logements, \$6,000, pour J. P. Camirand. Des soumissions seront bientôt demandées. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

Résidence de \$4,000, pour J. P. Camirand. Les travaux doivent commencer.

## SHAWINIGAN-FALLS

Hangar pour l'expédition, \$60,000, pour la Canada Carbide Co. On est à lever les murs.

Garage de \$2,000, pour la Canada Carbide Co. Les murs sont commencés.

## TROIS-RIVIERES

Crèmerie de \$10,000, sur la rue Plaisance, pour la Crèmerie des Trois-Rivières. Gérant: F. X. Lacoursière.

Logements de \$160,000 pour la Tidewater Realty Co. Gérant: A. J. Gouin. On prépare des plans pour 50 logements sur des terrasses de 6 logements chacune, au Parc Houliston. Les plans sont en préparation.

Magasin et logements, \$6,000, 109 rue Gervais, pour Xavier Laroche, 109 rue Gervais.

## VALLEYFIELD

Hangars à grain et à foin, pour Francis Dorais. Endommagés par le feu. Pertes: plusieurs milliers de dollars.

## BLACK LAKE

Ecole de \$38,000, pour la Commission scolaire. Sec.-trés. P. E. Guay.

# COMMUNITY PLATE

La plupart des lecteurs du "Prix Courant" connaissent l'argenterie fabriquée par la Oneida Community.

La qualité et la beauté de nos marchandises ne sauraient manquer d'intéresser le marchand progressif.

Notre coutellerie plaquée est faite en trois qualités distinctes: Community Plate (la coutellerie de Luxe), Oneida Community Reliance Plate et Oneida Community Par Plate.

Ces trois lignes sont avec placage sur une base de 18% de nickel choisi avec soin.

En plus d'une épaisse couche de placage d'argent nous en mettons une couche additionnelle aux endroits sujets à user le plus vite. Cela fait de notre coutellerie la plus durable qu'il soit possible d'acheter pour le prix.

Nous garantissons toutes nos lignes et nous remettons volontiers tout article ne donnant pas satisfaction.

Le placage, bien qu'important, ne constitue pas tout ce qu'on peut espérer avoir avec une coutellerie. Il faut aussi considérer le dessin et le fini.

Nous avons apporté une attention toute spéciale à ce détail et nos modèles sont si nouveaux et si jolis qu'ils seront du goût de toutes les femmes.

Nous avons signé un contrat d'annonce avec "Le Prix Courant" afin de soumettre à votre attention quelques-uns des grands avantages de la coutellerie Community. Nous sommes également à préparer pour les journaux canadiens-français une campagne de publicité qui ne manquera pas d'attirer l'attention du public acheteur.

La coutellerie Community est tenue en stock par tous les principaux marchands de gros.

Vous êtes cordialement invité à nous écrire en français.

**ONEIDA COMMUNITY, LTD.,** **ONEIDA, N.Y.**  
Manufacture, Niagara Falls, Ont.  
Canada.

COMMUNITY STAINLESS

COMMUNITY STAINLESS

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 11 juillet 1919

Vol. XXXII — No 28

## Le capital et le travail

Nous traversons en ce moment une période où les problèmes économiques les plus ardues à résoudre surgissent de partout et font appel à l'intelligence et à la bonne volonté de tous pour en trouver les solutions désirables. L'un de ces graves problèmes qui s'offrent à la méditation des plus talentueux économistes aussi bien qu'à celle de tous ceux qui prennent à coeur l'intérêt de leur pays est sans contredit le problème des relations entre patrons et ouvriers, entre le capital et le travail. Question épineuse s'il en fut, car elle réveille les sentiments d'ordre social qui ont jeté dans l'histoire les individus d'un même pays les uns contre les autres et provoqué des conflits qui ont fait souvent chanceler l'édifice de la prospérité nationale des divers pays. Vieille lutte de l'aristocratie financière contre la plèbe ouvrière, attitude hautaine de la noblesse dorée à l'égard de l'humble travailleur, ressentiments et mépris reveillés tout à coup par le sursaut de la guerre et par la conviction qu'ont ceux qui peinent journellement dans leurs multiples et rudes labeurs qu'ils ont, sous l'habit militaire, défendu de leurs fatigues, de leur sang et de leurs luttas la propriété et le capital qui représentent le patrimoine national et qu'ils ont droit en retour à un peu plus de respect et à un traitement meilleur. Crise qu'il était facile de prévoir parce qu'elle est dans l'ordre des choses, parce qu'elle découle de la logique des événements et qu'elle est l'expression bien humaine d'une masse qui tend à une vie meilleure et qui s'est bercée de cette promesse au ronflement des mots sublimes qui ont été prononcés des multitudes de fois devant les foules au cours des quatre dernières années de guerre.

Et ce problème du capital et du travail qui était devenu inévitable à la suite des sacrifices des uns au profit des autres, ne revêt pas aujourd'hui un caractère local, régional, national, mais bien mondial car il affecte et bouleverse la conscience et l'équilibre de tous les pays civilisés.

Pendant les années de guerre, les gouvernements de même que les patrons des divers pays ont demandé à leurs employés un travail plus ardu et plus long, et les ont conjuré d'accomplir une tâche au-dessus de l'ordinaire au nom des principes de justice que la guerre essayait d'établir. Il est vrai que pendant ce temps l'ouvrier recevait plus d'argent, mais la question se pose de savoir si cette augmentation de salaire fut proportionnelle à l'augmentation du coût de la vie. Il est une chose bien certaine, c'est que pendant le temps de la guerre, nombre de capitalistes ont réalisé des profits énormes hors de proportion avec les services qu'ils ont rendus à la communauté. Aujourd'hui, ce fait est exploité pour les ouvriers et l'on s'en sert comme d'exemple pour affirmer que tous les capitalistes ont agi de la même manière. Certaines industries de première nécessité, profitant des circonstances, ont fait apparemment des profits considérables si l'on se place au strict point de vue du rendement sur le capital. Par exemple, les minoteries ont pu payer un dividende très élevé sur le capital investi, du fait qu'elles ont exporté leurs produits et pu faire un chiffre d'affaires énorme avec un capital relativement très restreint. Il était certes plus avantageux pour ces compagnies d'emprunter temporairement des banques l'argent dont elles avaient besoin pour faire leurs affaires,



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

plutôt que de faire de nouvelles émissions de capital-action, ce qui aurait augmenté leur capital d'une manière permanente, et aurait créé une situation financière qui eut été embarrassante à la fin de la guerre. N'empêche qu'il y a eu des capitalistes qui ont profité d'une façon déloyale et déraisonnable des conditions créées par la guerre, et que ce sont ces profiteurs, pour employer le terme familier, qui ont accredité parmi le public l'opinion que la plupart des capitalistes avaient exploité honteusement le public. Aujourd'hui que les esprits sont montés de part et d'autres, que le déséquilibre semble avoir gagné notre balance économique, la question se pose de savoir comment il sera possible de rétablir d'une manière équitable l'équilibre entre le capital et le travail.

Ces deux groupes sont en présence dans l'attitude d'ennemis irréconciliables. D'un côté, les patrons engagés dans une même ligne de commerce s'assemblent et discutent la situation. De l'autre, les ouvriers s'efforcent de devenir les maîtres de la situation. De part et d'autre des délégués sont nommés pour parlementer; malheureusement, chacun des groupes nomme pour les représenter, ceux d'entre eux qui sont les plus violents à défendre leurs intérêts individuels et qui loin de chercher un terrain d'entente et de marcher vers la conciliation, entretiennent un état d'esprit intransigeant qui empêche toute solution. Dans l'un et l'autre groupe, ceux qui font preuve d'opinions modérées ont peu de chose à dire, ils sont relégués au second plan; il semble que ce soit la violence qui doit présider à ces assises sociales. Et, pourtant, nous sommes persuadés que les modérés et les sages sont les plus nombreux et que, parmi les ouvriers comme parmi les patrons le vœu le plus sincère qui domine est de voir se réaliser une entente amiable exempte des surexcitations et des influences déplorables.

Le gouvernement canadien, ému de cet état de choses et pressé par les intéressés, a nommé récemment des commissions d'enquête qui ont fait leur rapport sans cependant offrir de solution acceptable.

A notre avis, ce n'est pas le gouvernement qui peut trouver une solution équitable à ce problème, parce qu'à son action se mêlent trop d'intérêts politiques. Les ministres, soucieux de ménager la chèvre et le chou, ne peuvent trouver qu'une solution mitigée qui fasse semblant de régler temporairement le conflit, mais ne peuvent rien provoquer de définitif et d'équitable pour tous. Notre édifice économique devrait reposer sur des faits et des statistiques pouvant convaincre les intéressés que tout est dans l'ordre des choses. Il n'en est malheureusement pas ainsi.

A notre avis, les organisations commerciales et les unions ouvrières sont seules qualifiées pour cons-

tituer des comités conjoints susceptibles d'étudier la solution exacte de chacune de nos industries et de pouvoir établir la valeur respective du travail et du capital. Ces comités pourraient se renseigner sur les conditions qui prévalent dans les autres pays, sur la concurrence que les produits manufacturés au Canada peuvent faire à l'étranger, car il faut de toute nécessité que nos industries nationales se développent sur une base nouvelle leur permettant de trouver des débouchés sur les marchés mondiaux. Si ces comités étaient composés d'hommes compétents et surtout indépendants d'opinion, ils n'auraient pas peur de faire la tâche qui leur incombe, de rechercher les faits et de les faire connaître ouvertement sans tenter d'en atténuer la gravité, et après des semaines et des mois d'un labeur franc et loyal, marqué au coin de la justice, ils seraient en mesure de fournir un rapport qui serait de nature à ramener la confiance parmi la population canadienne. Ce rapport serait par lui-même une grande partie de la solution à intervenir, car basé sur des statistiques et des preuves, il pourrait servir de fondation aux contrats à intervenir entre patrons et ouvriers.

• Tant que les faits de la cause ne seront pas rigoureusement connus, tant que les deux parties en présence ne seront pas convaincues qu'elles reçoivent le maximum de rémunération pour les services qu'elles rendent respectivement, tous les traités intervenus ou à intervenir entre le capital et le travail ne pourront être établis en permanence et les efforts tentés vers une solution, boîteuse dans son point de départ, ne pourront satisfaire l'opinion et rétablir cette paix sociale intérieure qui est si nécessaire à la prospérité d'un pays.

---

## L'EXPOSITION PROVINCIALE DE QUEBEC.

---

La Commission de l'Exposition Provinciale a commencé l'organisation des grands étalages de ses divers palais. Elle accorde, cette année, une grande attention à la disposition des divers exhibits, surtout ceux qui concernent le commerce et l'industrie. A cause du profond intérêt que détermine cette première exposition de l'ère de la paix, on voit un bon nombre d'exposants nouveaux. Il est à souhaiter que toutes les industries et le commerce de tout genre seront représentés au cours de la prochaine exposition.

Les grandes compagnies d'utilité publique ont décidé plus que jamais cette année de donner d'originales démonstrations de leur service respectif. Le Pacifique Canadien, le Grand Tronc Pacifique et les chemins de fer nationaux du Gouvernement, la Canada Steamship Lines Co. feront des étalages du plus haut intérêt, à la fois instructif et amusant.

## Les défauts des rapports financiers des corporations

Une plus grande clarté et plus de détails demandés.  
— Il devrait y avoir une définition uniforme des "Profits nets".

Une légende circule autour de la rue St-Jacques relative à une plainte faite à un homme d'affaires en vue, concernant le caractère extrêmement futile de l'information fournie aux actionnaires dans le rapport annuel de la compagnie dont il est le chef. "Mais", répondit notre homme, "quel droit ont les actionnaires d'avoir d'autre information."

Cette attitude désinvolte n'est certes pas générale, mais l'examen des états financiers fournis par les corporations canadiennes à leurs actionnaires et publiés dans les journaux, donne à penser que le capitaliste qui achète les actions de ces corporations à marché ouvert, doit y aller les yeux fermés, à moins d'avoir des connaissances techniques ou des relations commerciales qui lui permettent de juger de la valeur réelle d'une action particulière, actuelle et future. En d'autres termes, les états financiers publiés par beaucoup de compagnies à responsabilité limitée ne sont guère intelligibles pour la grande majorité des actionnaires ou des acquéreurs possibles, et dans certains cas, il y a intention apparente de ne fournir que le moins d'information possible.

### Les rapports financiers manquent de détails.

Cette condition d'affaires est due, en partie au moins, au fait bien connu que la plupart des gens qui obtiennent un succès complet dans leur propre ligne d'affaires, sont des enfants en matière d'affaires sortant de leur champ particulier. Le peu de familiarité avec le jargon de comptabilité, et l'incapacité de considérer intelligiblement les rapports financiers, se rencontrent souvent parmi des commerçants qui ont pourtant des affaires prospères.

D'autre part, un capitaliste peut être passé maître en matière de comptabilité, mais que veut-on qu'il fasse avec une entrée comme la suivante, qui figure dans les rapports financiers de trop de corporations canadiennes: "Immeubles, bâtisses, machinerie et clientèle, \$5,000,000."

Un tel article ne dit rien de précis à l'actionnaire. La clientèle, cet actif familier peut former une petite ou une grande partie des \$5,000,000. Les terrains, les bâtisses et la machinerie peuvent représenter un demi million de dollars du total, ou deux millions de dollars, ou \$4,999,999. L'immeuble peut être pris à une haute évaluation ou à une évaluation beaucoup trop au-dessous de la valeur réelle du marché. Les bâtisses et la machinerie peuvent être ou ne pas être taxées à une évaluation exacte de dépréciation. Une entrée de compensation de "Réserve de Dépréciation" parmi le passif peut donner au lecteur du rapport quelque idée de ce

point, mais pas une information réelle de la valeur réellement dépréciée de l'actif de la compagnie. Assez fréquemment cette entrée de compensation manque, la dépréciation ayant été portée directement aux profits et pertes ou surplus. Dans ce cas, il serait nécessaire de rechercher dans les états financiers de la maison depuis des années pour obtenir même une vague idée de ce qui a été fait sous ce rapport.

De toutes façons, à moins que la valeur de l'actif fixe de la compagnie soit clairement et distinctement inscrit sur la feuille de balance, une entrée de "Réserve de Dépréciation" dans le passif ou une allocation dans le compte de profits et pertes pour cette réserve, ne dit rien du tout à l'actionnaire, à moins que la base de ces allocations de dépréciations ne soit aussi sortie. La réserve de dépréciation peut être extrêmement insuffisante en vue du caractère de l'actif, ou largement excessive, supprimant ainsi les profits et établissant une réserve secrète ou purement normale. Et lorsque, comme la chose est faite parfois, l'allocation de dépréciation est jointe aux réparations, aux taxes, au fonds de pension, ou à une demi-douzaine d'autres items, en un total mal établi, la recherche d'information devient pour ainsi dire impossible.

Il y a une autre entrée de l'actif très courante et qui est de grande importance en un temps où la plupart des matières premières employées dans la manufacture ont atteint leur plus haut niveau et sont au début d'une période de baisse des prix: "Inventaires à prix coûtants ou au-dessous". Cela peut signifier la plus grande partie de l'inventaire au prix coûtant, avec une allocation purement nominale pour le vieux stock ou le stock déprécié, ou cela peut signifier une diminution substantielle du prix de revient en anticipation d'une baisse des marchés. La base de l'inventaire a-t-elle été changée en comparaison avec celle de l'année précédente? Les changements dans la base des inventaires pris au commencement et à la fin de l'année fiscale d'une compagnie peuvent faire une différence considérable dans les profits apparents.

### Qu'est-ce qui constitue les profits nets.

Concernant ce qui constitue les profits, particulièrement "les profits nets", il y a une grande divergence de pratique qui ne peut paraître que de l'hébreu pour les actionnaires en général. Il est de pratique courante de porter le montant des "profits nets" avant de prendre en considération l'intérêt sur les obligations, la dépréciation, etc., encore qu'il soit évident que les "profits nets" réels ne peuvent venir qu'après que ces dépenses ont été rencontrées. Une

mesure d'uniformité dans les méthodes des comptables est infiniment désirable à ce point de vue dans l'intérêt des actionnaires et des capitalistes.

Un certain degré de camouflage dans les états financiers de certaines corporations s'est manifesté aussi ces dernières années en ce qui a trait à la taxe de guerre sur les profits commerciaux. Nombre de grosses corporations se sont abstenues de déclarer à leurs actionnaires, dans leurs états annuels, le montant de cette taxe qui leur était imposée. La taxe a été absorbée dans d'autres items, encore qu'on puisse supposer que l'importance du fardeau ainsi imposé soit une matière sur laquelle les actionnaires soient justifiables d'obtenir des éclaircissements et des informations exactes.

Il ne fait aucun doute que dans ces récentes années, l'action des membres de la profession de comptable, qui ont envisagé leurs devoirs et obligations au point de vue de l'intérêt public, a amélioré considérablement le formulaire général des états financiers des corporations au Canada, il est cependant à espérer également que dans la prochaine révision de la Loi des Compagnies du Dominion, des prévisions législatives nouvelles seront mises en vigueur pour la protection des actionnaires par la publication d'informations complètes dans les états financiers. Un supplément désirable à la loi sous ce rapport serait une reconnaissance par l'exécutif des corporations des droits des actionnaires à tel point de vue comme associés commerciaux véritables, quoique associés limités, et qu'il soit donné plus d'information d'importance aux actionnaires et placeurs d'argent sans porter atteinte aux secrets de bureaux qui pourraient devenir la proie des concurrents avides. Les exemples que nous venons de donner concernant les bilans et qui pourraient être multipliés à plaisir, démontrent clairement cette nécessité.

---

### LES BOURSES DE L'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES.

---

Le Conseil d'Administration de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales porte à la connaissance du public que, par suite des nombreuses demandes d'admission à l'Ecole, il ne sera plus accordé de bourses du Gouvernement pour la section préparatoire.

Des bourses, en nombre très limité, sont encore vacantes pour la première année. Elles seront mises au concours. Les examens à cet effet commenceront le mardi 2 septembre à 8 heures 30 du matin.

Les inscriptions doivent être adressées au Directeur de l'Ecole avant le 1er septembre.

### LA RECOLTE DE FRUITS SERA PEU CONSIDERABLE.

---

Le second rapport du département de l'Agriculture, sur les fruits, laisse prévoir que la situation pour les pommes est moins favorable qu'elle ne l'était il y a quelque temps. La grande vague de chaleur que nous avons eue durant une bonne partie du mois de juin et particulièrement durant la période des fleurs, a causé un tort considérable aux fruits dans l'Ontario et dans la Nouvelle-Ecosse, bien qu'à un degré moins étendu. Dans l'est de l'Ontario et dans Québec un grand nombre d'arbres qui ont fleuri rapidement et qui semblaient donner les plus belles espérances de récolte sont morts depuis. Ceci est certainement la conséquence de l'hiver rigoureux de 1917-18. Dans la Nouvelle-Ecosse il y a eu des dommages causés par la "gale des pommes", et par les insectes, les chenilles en particulier. La situation semble favorable en Colombie Anglaise.

Les fruits légers ont souffert considérablement de la chaleur, dans la péninsule de Niagara. On s'attend à une bonne moyenne de récolte dans le district Winoma-Grimsby, mais dans toute la péninsule, la récolte n'excèdera pas 50 pour cent de la normale. Des rapports de Ste-Catherine annoncent que la récolte ne surpassera pas 30 pour cent. Plusieurs des vergers de la péninsule sont dans une condition déplorable, et de nombreux arbres sont morts durant les dernières années.

Les cerises sont en petite quantité. Richmond a moins que la moitié de la récolte normale, et Montmorency à peu près la moitié. La récolte des prunes ne dépassera pas 30 pour cent, quelques espèces, comme les "Bradshaw" et les "Yellow Egg" donnent de meilleures espérances.

Les raisins devraient donner une abondante moisson, d'après les rapports. Niagara et Concord augurent bien.

La récolte des poires sera faible, 30 pour cent de leur état normal, avec quelques petites exceptions.

---

### FARINE, FROMENT, POIS, MORUE ET BOIS

---

Une maison établie au capital de 250,000 francs, entièrement versés, s'intéresse aux affaires de farine, de froment, de pois de toutes sortes, de morue et de bois de construction; elle serait heureuse de trouver des relations dans ce genre d'affaires. Bonnes références de banques fournies. Ecrire à Jules Ruillier & Cie, Pointe-à-Pitre (Guadeloupe).

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

### La Situation de la Peinture

La participation enthousiaste à la campagne de publicité ayant pour légende "Sauvez la surface et vous sauvez tout", la reconnaissance unanime qu'il n'y avait pas d'indication immédiate de baisse de prix des matériaux, et la décision de continuer pour le présent l'usage de la carte restreinte des couleurs, tels ont été les points marquants des déclarations des manufacturiers de peintures et vernis des Etats-Unis, conjointement avec un comité de l'Association Internationale des Maîtres Peintres en Bâtiments et Décorations des Etats-Unis et du Canada, à leur récente convention de Cleveland.

En outre, il y eut une assemblée des comités de l'Association Internationale des Peintres en Bâtiments et Décorateurs des Etats-Unis et du Canada, de l'Association des Manufacturiers de Peinture des Etats-Unis et de l'Association Nationale des Manufacturiers de vernis qui prirent en considération la question d'un escompte sur le matériel vendu aux maîtres-peintres. Cette assemblée souleva le point qu'il n'y avait pas de disposition de la part des manufacturiers en général d'admettre la juste réclamation des maîtres-peintres demandant à ce que les entrepreneurs de peinture bénéficient d'un escompte. Le montant de cet escompte et les détails y relatifs étaient des matières que les comités des manufactures n'avaient pas droit de trancher pour leurs associations. Il fut donc décidé que les représentants soumettraient le sujet à leurs associations par leurs bureaux de directeurs qui eux-mêmes en feraient part à leurs associations à leurs prochaines assemblées annuelles.

A en juger par l'attitude des comités des associations des manufacturiers, les membres des comités de l'Association des Maîtres-Peintres sont sous l'impression qu'ils ont accompli un grand pas dans la voie d'une meilleure entente entre manufacturiers et maîtres-peintres. A ce propos, M. A. H. McGhan, secrétaire de l'Association Internationale des Peintres en Bâtiments et Décorateurs, disait: "Nous sommes satisfaits des progrès faits à cette assemblée et nous sommes persuadés qu'il ne faudra que soutenir notre effort pour obtenir l'établissement d'un escompte aux maîtres-peintres. M. McGhan ajoute qu'il a adressé un questionnaire au Bureau Exécutif et aux officiers de l'Internationale relativement à cet escompte et que les réponses indiquent déjà tout l'intérêt soulevé par cette question.

Dans la campagne de publicité qui est entre-

prise sous la rubrique "Sauvez la surface et vous sauvez tout", l'Association Internationale a pris une part active et a déjà coopéré avec les manufacturiers pour pousser le travail, tant par son appui que par ses contributions pour l'accomplissement de la tâche. La précédente souscription de l'Association Internationale à ce fond publicitaire a été doublée à l'assemblée de Cleveland. Beaucoup d'autres souscripteurs ont également doublé leur don et il a été annoncé qu'il y avait de disponible pour la propagande nationale la somme de \$675,000, encore qu'il y eut des souscriptions à rentrer.

M. F. J. Ross, de New-York, membre de la Blackman-Ross Company, agents de publicité, qui a la charge de cette campagne de publicité, était présent à l'assemblée de Cleveland et donna au long le détail du travail qui se faisait et qui restait à faire pour familiariser les gens du pays avec la nécessité de la peinture pour la préservation de la propriété.

Sur la question de l'avenir des prix, M. Ludington Patton, président de l'Organisation Régionale de l'Industrie des Peintures et Vernis, fit un rapport basé sur les différentes informations reçues des divers présidents régionaux et montrant qu'il y avait peu de probabilité d'un déclin immédiat des prix. Il semble que la logique de la situation, non seulement ne le justifie pas, mais qu'une baisse serait un désastre pour tout le commerce.

M. Patton s'exprima comme suit: "Toutes les régions ont été unanimement en faveur de la continuation de l'emploi de la carte restreinte des couleurs, et que trente-deux nuances de peintures de maison soient les numéros réguliers de tous les manufacturiers.

L'avis des vingt-cinq régions relativement à la réduction des termes de ventes de peinture de soixante jours, 2 pour cent pour le comptant à 10 jours, à trente jours et 1 pour cent pour paiement à dix jours, est que le temps n'est pas propice pour cette réduction de termes d'autant que les termes du vernis n'ont pas été réduits.

La question primordiale qui occupe l'esprit de tous ceux qui emploient des peintures et des vernis, marchands, jobbers et manufacturiers, est celle de l'augmentation du prix de la construction pendant la guerre qui contribua beaucoup à l'inaction de l'industrie de la construction.

On estime que le public en général ne s'est pas rendu compte en général, que les manufacturiers individuels n'ont fait aucune augmentation dans leurs prix depuis plus d'un an, et que malgré l'augmentation énorme des matières premières qui s'est

produite après que les prix actuels furent établis, les prix de la peinture et des vernis n'ont pas été augmentés. La guerre eut-elle continué trente jours de plus que les manufacturiers de peintures et vernis auraient été forcés de déclarer une forte augmentation de leurs prix de vente. Depuis la signature de l'armistice quelques matières premières ont baissé de prix, mais les prix moyens de toutes les matières premières entrant dans la manufacture de la peinture et des vernis sont matériellement plus élevés qu'ils ne l'étaient quand les prix actuels furent fixés.

En outre de la situation de la matière première, l'industrie dans son ensemble est sujette à des augmentations énormes dans le coût de manufacture, dans le coût de la main-d'oeuvre, et de tous les items qui entrent dans la manufacture et la vente des peintures et vernis. L'impression demeure, cependant, que le succès du programme de reconstruction comprenant le mouvement dénommé le "Construisez-votre chez-vous" entrepris dans différentes villes, dépend de la coopération des manufacturiers, des marchands et de la main-d'oeuvre dans un effort concerté pour empêcher d'autres hausses, et que toute nouvelle avance du prix de la peinture et autres matériaux de construction mettrait sérieusement en danger le succès de la campagne du "Sauvez la surface" récemment lancée par les commerces de peintures et commerces alliés.

Pour nous rendre compte des possibilités de la vente de la peinture, considérons que la propriété construite aux Etats-Unis s'élevait, suivant les statistiques de nos voisins en 1916, à \$51,000,000,000. Il est très modéré de dire que cette propriété se déprécie en moyenne d'au moins 2 pour 100 par an, ce qui donne une existence moyenne de 50 ans par bâtisse. Cette dépréciation en dollars et en cents représente donc une perte annuelle de \$1,000,000,000, par l'usure et les intempéries, à moins que des précautions ne soient prises pour éviter cette perte. De fait, cette perte est réduite à une détérioration véritable de \$800,000,000 par an, parce que par un repeinture soigneux à des intervalles réguliers les propriétaires épargnent \$200,000,000 de détérioration par an au taux actuel de repeinture et de revernissage.

On peut assimiler le repeinture à l'assurance contre l'incendie. Tous deux sont une forme de protection et si les Américains assuraient par la peinture leur bâtisse aussi soigneusement qu'ils l'assurent contre l'incendie, ils devraient payer chaque année pour cette garantie contre la détérioration de la propriété la somme de \$1,700,000,000.

L'assurance-peinture, toute aussi sûre dans sa prévention de pertes que l'assurance-feu dans son indemnisation des pertes, est loin d'être aussi coûteuse. La somme de \$500,000,000 dépensée par an par le peuple américain pour la peinture nécessaire

au repeinture de la propriété construite américaine tous les trois ans, réduirait la détérioration à quelque chose d'insignifiant.

Les mêmes conditions existent au Canada. Les marchands devraient donc faire comprendre au public qu'un dollar dépensé en peinture préserve d'une perte par détérioration de \$2.00. Un pays qui repeint et revient ses immeubles tous les trois ans, conserve la propriété, et c'est là une nécessité et une question de vitalité nationale.

Si la propriété du pays était convenablement conservée par le repeinture et le revernissage, l'industrie qui fournit ces matériaux progresserait considérablement.

---

### POURQUOI EMPLOIE-T-ON MOINS DE COULEURS DE FONDS QU'IL Y A QUELQUES ANNEES

---

Quelle est à votre avis, la raison pour laquelle les couleurs de fonds du Japon sont moins employées aujourd'hui qu'il y a 20 ou 25 ans? Est-ce par suite de l'apparition de l'automobile et du camion à traction mécanique et par conséquent la disparition des voitures de bois, buggies et autres véhicules de l'ancien temps? Pouvez-vous m'éclairer sur la question?

Réponse.—Vous avez frappé juste, mais il y a aussi d'autres causes à la réduction de l'emploi des couleurs du Japon. Lorsque les carrosseries de l'Ouest des Etats-Unis étaient encore sur le marché, offrant 3 buggies pour \$100.00, les ventes se chiffraient par centaines de mille, sinon par millions annuellement. Les autos étant construits en métal ne demandent pas tant de couches de fond et les fabricants de vernis ne tardèrent pas à voir là un grand écoulement de leurs produits en offrant de l'émail coloré aussi bien que du vernis clair, l'émail employé depuis de longues années par les chemins de fer pour les machines et les locomotives leur en donnât l'idée. C'est ainsi que les principaux fabricants de vernis firent des profits ou plutôt augmentèrent leurs ventes aux dépens des broyeurs de couleurs. Et bien que quelques peintres de voitures et d'automobiles continuent à employer les couleurs japonaises pour leurs premières couches, l'émail coloré qui sèche vite commence à prendre l'avantage, parce qu'il est plus expéditif dans les ateliers de réparations.

---

### LOTS A VENDRE OU A ECHANGER.

---

Deux lots de 25 par 100 pieds, situés dans la paroisse de St-Joseph de la Rivière des Prairies, Montréal, et portant les numéros 185 et 186. Les titres seront donnés clairs. On vendrait ou on échangerait contre un automobile Ford. Pour informations, s'adresser à Jos. Baillargeon, marchand, St-Martin, Bolduc, Beauce.



LE RAYON DES Outils  
DANS LE MAGASIN  
DE QUINCAILLERIE  
PEUT ETRE TENU  
AVEC PROFITS.

Quelques idées émises  
par M. H.-A. Bernier.

75-JUNE-19.

“Faites un profit sur tout article que vous vendez”, telle est la brève mais significative remarque faite récemment par M. H.-A. Bernier, propriétaire de la Bernier Hardware Co., 126 rue St-Laurent, Montréal, à quelqu'un qui discutait avec lui des problèmes de la vente des outils.

Le stock d'outils de la maison Bernier est très bien composé et son propriétaire en est enthousiaste, empressé qu'il est à assurer le service qu'il aime à donner au public acheteur en surveillant la vente. M. Bernier s'est appliqué à faire choix d'un bon stock, d'une qualité d'outils qui donne satisfaction à ceux qui les emploient et qui ramène la clientèle au magasin, chose que tout marchand recherche.

En ce qui a trait au stock, on peut mentionner que la Cie Bernier se complait à répondre à toutes les demandes. Ceci s'accomplit comme spécifié plus haut par l'emmagasinage d'un stock qui réponde aux besoins actuels ou prévus du commerce. Les mécaniciens, les menuisiers et autres sont reçus courtoisement à ce magasin qui leur offre à choisir une variété d'outils qui en fait des clients permanents.

“Les commis et les marchandises sont deux grands facteurs du succès dans un commerce de quincaillerie”, dit M. Bernier. Ceci implique que le marchand de quincaillerie doit passer beaucoup de temps à s'assurer et garder un bon personnel permanent. M. Bernier a eu des difficultés de cette nature pendant la guerre, mais comme les autres, elles tendent à disparaître à présent. Les outils furent très difficiles à obtenir pendant les quatre ans de guerre, mais la compagnie en question sut, malgré cela, maintenir son commerce. M. Bernier, soucieux de l'aspect de son magasin, dresse lui-même ses vitrines, il est passé maître dans cet art. C'est que ce commerçant avisé a des idées bien définies à ce sujet. Nous avons fréquemment passé devant son magasin et jamais nous n'avons eu l'occasion de remarquer que ses vitrines étaient pauvrement soignées ou négligemment arrangées.

“Le seul moment où je puis dresser mes vitrines est le soir”, dit M. Bernier. “Le meilleur moyen à prendre pour obtenir un bon résultat est de décider la sorte de marchandises que l'on désire montrer, de les rendre bien nettes et propres et de les grouper, ensuite cela ne prend pas de temps à faire

choix de ce qu'il faut. Le tout est d'avoir prêt à portée de la main ce qu'on veut mettre en étalage et alors le travail s'accomplit plus vite et mieux.” C'est ainsi que dans ce magasin, à l'intérieur aussi bien que dans les vitrines, le stock d'outils n'est pas caché, mais bien mis en évidence, de la façon la plus attrayante pour le client. Les ventes sont suggérées dans bien des cas par la vue des marchandises qui ne peut manquer de frapper l'oeil du visiteur. Les tiroirs sont échantillonnés dans les rayons de façon bien nette et effective. Les grands outils, coffres à outils, machines à scies circulaires, etc., sont placés sur le plancher, sur des caisses ou ailleurs, suivant les besoins. L'idée est de placer les outils là où ils pourront créer le plus facilement une bonne impression. Cette disposition étant adoptée, les ventes se font beaucoup plus rapidement.

Se rapportant à l'usage intensif des vitrines, M. Bernier en a toujours eu soin jusque dans les moindres recoins. L'espace en-dessous des vitrines principales est employé à cette fin et des étalages y sont faits régulièrement. Ces étalages sont changés régulièrement et par l'arrangement de petites lampes incandescentes produisent le soir un effet qui attire l'attention du passant. Des recouvrements de planchers appropriés sont faits, des échafaudages de différentes hauteurs sont aménagés et une fois complétée, chaque vitrine est fort attrayante et gagne le prix de son loyer.

Parlant des ventes, M. Bernier mentionne les classes de marchandises qui ont été en forte demande pendant la guerre. Du fait de l'élan donné à la construction maritime, les outils pour ces ouvrages ont été l'objet de fortes ventes.

“Nous avons vendu environ deux grosses d'herminettes (adzes) pour navires”, dit M. Bernier, “et elles étaient de la meilleure qualité qu'on put acheter. Le modèle que nous avons vendu était exactement celui qui répondait aux besoins des menuisiers pour construction des navires et la seule difficulté fut de pouvoir s'en procurer suffisamment. Le prix fut une question secondaire du moment qu'on pouvait avoir le modèle voulu.”

En ce qui a trait à l'achat des marchandises, M. Bernier émet les idées suivantes: “Le paiement comptant est de bonne politique; il entraîne plus de soin dans l'achat et il me force à mieux connaître l'état de mon stock. Un homme se préoccupera plus de savoir quelle quantité de stock il lui reste d'un article, avant d'acheter, s'il paye au comptant. En outre, cela contribue à lui donner un meilleur nom et si un prix plus avantageux peut être obtenu sur une ligne de marchandises, c'est à lui que cette occasion sera offerte par la maison qui y consent.”

Comme relaté au début de cet article, M. Bernier estime que tout marchand doit faire un profit sur chaque article vendu. Pour s'en assurer, il ajoute les dépenses de vente au prix de revient d'un

article donné avant de le marquer. La chose se fait en consultant le chiffre des dépenses pour l'année précédente. De cette manière, le système d'à-peu-près est écarté.

"Nous écoupons notre stock environ cinq fois par an, en temps normal", dit M. Bernier, "et cette proportion s'est maintenue assez bien, encore que les ventes d'outils aient diminué quelque peu." En règle générale, il est admis que les ventes d'outils, en saisons normales, s'élèvent à environ 30 pour 100 des ventes totales de quincaillerie. Pendant la période de guerre, il a été fait beaucoup d'affaires d'outils avec les ouvriers en munitions.

Les compas d'épaisseur, les micromètres, les jauges, etc., furent des articles de forte vente.

En fin de compte, M. Bernier conclut: "Il n'y a pas de raison pour que le marchand de quincaillerie ne gagne pas d'argent à présent. Je pourrais donner bien des exemples où de bons profits ont été réalisés l'an dernier."

#### DANS LE MONDE DE LA QUINCAILLERIE.

M. McCrae, de l'American Pencil Co., New-York, était récemment de passage à Montréal.

M. T. F. Shurley, de la T. F. Shurley Co., Ltd., Ste-Catherines, vient de passer quelques jours à Montréal.

M. W. S. McLennan, gérant général des ventes de Brandram-Henderson, Ltd., Montréal, a passé quelques jours de vacances dans le district Laurentien.

M. John Richardson, de Richardson et Bureau, agents manufacturiers, Montréal, est en voyage dans les Provinces Maritimes.

M. Chester A. Holkesvig, surintendant du département des couleurs sèches de McArthur, Irwin, Ltd., a passé plusieurs semaines dans les territoires de Montana et Dakota.

M. W. Shyne, représentant la Peterborough Lock Co., était récemment à Montréal.

M. Max Hill, de James Walker Hardware Co., Ltd., est en vacances à Grand Isle, Lac Champlain.

M. Harry Hanson est entré chez Lewis Bros., Ltd. M. Hanson vient de Peterborough et représentait l'Hyslop Co., de Toronto, dans le Centre de l'Ontario depuis plusieurs années. Il continuera à visiter cette région pour le compte de Lewis Bros., et y vendra des accessoires et équipements d'auto.

La Levis File Co., Ltd., de Lévis, P.Q., a obtenu une charte.

La Quebec Asbestos Products Co. a été enregistrée à Québec.

La Percival Plow & Stove Co., de Merrickville, Ont., projette d'agrandir son usine.

#### LA CONNAISSANCE DES BROSSES EST UNE GROSSE AIDE POUR LA VENTE

Pour vendre de façon efficace les meilleures qualités de brosse à peinture, il est nécessaire de connaître comment l'article est fait, car l'information ainsi fournie au client suscite plus d'intérêt et démontre mieux la valeur de l'article. Il est bon de souligner si les brosse sont faites avec des crins plus serrés et meilleurs, si la brosse est convenablement équilibrée de façon à ce que le travail soit plus facile, que le fini soit meilleur, enfin de spécifier tout ce qui peut ajouter à sa valeur. Faites savoir à vos clients que vous leur vendez du service et non pas seulement des brosse et vous serez surpris de voir la facilité avec laquelle vous vendez les lignes de prix plus élevés.

Tenez toujours votre stock de brosse à peinture proche de votre stock de peinture, et rappelez-vous toujours d'offrir, non une brosse, mais plusieurs quand vous vendez de la peinture. Un outil à châssis, une brosse à peinture et une brosse à vernis sont presque toujours nécessaires et on devrait faire un effort pour vendre un article de chacune de ces lignes. Lorsque vous avez fait la vente, enseignez à votre client comment prendre soin de ces objets, il appréciera ce service.

Presque toutes les villes, la vôtre comme les autres ont besoin de peinture après ces quatre dernières années de guerre. En ayant un stock bien assorti de peintures et de brosse, vous pouvez être sûr d'attirer l'attention des acheteurs de votre localité.

Les remarques ci-dessus s'appliquent principalement aux brosse pour peintres, mais le marchand de quincaillerie se rend-il compte des possibilités de ventes considérables qui s'offrent en fait de brosse de ménage? Toute maison d'habitation devrait avoir un balai en crin qui nettoie et époussette mieux et coûte moins cher relativement parcequ'il dure plus longtemps. Dans les pays d'Europe, seuls les balais en crin sont employés et l'augmentation continue de leur emploi n'est limitée que par le peu d'effort éducationnel.

Quel intérieur de maison peut se dire bien équipé sans un balai en crin, une brosse à rampe, une brosse à poêle, une brosse à chaussure, une brosse à vêtements, une brosse à casserole, une brosse à vitres, une brosse à clous, etc. La propreté de la maison exige toutes ces brosse. Comme pour les brosse à peinture, la vente des brosse de ménage est stimulée et augmentée par les étalages. Une manière de faire cela de façon efficace est d'employer sur les comptoirs ou sur les tables, des paniers en broche avec une ligne de brosse dans chacun d'eux, la série comprenant tous les prix. Il est toujours bon d'étiqueter les prix.

## Les poêles et les jouets

Comment un marchand les tient en magasin et comment il en tire profit.

Le problème de la vente des poêles est des plus importants et un de ceux qui intéressent la plupart des marchands de quincaillerie. Je ne vais pas ici envisager la question sous tous ses angles. Je ne vais pas essayer de vous dire comment vendre des poêles, car je sais qu'il y a des hommes qui liront ces lignes qui vendent des poêles depuis plus longtemps que moi et qui en vendent plus que moi et qui sont meilleurs vendeurs que je ne le suis. Ce que je prétends, c'est tout simplement faire connaître mon expérience comme je l'ai acquise dans le passé et comme je la vois aujourd'hui. Dans la vente des poêles, trois choses sont nécessaires :

1. Bien mettre en étalage ses marchandises;
2. Connaître ses articles et avoir confiance en eux;
3. Faire un profit sur ses marchandises.

Pour faire un bon étalage, il n'est pas nécessaire d'avoir sur votre plancher en même temps plus de six poêles, six brûleurs bas, et six poêles pour tous combustibles. Veillez à ce qu'ils soient gardés ensemble et systématiquement arrangés et qu'ils soient joliment noircis et polis aux parties nickelées. Ils doivent être élevés du plancher de six à huit pouces et il faut prendre soin que la plateforme et le fond soient agréablement peints.

Cela ne fait aucune différence que les poêles soient devant ou au fond du magasin, du moment que vous avez une bonne lumière pour les éclairer. Ayez souvent un poêle dans votre vitrine. Garnissez gentiment la vitrine de façon à ce que les gens qui passent soient attirés par son apparence, car je crois que, selon le vieux dicton, "les marchandises bien étalagées sont à moitié vendues".

### Connaissez vos marchandises.

Je crois que la personne qui ne tient qu'une ligne s'en trouve bien. Mettez-vous en rapports avec une maison que vous savez devoir garantir ses marchandises, pour que vous puissiez avoir toute confiance en elle. Connaissez entièrement vos marchandises par vous-même aussi bien que celles de vos concurrents. Sachez comment elles sont construites de façon à ce que lorsqu'un client entre dans votre magasin et demande à voir un poêle, vous puissiez savoir quelle sorte de poêle il désire et lui montrer celui que vous croyez devoir le mieux répondre à ses besoins. Ne vous contentez pas d'ouvrir la porte du poêle et de dire: "Voyez comme le four est joli et spacieux", de soulever le couvercle en disant que le foyer est beau et profond et de lever le couvercle du réservoir pour appeler l'attention sur le fait qu'il contient de deux à trois seaux d'eau et ensuite de donner le prix.

Celui qui agit ainsi n'est qu'un preneur de commande et non un vendeur, et je doute qu'il puisse, de cette manière, prendre beaucoup de commandes. Cela exige un vendeur ayant beaucoup de tact pour vendre un poêle. Vous devez montrer tous les détails du poêle à votre client. Peu importe le point de départ. C'est le résultat final qui compte. Et lorsque vous avez expliqué entièrement les avantages d'un poêle à l'acheteur qui vous écoute attentivement, vous avez imprégné à son esprit l'idée que ce poêle est le seul qui puisse faire véritablement son affaire, et il a le désir de l'acheter parce qu'il se rend compte qu'il en obtiendra une bonne cuisson, qu'il en réalisera économie de combustible et que cet article de ménage durera nombre d'années et par conséquent vaudra l'argent dépensé à son acquisition.

### Faites votre profit.

Je crois que c'est à ce point de vue que nous manquons presque tous. Nous ne demandons pas pour nos poêles un prix qui nous permette de faire un bon profit et c'est pourquoi nous perdons de notre enthousiasme à cette vente.

Depuis cinq ans j'ai changé ma marge de prix sur la vente des poêles. Je m'étais aperçu que j'avais trop d'argent sur mes livres, alors que cet argent aurait dû être à la banque. J'avais l'habitude de vendre les poêles à longs termes de crédit et par petits paiements. Je cessai cette pratique.

J'ai un prix sur mes poêles et je ne donne qu'un article avec chaque poêle, c'est le premier raccord de tuyau.

À ceux qui ne payent pas au comptant, je vends à soixante jours en leur demandant un tiers ou moitié du prix tout de suite disant que ce n'est là qu'une accommodation, et ils payent souvent avant que les soixante jours soient écoulés. Aujourd'hui, la moitié de mes clients au moins payent au comptant pour leurs poêles et j'espère que bientôt tous les poêles que je vendrai le seront de cette façon.

Pour un poêle qui coûte \$40.00, prix de facture, ajoutez \$5.00 pour la manutention et l'emballage, et vous ne pourrez vendre ce poêle à moins de \$65.00; pour un poêle qui coûte \$60.00, prix de facture, ajoutez \$5.00 et vous ne pourrez vendre ce poêle moins de \$95.00 pour faire un profit légitime, car c'est quelque chose que vous ne vendrez pas au client tous les ans et votre magasin doit en tirer un bon et légitime profit.

Cela ne prend pas de temps pour vendre un poêle, pas plus de dix à trente minutes. Vous prenez

souvent plus de temps à montrer à un menuisier une scie à mains. Vous prenez les scies de leur râtelier et enlevez les boîtes du rayon et laissez les scies sur le comptoir pour que l'acheteur puisse les examiner à loisir et finalement faire son choix. Il en est de même pour un maçon qui désire une truelle. Il vous fait descendre toutes les boîtes de vos rayons avant de fixer son choix. Il en est de même pour beaucoup d'autres choses sur lesquelles vous ne gagnez que 25c, 50c ou \$1.00, tandis que le poêle dans le même temps de vente vous fait gagner de \$10.00 à \$30.00. C'est là un point qui compte.

### Les profits dans les jouets.

Il y a neuf ans, je me lançai dans le commerce des jouets; j'avais quelque réticence relativement à cette ligne, ne sachant comment elle pourrait familiariser avec la ligne de quincaillerie. Je n'étais pas satisfait de mon commerce des fêtes, bien que je tenais en magasin plusieurs articles pour enfants, tels que wagonnets, vélocipèdes, automobiles d'enfants, etc., aussi décidai-je de me lancer dans le commerce des jouets. J'y plaçai environ \$1,000 et pris une ligne complète de poupées, de teddy bears, de jeux, de livres d'histoires, etc. Je n'ai jamais eu à regretter cette décision et ce placement.

Mes ventes de poêles sont pratiquement terminées le 5 novembre, et du fait de l'espace limité dont je dispose, je place les poêles qui me restent sur une plate-forme que j'ai aménagée à cet effet. Ensuite j'élève les plate-formes que j'ai sur le plancher principal à hauteur d'un table et je les couvre de toile, puis j'y étends les jouets de manière à les montrer à leur meilleur avantage. Je fais un bel étalage de vitrine et vers le 10 du mois je suis prêt pour mon commerce de jouets. Non seulement on fait un bon pourcentage de profit sur ces marchandises, mais aussi elles amènent des foules de gens au magasin qui s'attardent à y acheter les mille et un articles que vous vendez en fait de quincaillerie, tels que toutes espèces de coutellerie, articles en aluminium, articles en granit, tordeuses, lessiveuses, bicyclettes, etc.

Si vous émettez un doute si la chose est profitable, essayez-en, car à mon sens, j'ai trouvé cela on ne peut plus avantageux. Si l'on ajoute que quatre-vingt-quinze pour cent de ce commerce se fait au comptant, je puis vous dire franchement que cela paye de vendre des poêles et des jouets.

## Convainquez les commis, et les marchandises sont à moitié vendues

Il n'y a absolument pas de disposition artistique employée avec succès par les magasins de nouveautés, les modistes ou les merciers qui ne puissent s'appliquer avec le même succès au commerce d'épicerie, nous déclarait un des plus importants épiciers de cette ville. Un coup d'oeil dans ce magasin nous convainc qu'il est bien qualifié pour donner une opinion. D'année en année il y a de plus en plus d'art déployé dans l'emballage des épicerie et l'attrait des étalages d'épicerie aussi bien à l'intérieur du magasin que dans les vitrines n'est limité que par la propre imagination et l'habileté de l'épicier.

### Ne mésestimez pas le client

J'ai trouvé qu'une grande partie de ma clientèle tenait à acheter la meilleure qualité de produits possible et était disposée à payer le prix. C'est une erreur commune, à mon avis, de laisser croire à la clientèle que vous négligez ce point de vue dans l'achat des épicerie.

### Il faut convaincre les commis avant d'acheter les marchandises.

Je goûte personnellement tous les nouveaux articles qui me sont offerts. Je les fais goûter également à mes commis et si l'opinion générale est que l'article est bon et que les commis peuvent le vendre, j'achète. Les commis doivent être convaincus d'abord et lorsque nous sommes certains que l'article est bon, nous comptons seulement sur sa qualité, nous l'étalons avec goût et je puis dire qu'il n'y a que très peu d'articles que nous ayons adoptés de cette manière qui nous aient déçus.

### Il faut donner la qualité pour le prix

Nous nous assurons naturellement que les articles que nous tenons ont la qualité correspondant au prix de vente mais nous n'ajoutons que peu d'importance aux prix auxquels nous les offrons. Avec une bonne clientèle un bon article ne se vend pas plus facilement à prix réduit. Et en qualité j'ai constaté que parfois un prix réduit cause un certain soupçon à un acheteur difficile. Je puis citer un exemple frappant de ce que j'avance. Nous vendions des pamplemousses de Floride à 30 cents la pièce et ils s'en allaient très lentement. Je donnai instruction au commis de les vendre à 3 pour \$1.00 et avec cette étiquette ils s'écoulèrent très rapidement.

**Le prochain numéro du Prix Courant sera principalement dévoué au Commerce de la Chaussure.**

### Stimuler l'intérêt des commis

Au sujet du système de bonus à accorder aux commis, notre correspondant déclare qu'il avait établi ce système, mais qu'il l'a abandonné. Nous avons cessé d'accorder un bonus, et nous travaillons maintenant sur une base de salaire fixe. Cependant nous tenons un compte exact des résultats obtenus par chaque commis et les salaires sont accordés en conséquence. Ainsi les commis savent tous que je tiens à ce qu'ils poussent nos propres marques de thé, et leurs ventes de thé de la semaine sont marquées pour chacun sur les feuilles hebdomadaires. Une de ces dernières semaines j'ai remarqué qu'un commis avait diminué de beaucoup ses ventes de thé, bien que son chiffre total d'affaires fût notablement augmenté. Lorsque je lui en parlai, il me dit qu'il n'y avait pas porté attention, mais qu'il avait travaillé simplement pour augmenter son chiffre. Je lui expliquai qu'un chiffre plus élevé d'affaires, s'il se rapportait à quelques articles, pouvait indiquer moins de bénéfices pour la maison et la semaine suivante ses ventes de thé étaient dix fois supérieures à celles de la semaine précédente.

### Les qualités personnelles à chaque vendeur

Dans ma longue carrière, j'ai eu de plus en plus l'impression que la personnalité du vendeur pouvait être d'un certain intérêt dans les ventes. Il y a des douzaines de clients qui prennent l'habitude d'être servi par un commis et qui attendent patiemment dix ou quinze minutes pour être servis par leur commis favori. Pas plus tard qu'hier un client habituel arriva à l'heure de midi et attendit au moins 20 minutes que son commis ordinaire fût revenu de son lunch. N'importe quel autre commis aurait pu le servir, mais le commis qu'il attendait connaissait ses goûts en toutes choses, et n'avait pas besoin de lui faire de questions inutiles. Chaque vendeur sait que par son attention courtoise il peut augmenter sa clientèle personnelle, et son chiffre d'affaires et c'est sur ce chiffre que sont basés les salaires.

### PIQUE-NIQUE DE LA BRANDRAM-HENDERSON

Le 11ème pique-nique annuel des employés de la Cie Brandram-Henderson aura lieu au parc King Edward le 12 juillet prochain.

Ce pique-nique remporte toujours un grand succès, tant au point de vue des amusements que de la bonne entente qu'il crée entre les membres du personnel de cette importante organisation.

Le programme de cette année renferme une longue liste d'événements sportifs qui ne manqueront pas d'être disputés avec âpreté par tous les concurrents qui y prendront part. Un excellent orchestre fournira le programme musical de ce pique-nique qui promet d'être le mieux réussi que l'on ait encore organisé.

## Importance de la marque de fabrique — Histoire

Ce qu'elle est — Les contrefaçons sont des offenses criminelles — Moyens de protection — Reconnaissance rendue beaucoup plus facile — Valeur difficile à estimer.

On reconnaît de plus en plus la valeur de la marque de fabrique. Cette vérité est prouvée au fabricant et au commerçant de gros par le détaillant qui demande autre chose que la marchandise. Les commerçants d'aujourd'hui veulent des articles qu'ils puissent recommander et garantir. Les fabricants s'en rendent de plus en plus compte quoiqu'il y en ait encore beaucoup au Canada qui n'apprécient pas tout l'avantage que peut leur procurer la marque de fabrique.

### Qu'est-ce que la marque de fabrique?

Le terme "marque de fabrique" indique une marque distinctive ou un dessin spécial montrant que l'article qui le porte est fabriqué ou vendu par une certaine maison. Des décrets récents indiquent que la marque de fabrique doit contenir au moins une des particularités essentielles suivantes:

- (1) Le nom d'une personne ou d'une maison de commerce imprimé, gravé ou tissé d'une manière particulière et distinctive;
- (2) La signature originale ou la copie de la signature d'une personne ou d'une firme que l'on fait enregistrer comme marque de fabrique;
- (3) Un dessin spécial, une marque, une entête ou une étiquette de forme distinctive;
- (4) Un ou plusieurs mots inventés;
- (5) Un ou plusieurs mots n'ayant aucun rapport au genre ou à la qualité de la marchandise et n'étant pas un nom géographique.

### La contrefaçon est une offense criminelle

Il y a plusieurs points intéressants concernant l'emploi ou l'abus de la marque de fabrique. Il est important de noter qu'on ne peut intenter aucune action pour la contrefaçon d'une marque qui n'est pas enregistrée. Pour la contrefaçon ordinaire le remède consiste en dommages et en interdiction. Mais la contrefaçon frauduleuse est une offense criminelle, passible d'amende et d'emprisonnement en outre de la saisie des marchandises au sujet desquelles l'offense a été commise. Des marchandises étrangères portant une marque de fabrique en usage dans le Royaume-Uni ne peuvent pas être importées sans que la marque de fabrique soit accompagnée d'une indication précise du pays de production de ces articles. Comme le droit à une marque de fabrique est toujours réservé exclusivement à une classe déterminée de marchandises, il ne peut être cédé et transmis qu'avec l'achalandage de la

maison qui fabrique ces marchandises. Il peut être estimé avec cet achalandage.

**Le droit ne date que d'une cinquantaine d'années**

Presque de tout temps les marchands ont eu pour habitude de distinguer les marchandises de leur propre fabrication de celles de leurs concurrents en y apposant un symbole ou un dessin spécial, dans le genre d'une marque de fabrique. Ce n'est qu'à une date relativement récente qu'un droit exclusif à une marque de fabrique particulière a été reconnu par les tribunaux comme une propriété capable d'être protégée légalement contre les contrefaçons. Ce n'est en réalité que depuis une cinquantaine d'années que ce droit a obtenu une reconnaissance légale et que l'emploi des marques de fabriques a fait le sujet de dispositions législatives.

Cela peut paraître d'autant plus surprenant que le législateur avait bien auparavant accordé une attention toute spéciale à deux autres genres importants de propriété intellectuelle: le brevet et le droit de reproduction littéraire. Plus de cent ans après la fameuse loi des Monopoles (1624) et huit ans après l'édition de la première loi des droits d'auteur (1734) nous voyons Lord Hardwicks, alors chancelier du Royaume-Uni, refuser à un fabricant de cartes à jouer le droit d'interdire à un concurrent de fabriquer et de vendre des cartes portant la contrefaçon des articles du plaignant. Cette décision était basée entre autres sur le point que le Chancelier ne connaissait aucun exemple de l'accord d'une injonction pour interdire à un commerçant d'employer la même marque qu'un autre. Il était d'avis que si l'on imposait une telle interdiction, cela entraînerait des conséquences funestes. Il modérait néanmoins cette observation en faisant la remarque que si cela était fait dans un but frauduleux et avec l'intention de s'attirer la clientèle du concurrent, cela était suffisant pour donner lieu à une poursuite en justice.

On peut dire que le premier exemple authentique d'un essai heureux pour refréner la contrefaçon de la marque de fabrique se trouve dans la cause de Sykes contre Sykes en 1824; la fraude a été la base de cette action. La tromperie et la fausse représentation frauduleuse étaient des motifs pour une action bien reconnue par le droit commun. C'était probablement la forme de poursuite la mieux appropriée aux circonstances de la cause. Si le marchand dépouillé de sa marque de fabrique ne peut pas poursuivre sous le nom de fraude, il n'y avait pas d'autre forme de poursuite possible suivant le droit commun.

Une juridiction concurrente dans des causes de cette nature fut également exercée par les Cours de Chancellerie. Leur faculté d'accorder une injonc-

tion pour empêcher la continuation d'une fraude ajoutèrent un supplément appréciable à l'obtention de dommages — la seule forme de sanction qu'on pouvait obtenir alors des tribunaux de droit commun. Cependant, on a remarqué que même les juges des Cours de Chancellerie ont pendant un certain temps conservé la doctrine qu'il fallait qu'il y ait intention frauduleuse pour donner lieu à une poursuite en contrefaçon et si le plaignant ne prouvait pas d'abord sa cause devant les tribunaux de droit commun, ils refusaient d'accorder l'injonction.

**Le droit a été difficile à déterminer.**

Cela a pris du temps, mais graduellement l'idée a pris corps que le propriétaire d'une marque de fabrique a un droit de propriété qui doit être protégé contre l'invasion et l'infraction, comme tout autre droit de propriété. Une cause qui a établi définitivement le principe qu'un commerçant a droit de poursuite contre une personne qui s'approprie à tort sa marque de fabrique, même en l'absence de preuve d'une intention frauduleuse, est celle de *Millington vs Fox*, jugée en 1834. La décision rendue dans cette cause prouvait la pleine reconnaissance, tout au moins devant les Cours de Chancellerie, de la marque de fabrique comme une propriété susceptible de protection légale.

La fusion des principes de droit commun et d'équité, effectuée par la Loi de 1873, a mis les tribunaux de droit commun sur le même pied que les Cours de Chancellerie. A partir de ce moment le plaignant n'était plus tenu de prouver la fraude, mais simplement d'établir que la présentation des articles du défendeur était de nature à tromper le public ou était faite dans le but d'induire le public en erreur et de lui faire croire que les marchandises offertes étaient de la fabrication du demandeur.

**Moyens de protection.**

La loi des marques de commerce de 1862 et plus tard la loi d'enregistrement des marques de fabrique de 1875 furent passées pour procurer des moyens appropriés pour la protection de la marque de fabrique. La loi de l'enregistrement des marques de fabrique a marqué une ère nouvelle dans l'histoire de la législation des marques de fabrique. Les principes qu'elle formule ont été généralement adoptés jusqu'à ce jour. Elle a été faite pour donner protection au commerçant d'une part et d'autre part au public contre l'abus des droits de la marque de fabrique.

Un registre des marques de fabrique a été établi et placé sous le contrôle du Commissaire des brevets, devenu ensuite le Contrôleur des brevets. L'enregistrement n'est pas obligatoire, mais c'est une condition essentielle pour pouvoir intenter une

poursuite en contrefaçon. Après cinq ans, l'enregistrement est considéré comme une preuve concluante du titre du propriétaire enregistreur à sa marque de fabrique. D'un autre côté, dans l'intérêt du public, la loi exige la publication de toutes les marques de fabrique enregistrées et leur appropriation définie à certains genres de marchandises, pour que chacun puisse connaître, par l'inspection du registre, les particularités et l'aspect de n'importe quelle marque de fabrique pour laquelle un droit exclusif d'emploi a été demandé. La loi des brevets, dessins et marques de fabrique de 1883, a interdit expressément l'emploi de noms géographiques ou de mots décrivant ou rappelant la qualité des marchandises. Le mot "Bovril" a été accepté, mais un mot comme "Triticumina" s'appliquant à du pain et des biscuits de froment a été rejeté comme descriptif.

Par la loi des marques de fabrique de 1905, une marque de fabrique est définie suivant le décret du Parlement britannique comme suit: Une marque employée ou que l'on se propose d'employer sur des marchandises dans le but d'indiquer que ces marchandises sont celles du propriétaire de cette marque de fabrique par suite de fabrication, choix, commerce ou mise en vente.

Une marque de fabrique n'est pas à aucun point de vue une garantie de qualité. Elle ne garantit pas l'excellence ni l'uniformité. Mais le fabricant, conscient de l'avantage qu'il a d'avoir sa marque de fabrique associée à ces qualités, s'efforce en règle générale de faire connaître ses produits par leur excellence et leur uniformité.

#### L'adoption d'une marque de fabrique.

Les villes, cités et provinces en viennent toutes à l'adoption d'une marque de fabrique. Bien que la marque qui peut être adoptée par une cité n'est pas à strictement parler une marque de fabrique, elle indique cependant que les articles qui la portent viennent d'une certaine localité ou ont été fabriqués par certaines personnes, et ce point a son intérêt. Dernièrement, à Toronto, dans son discours aux membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens, Lloyd Harris a fait allusion à l'adoption qu'il jugeait nécessaire par les manufacturiers canadiens d'une marque de fabrique uniforme pour les articles fabriqués en Canada. Il est plus que probable que cette idée sera suivie et mise à exécution avant longtemps.

#### Valeur difficile à estimer.

La valeur d'une marque de fabrique est très difficile à estimer. Quelques gros industriels accordent plus de valeur réelle à une marque de fabrique en vogue qu'au capital investi dans une entreprise. Le sentiment de ces hommes est que la marque de fabrique représente leur bonne renommée et qu'elle compte pour quelque chose de plus que l'étiquette apposée sur une marchandise. Derrière la marque

de fabrique qu'emploient les manufacturiers de cette sorte, il y a plus ou moins d'idéal. Ils construisent des usines pour fabriquer des articles qui maintiendront leur qualité plutôt que de lutter pour arriver à des prix réduits. C'est là une des meilleures raisons pour l'adoption d'une marque de fabrique et pour l'application de cette marque uniquement sur des articles de toute première qualité.

Le président d'une compagnie, dans un discours en l'honneur de son succès, déclarait que chaque lettre d'un des mots de sa marque de fabrique valait \$1,000,000. La valeur des marques de fabrique de l'American Tobacco Co., telle qu'elle a été prouvée dans les procédures de dissolution devant la Cour Suprême des Etats-Unis, a été estimée à \$45,000,000. Cela représente un cinquième de l'actif de cette grande compagnie, ce qui est décidément une bonne proportion, pour des marques de fabrique, à moins que toute la valeur y réside. Il n'est réellement pas surprenant qu'on ait accordé une telle valeur aux marques de fabrique de cette compagnie, car cette organisation a toujours eu pour principe de ne jamais racheter les affaires d'un concurrent s'il n'avait pas une marque de valeur pour faire connaître ses marchandises.

---

#### GUERRE AU TABAC.

---

(Extrait d'un article paru dans la "Patrie", de Montréal, en date du 28 juin 1919.)

---

Le juge Carpenter, de Pittsburg, a refusé d'accorder à une ligue de Puritains une licence qui leur aurait permis, grâce à une loi, de faire adopter un règlement de prohibition interdisant la culture, la vente et l'usage du tabac. Il déclara que la loi accordant une sanction judiciaire à une charte d'une organisation ne devrait pas servir à aider les associations désireuses de promulguer des théories concernant les habitudes d'un citoyen, surtout lorsque ces habitudes ne sont pas contraires à la bonne conduite civique, et au sujet desquelles les avis peuvent différer.

Les ennemis du tabac chez nos voisins trouveront probablement des tribunaux plus favorables; mais l'attitude du juge Carpenter devrait attirer leur attention.

Les buveurs d'eau ont obtenu récemment un certain succès; mais tous les amis de la liberté résisteront aux empiètements des ennemis du tabac. Après la pipe, le cigare et la cigarette, on voudra défendre l'usage du thé, du café et de tous les breuvages.

---

Une commande importante a été obtenue par la Graphite Products, Ltd., Montréal.

Les travaux ont été commencés à Oshawa, Ont., d'une nouvelle usine pour la Spring and Axle Products Co.

## LE PROBLEME DIFFICILE DES PRIX DE REVENTE

La question des prix de revente est beaucoup plus importante et beaucoup plus difficile que bien des gens ne le pensent. La difficulté provient de ce qu'il y a deux factions qui travaillent activement à pousser le Congrès dans des directions opposées, chacune d'elles cherchant à gagner quelque chose — quelque chose qui lui donnerait un avantage aux dépens d'un autre classe de nos concitoyens. Naturellement, c'est de cette façon que la plupart de nos questions légales ont été réglées dans le passé, mais les malheureux résultats qu'a donnés cette façon de faire devraient engager les meilleurs éléments de notre population à envisager ces questions sous un angle plus large.

Peut-être sommes-nous en meilleure position de voir les deux côtés de la proposition, et nos intérêts sont-ils suffisants des deux côtés pour nous permettre de donner un aperçu de la situation mieux que ne pourrait le faire une personne intéressée d'un seul côté. Ceci provient du fait que nous sommes à la fois fabricants et marchands et que non seulement nous fabriquons autant d'articles qu'aucune autre manufacture de notre ligne, mais aussi que nous vendons des milliers d'articles fabriqués par d'autres et que nous tenons seulement comme marchands. Nous sommes donc ainsi des deux côtés de la clôture.

Ce qui est le plus nécessaire dans cette agitation est de la voir prise en mains par un groupe d'hommes qui non seulement la comprennent, mais encore, grâce à leur grand intérêt dans le développement des affaires du pays, soient capables d'aborder le sujet avec le seul désir de le traiter de manière à sauvegarder les meilleurs intérêts de tout le monde, sans considération pour l'intérêt immédiat de certains individus ou de certaines maisons. Parmi les individus dont les intérêts personnels doivent être négligés dans une discussion de ce genre, doivent être naturellement compris les politiciens qui voient dans ces affaires que des occasions de s'annoncer comme les champions du "cher peuple" et dont le seul intérêt en la matière est qu'ils y voient une occasion d'aider à leur prochaine élection.

La seule façon d'obtenir des résultats solides et durables dans un effort de ce genre est de traiter le problème de manière à être juste et équitable pour tous les intéressés, les manufacturiers, les détaillants et les consommateurs, sans perdre de vue les progrès et les bénéfices dus à l'encouragement de l'invention et de l'initiative et l'établissement de la réputation par la qualité.

### Une question de protection

A moins que nous ne protégions nos citoyens entrepreneurs dans la possession de ce qu'ils créent, nous détruirons l'encouragement à ce genre de travail qui a beaucoup poussé l'intérêt de tout notre

peuple et on ne peut croire que ce serait l'intérêt du pays ou de la population de voir tout descendre au niveau de la médiocrité.

D'un autre côté, il est naturellement juste de protéger le public contre le développement du monopole, mais ceci peut être le plus facilement obtenu en mettant seulement des restrictions qui assurent à tout marchand la liberté de vendre toutes les marchandises qu'il désire et de les vendre aux conditions qu'il lui conviendra de choisir pour le maintien des prix des articles fabriqués par une partie et vendues par l'autre partie au contrat.

S'il n'y a pas de restrictions d'un côté ou de l'autre, toute liberté sera laissée pour assurer la concurrence nécessaire dans l'intérêt du public.

Le défaut de la plupart des législations qui ont été tentées ou suggérées dans cet ordre d'idée, c'est qu'elles cherchent à avoir un contrôle trop détaillé, ce qui tend à créer justement la situation que l'on veut éviter. La plupart des tentatives des législateurs pour éviter les monopoles, lorsque les projets de lois sont mis en application, ont pour résultat de créer des monopoles dans presque toutes les branches. De sorte que ce qu'il nous faut, ce n'est pas tant des lois pour contrôler ces choses que des lois qui empêchent chacun de s'emparer des droits d'un autre et ensuite une application intelligente de ces lois afin d'empêcher des exploiters de s'en servir pour supprimer les droits des autres sous le prétexte de protéger les leurs.

### Valeur de la Marque de Fabrique

Nous citerons comme exemple le cas de l'homme qui demande le droit d'acheter un article d'une réputation établie par une marque de fabrique connue et ensuite le droit de le vendre au prix qui lui plaît en basant son argument sur le fait qu'il a le droit de disposer de tout article qu'il a acheté et payé et qui par suite lui appartient, au prix qui lui plaît. En fait, ce n'est pas l'article lui-même, mais c'est la marque qu'il vend ainsi, le renom et la réputation qui ont été établis et qui appartiennent à d'autres, et il ne serait pas disposé à acheter et à payer pour l'article lui-même sans la marque. Son utilité disparaîtrait si la marque était absente.

En réclamant un droit bien connu pour lui-même, cet homme essaye simplement de s'approprier et de déprécier un article qui appartient à autrui, et aucune loi ne pourrait être faite pour l'autoriser à agir ainsi en gardant sa réputation de citoyen respectueux de la loi.

D'un autre côté, aucune loi ne peut permettre au fabricant de cet article d'empêcher ce marchand d'acheter et de vendre tout autre article au prix qu'il lui est agréable et au fabricant de cet autre article, pas plus qu'aucune loi ne permet au fabricant de mettre comme condition à la vente de ses marchandises aucune restriction qui pourrait affecter les transactions du marchand avec quelqu'un d'autre.

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Agence Provinciale vs P. Senz, \$18.  
Breman et Gagnier vs A. Lefebvre, \$21.  
J. R. Doutré vs J. C. Gagnon, \$17.  
S. Patenaude vs A. Picard, \$31.  
W. Davignon vs Mme Nap. Caillé et vir., \$46.  
S. Croysdill vs R. Miller, \$20.  
Pariseau Corset Mfg. Co. vs E. Bourbeau Frère, \$69.  
Bélisle Frères, Ltée vs Armand alias Jos. Gélinas, \$48.  
S. A. de Lorimier vs W. W. Grant, \$24.  
N. Morency vs Vve Jos. Desmarteau, \$9.  
J. W. Brosseau vs C. Heath, \$82.  
J. U. Archambault vs Vve F. Lauzon, \$30.  
Can. Malleable & Steel Range vs M. Coleman, \$24.  
A. Tremblay vs F. Langlois, \$18.  
A. Marcotte vs A. Leduc, \$27.  
Mme A. Larocque et vr. vs P. A. Rivard, Sr., \$38.  
L. C. Barbeau vs L. D. Hébert, \$50.  
Can. Malleable & Steel Range Mfg. Co. vs C. Burnma, \$14.  
Mme A. Gravel vs A. Lussier, \$42.  
T. Meunier vs A. Christin, \$17.  
A. Fortier vs J. L. L. St-Jean, \$24.  
A. Halliwell vs R. Downey, \$13.  
A. Halliwell vs J. Bremner, \$13.  
M. Deoost vs Ls Dussault, \$16.  
W. C. Garden vs C. F. Painchaud. Chambly Canton, \$22.  
A. Myre vs W. A. Séguin, Lachine, \$36.  
F. X. St-Amour vs Raoul Stebenne, Lachine, \$64.  
E. Bourgoïn et al. vs Noé Nadon, \$36.  
Couvrette-Sauriol Ltée vs E. Dupuy, \$33.  
P. M. Beaudoin vs Ed. Généreux, \$11.  
M. Lalonde vs Alph. Martin, \$26.  
De Laval Co. Ltd., vs A. A. Waters, \$46.  
J. R. Sabourin vs Geo. Dens, \$81.  
J. Kowall vs Billy Mawka, \$17.  
A. Racine vs Jas. Singleton, \$29.  
J. Jacobson vs Hughes Demlop, \$25.  
J. I. Lussier vs Alex. Rollin, \$23.  
J. D. Robidoux vs A. Daoust, \$26.  
C. P. Fabien vs J. L. Rainville, \$32.  
I. Selansky vs J. B. Lamoureux, \$12.  
T. E. Langevin vs J. O. M. Brien, \$31.  
H. Denis vs Jas. Price ou Prowse, \$14.  
L. Bergeron vs P. Paquette, \$20.  
E. Gingras vs Chs Charest, \$75.  
A. Lafond vs J. Beaudoin, \$10.  
B. Peters vs S. Hamilton, \$27.  
A. Brownstein vs L. Bernstein, \$9.  
H. Monette vs A. Occhioneri, \$59.  
N. Archambault vs S. Gallo, \$27.  
J. I. Lussier vs A. Normand, \$11.  
Lazure et Lefebvre vs E. Poirier, \$18.  
E. Latour vs A. Allard, \$38.  
A. Trudeau vs J. Laprade, \$22.  
J. O. Lussier vs A. McCowan, \$21.  
I. Cohen vs J. A. Deschamps, \$15.  
J. E. Bélanger vs Gaspard Leduc, \$48.  
D. Lajeunesse vs Albna Bealeu, Sainte-Tite, \$75.  
E. Brière vs Robert Carr, Verdun, \$73.  
J. Laliberté vs Eug. Guilmon, Verdun, \$15.  
I. Tougas vs Ovilla Taillefer, Charlemagne, \$22.  
Kaufman Rubber Co. vs Nap. Labonté, Montréal Sud, \$74.  
M. P. S. Corp. vs O. Beaupré, \$24.  
M. P. S. Corp. vs Ls Villeneuve, \$29.  
A. Trudeau vs J. Laprade, \$22.  
La Banque d'Hochelaga vs S. Weisberg, \$53.  
J. St-Martin vs J. Champagne, \$59.  
Mme D. Alinse vs J. G. Alexander, \$24.  
N. Deschênes vs J. Harrison, \$40.  
Mme A. Vallée et vir. vs H. Emond, \$26.  
M. L. H. & P. Co. vs J. April, \$20.  
J. Marceau vs B. J. Wright, \$27.  
A. Bourdon vs A. Faille, \$21.  
A. Bourdon vs J. Thériault, \$23.  
Lamarre Frères vs C. Vézina, \$10.  
A. Poirier vs J. Berthelette, \$11.  
R. Mercier vs W. Avon, \$26.  
P. Roy vs J. E. Rowan, \$42.  
Cohen Ltd. vs Jos. Fortier, \$16.  
Cohen Ltd. vs J. Décary, \$29.  
Cohen Ltd. vs T. Bégin, \$66.  
F. Lambert vs J. E. Beaudoin, \$19.  
M. P. S. Corp. vs H. Jacques, \$25.  
H. Berliand vs A. Frappier, \$21.  
Z. Poulin vs Z. Brissette, \$14.  
L. Pelletier vs Wm. Chalmers, \$33.  
H. Héneault vs H. Guénette, \$25.  
Goodwins Ltd. vs H. B. Hutchings, \$14.  
Z. Poulin vs Geo. McLeod Sr., \$12.  
P. Brunet vs J. MacFarlane, \$30.  
J. Bouthillier vs Wm. Forest, \$29.  
P. M. Beaudoin vs Geo. Denommé, \$73.  
Metrop. House Furnishing Co. vs F. J. Dodge, \$20.  
Metrop. House Furnishing Co. vs Art. Lefebvre, \$24.  
J. B. Clément vs T. Martin, \$15.  
J. C. E. Trudeau et al. vs Anna Lalonde, \$50.  
L. Tracktenberg vs O. Oulmette, \$18.  
E. L'Heureux vs P. Gagné, \$442.  
Montreal General Hospital vs J. V. P. Mitchell, \$51.  
J. A. Budvk vs Mme I. U. Harris et vir. \$44.  
A. Rouleau vs E. Blanchard, \$36.  
J. Panneton vs E. Duval, \$15.  
A. Lafond vs J. M. Dagenais, \$21.  
L. M. A. Lemieux vs W. Groulx, \$21.  
W. Winslow vs Henri Lambert, \$24.  
Edm. Eaves Ltd. vs M. Granik, \$45.  
M. Cohen vs B. Harmovitch, \$10.  
A. Champoux vs J. A. Crompt, \$18.  
P. M. Beaudoin vs Elz. Monette, \$79.  
P. M. Beaudoin vs Damase Fournier, \$33.  
J. A. Caisse vs Art. Moreau, \$89.  
Foisy Frères Inc. vs A. Carrière, \$16.  
V. Chabot vs F. St-Germain, \$46.  
Langevin, Larchevêque et Ricard vs Thos. Laforest, \$43.  
Montreal Financial Times Pub. Co. vs Montreal War Relief Waste Paper Service & Morrell Waste Paper Service, \$74.  
A. Morin vs Art. Tousignant, alias Tassignon, \$44.  
J. A. Trépanier vs D. Morin, \$54.  
Wm. Mfg. Co. vs A. Bancroft, \$10.  
Mme M. Lamarche et vir. vs Léo Côté, \$60.  
V. Bourdon vs Stephan Kostecky, Longueuil, \$50.  
G. Massicotte vs Jos. Coury, Outremont, \$50.  
J. D. Major vs Wm. Giroux, Westmount, \$69.  
M. Moody & Sons vs John Bomheur, St. Chrysostôme, \$18.

### JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

- A. Feldman vs Alex. Morris, M. L. Morris, M. L. Morris & Son, Montréal, \$251.
- Wills & Wills Ltd. vs H. L. Silverman, Montréal, \$253.
- Théo. Aubry vs O. Lalande, Lachine, \$167.
- Donat Lafleur vs Montreal Sand & Gravel Co., Ltd., Montréal, \$137.
- Donat Lafleur vs Montreal Sand & Gravel Co., Ltd., Montréal, \$97.
- M. Lassner vs A. Goldstein, Montréal, \$100.
- L. Hébert vs H. W. Jeffrey, Lachine, \$120.
- Ames Holden & McCreedy, Ltd. vs Nap. Labonté, Montréal, \$101.
- Ls Therrien vs Ovíla Marsan dit Gauthier, Montréal, \$193.
- Cie Imm. Chambly Bassin vs J. Forgues, Chambly Bassin, \$505.
- Mme D. Lamoureux vs Can. Union Iron Mines Corp., V. R. Lamontagne, Montréal, \$222.
- Granger Frères, Ltée vs Jos. Bourbeau, E. Bourbeau & Frère, Montréal, \$104.
- Jos. Rosentzveig vs Myer Rosentzveig, Montréal, \$958.
- Z. Pesant vs Jos. David, St-Léonard de Port Maurice, \$1,100.
- Jos. Brochu vs Misaël Dusseault, Montréal, \$131.
- J. P. A. Turenne vs Roméo Courtois, Montréal, \$136.
- René Chênevert vs G. J. Bonenfant, Anthime Bonenfant, St-Rémi, \$170.
- Max Bernstein vs S. L. Hindelman, Montréal, \$122.
- Lena Usher vs Max Usher, Montréal, 1ère classe.
- DeLaval Co., Ltd. vs H. Tessier, St-Casimir, \$117.
- Installment Inv. Co. Ltd., vs Bertram Hamilton, Geo. Hamilton, Montréal, \$275.
- P. A. deGroseilliers vs J. D. C. Martin, Montréal, \$256.
- P. P. Daunais vs H. J. Hope, Outremont, \$2,490.
- Siméon Duval vs Wilf. Laverdure, St-Lambert, \$122.
- J. F. Martin vs Norbert Ranger, Montréal, \$107.
- Donat Amslle vs Alberta Arcand, Montréal, 1ère classe.
- S. T. Poirier vs E. Gaudette, Montréal, \$111.
- Lord Atholton vs J. H. Maher, Montréal, \$1,745.
- Regent Cloak Co. vs Abraham Lackman, Lackman Bros., Montréal, \$494.
- Alf. Verdun vs Roméo Verdon, Montréal, \$236.
- A. Hudon vs O. R. Huppé, Montréal, \$187.
- Geo. Rabinovitch vs Eug. Hong, Montréal, \$100.

### DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1420. Articles d'épicerie — Une compagnie du nord de l'Angleterre aimerait à correspondre avec des empaqueteurs canadiens de conserves de fruits, miel, lait condensé ainsi qu'avec des manufactures de glucose pouvant remplir des commandes.

1436. Un agent à commission, de Lyon, France, ayant des voyageurs visitant St-Etienne, Roanne, Grenoble, Valence, Macon, Chalon-sur-Saône, Chambéry, Annecy et Bourg, désire

représenter exportateurs canadiens de produits alimentaires, produits chimiques, soie et articles de mercerie. Il a des agents spéciaux pour chacune de ces catégories d'articles. Il fournira des références, commerciales et de banques.

1441. Représentation — Une maison de marchands à commission de la Havane, Cuba, désire représenter des exportateurs canadiens d'avoine blanche No 2, de foin et de patates en sacs et en barils.

1442. Patates — Un agent à commission et un importateur de la Havane, Cuba, aimerait à prendre de grosses consignations de patates en barils de 160 à 180 livres.

1445. Pois — Une maison importante de Le Mans, France, aimerait à se procurer des approvisionnements de pois canadiens. Elle demande des citations de maisons capables de fournir de grosses quantités.

# QUEBEC

LA CAPITALE AGRICOLE

## EXPOSITION PROVINCIALE

LE PLUS GRAND ÉVÈNEMENT ANNUEL DE LA PROVINCE

### 28 Aout - 1919 - 6 Sept.

LA SEMAINE DU RETOUR A QUÉBEC

**"Les Heures de Joie sont arrivées!"**

Quels qu'ils soient, jeunes et vieux, et de toutes les classes ont suspendu les travaux quotidiens pour ne pas manquer le grand rendez-vous du

**Retour à Québec** A l'occasion du fameux événement annuel.

Les anciens Québécois sont particulièrement les Bienvenus.

# Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

## RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 5 JUILLET 1919.

### Comté d'Arthabaska

#### ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Edouard Durocher vs Elie Boisvert, de South Durham, \$111.  
C. O. Roberge vs Henri Fortin, des Trois-Rivières, \$152.00.  
Emilien Raymons vs La Corporation du comté de Drummond, Drummondville, 4ème classe.

#### ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Alfred Mercier vs Dame Victoria Lahey, de Victoriaville.  
Arrêt simple, \$29.32.  
Alphonse Bordeleau vs Georges Lecours, de Princeville, \$25.36.  
Gédéon Girouard vs Edouard Couture, de Saint-Christophe, \$55.13.  
Fonderie de Victoriaville vs A. Baril, de Daveluyville, \$36.00.  
Fonderie de Victoriaville vs Rod. Ostiguy, de Plessisville, \$14.80.  
Hor. Leblanc vs Wilfrid Gauthier, de St-Adrien de Ham, \$33.  
Ernest Roy et al. vs Louis Bollard, de Ste-Anasthasie, \$37.50.

#### JUGEMENTS COUR SUPERIEURE

W. Laliberté vs Gaudreau et al. et Gaudreau, R. vs C. Lallier, de Victoriaville. Jugement contre défendeur en garantie Lallier pour \$125.00, intérêt et frais.  
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Hector Bouchard vs Cyrille Lallier, de Victoriaville. Jugement contre Lallier pour \$175, intérêt et frais.  
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Joseph Bouchard vs C. Lallier, de Victoriaville. Jugement contre défendeur Lallier pour \$175.00, intérêt et frais.  
W. Laliberté vs Bouchard et al. et Jean Bouchard vs Lallier, Cyrille, de Victoriaville. Jugement contre défendeur Lallier pour \$175.00, intérêt et frais.  
Wasyl Filipchuck vs Jacons Asbestos Mining Co., of Thetford Mines, de Thetford Mines. Jugement contre Défenderesse pour \$1,500.00, accident de travail.  
Albert Gosselin vs Asbestos Corporation of Canada, de Thetford Mines. Jugement contre défenderesse pour \$1,025. Accident de travail.  
Corporation de Victoriaville vs Dame Jules Carignan, de Victoriaville. Jugement contre défendeur pour \$180.00.  
J. Z. Côté vs Corporation du comté de Drummond et al. et Bureau des délégués des comtés de Drummond et Yamaska, de Drummondville et St-François du Lac. Action du demandeur renvoyée avec dépens.  
Ed. Dubois vs T. Bourbeau, de Wickham. Jugement contre défendeur pour \$118.72.

#### ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 30 juin au 5 juillet 1919.

Vente—The Warwick Woollen Mfg Co., à Calixte Côté.  
43 et droits sur 55, Tingwick, \$6,000 payées.  
Transport—Mme Exilia Mercier à J. B. Binette, sur Henry Gagné, \$700.  
Vente—Grégoire Bussière à Ernest Héroux, 792 et p. 791, Warwick, \$6,500, \$100 a/c.  
Vente—W. C. Houle à Alph. Desharnais, p. 144, Warwick, \$850, \$150 a/c.  
Déclaration d'hérédité—Léon Noël à Mme Lumina Arsenault, 2 parties 45, Warwick.  
Vente—Mme Lumina Arsenault à Denis Béliveau, 2 parties 45, Warwick, \$2,000 dues.  
Testament—Hégésippe Vaudreuil à Mme Alphonsine Hamel, 121, 122 et 126, Tingwick.  
Vente—Maxime Labbé à Zéphirin Jacques, p. 470, Ste-Victoire, \$750 dues.  
Vente—Narcisse Grenier à Wilfrid Cantin, p. 782 et 783, Tingwick, \$2,200, \$1,200, a/c.  
Vente—J. C. A. Bordeleau à Thomas Buteau, p. 297, Ste-Victoire (bâtisse seulement) \$600 dues.  
Hypothèque—Thomas Buteau à Mme L. C. Baribeau, p. 277 et 278, Ste-Victoire, \$600.  
Echange—Mme Thérèse Picher et Rév. Philémon Biron, 94-97 et autres, Ste-Victoire.  
Transport—J. D. Gagné à J. Chs St-Jean, ½ ind. rente sur p. 100, Ste-Victoire, de 24. \$125 payées.  
Résiliation de donation—J. A. Pellerin à Azade Pellerin, 8e, 8e rg, Stanfold.  
Vente—Azade Pellerin à Etienne Slyvain, 8d, 9e rg et 8e, 8e rg, Stanfold, \$10,000, \$6,000 a/c.  
Obligation—Narcisse Beaulieu à Alphonse Moreau, p. 195, Bulstrode, \$1,400.  
Obligation—Alfred Lampron à Wilfrid Beudet, 930, 991 et 993, Warwick, \$1,800.

Vente—Alfred Lamontagne à J. Amproise Luneau, 82, Ste-Victoire, \$5,500, \$2,200 a/c.  
Testament—France Dussault à Mme Philomène Gagnon, ½ ind. p. 400, Ste-Hélène.  
Donation—Arthur Dumont à Joseph Dumont, p. 1040, Warwick.  
Vente—Uldéric Roux à Lucien Roux, 506, Warwick, \$5,000 dues.  
Transport—Wilfrid Brûlé à Siméon Brûlé, sur Moïse et Omer Désillets, \$1,900.  
Cession en redd. de compte—Ludger Béliveau et Jean Drouin, fiduciaire à Nazaire et Gustave Béliveau, p. 409, Ste-Victoire.  
Vente—Calixte Frédette à Antonio Mailhot, ½ n. e. 9, 3e rg, Stanfold, \$3,500, \$3,000 a/c.  
Obligation—Antonio et Joseph Mailhot à L. E. Thibaudau, ½ n.e. 9, 3e rg, Stanfold et 7, 2e rg, Stanfold, \$3,000, 155 et autres, St-Christophe, \$1,400.  
Transport—Ludger Crête à J. E. Hudon, sur Nelson Roux, \$2,000.  
Vente—Adélarde Fournier à Napoléon Leclair, 912 et 913, Warwick, \$4,700, \$1,200 a/c.  
Obligation—A. G. Caron à Ludger Genest, 392, Tingwick, \$500.  
Vente—Eugène Fournier à Eugène Tourigny, 22a, 12e rg, Stanfold, \$1,100, \$300 a/c.  
Vente—Thomas Laroche à Rosaire Laroche, 121, St-Norbert, \$3,500 dues.  
Cession—Gédéon Labbé à Adélarde Labbé, p. 414, Ste-Victoire.  
Vente—Joseph Crevier à Adélarde Fournier, ½ s.o. 890, Warwick, \$2,200, \$1,350 a/c.  
Vente—Antonio Houle à Wilfrid Croteau, 142, 144 et 191, St-Christophe, \$1,200 payées.  
Vente—Dénéry Richer à Johnny Beauchesne, 518 et p.o. 517, Bulstrode, \$1,000, \$200 a/c.  
Obligation—Joseph Désillets à Henri Luneau, 513 et 514, Ste-Victoire, 240, St-Norbert, \$3,000.

#### BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 30 juin au 8 juillet

Vente—Dame Louise Gauthier à Joseph Bisson.  
Vente—Euchariste Rivard à Arthur Giguère.  
Obligation—Philippe Bourassa à Arthur Lajoie.  
Déclaration—E. Bellemare.  
Déclaration—Evariste Gélinas.  
Déclaration—Omer D. Gauthier.  
Quittance—Thomas Hébert à Euchariste Désaulniers.  
Quittance—Josaphar Dupont à J. C. Avila Ricard.  
Vente—Vve Alp. Carbonneau à Valère Gagnon.  
Donation—Vve Maxime Ferron à Harry et Emile Ferron.  
Déclaration sociale—Thibodeau & Frère.  
Déclaration sociale—Minkoff & Cie.  
Vente—J. A. Gauthier à Philippe Guay.  
Vente—Joseph Bisson à Jos. A. Gauthier.  
Vente—Agapit Bergeron à J. B. Z. Richer.  
Obligation—Succ. Narcisse Rivard à R. S. Cooke.  
Transport—Succ. J. E. Héty à J. N. Bourassa et al.  
Vente—L. N. Jourdain à Ernest Trépanier.  
Vente—Eugène Meunier à Ed. S. de Carufel.  
Vente—Joseph Trotter à Alexia Isabel.  
Vente—Vve H. Lagrange à Liboire et Horace Dessureault.  
Obligation—Liboire Dessureault à Hypolite Poliquin.  
Obligation—Liboire et Horace Dessureault à Alp. Langevin.  
Quittance—Rév. F. X. Lizée à J. N. Atchez Coutu.  
Vente—Télesphore Racine à William Lord.  
Vente—George V. Nicol à Dame Edith Boivin.  
Vente—Emile Hogue à Georges Lajoie.  
Vente—J. A. Bourassa à Lucien Bourassa.  
Vente—Ths Marcouiller à Jos. A. Hébert.  
Obligation—Napoléon Gélinas à Angèle Gérin-Lajoie.  
Priorité d'hypothèque—F. X. Bellemare à Angèle Gérin-Lajoie.  
Main-levée—Dame Angèle G.-Lajoie à Jules Louis.  
Quittance—Dame Angèle G.-Lajoie à Jues Louis.  
Obligation—Cora G. Labarre à François Gélinas.  
Quittance—Frs Chrétien esq. à Paul Guillemette.  
Quittance—Louis Nadeau à Philippe et Henri Roy.  
Cession—Frank L. Desaulniers à Ephrem L. Desaulniers.  
Obligation—Fernando Déziel à Marie-Louise Gauthier.  
Vente—Valère Lapointe à Adélarde Boulanger.  
Vente—Adélarde Villemure à Eugène Carbonneau.  
Vente—Ernest A. Lapointe à Thomas Lamy.  
Quittance—Noël Gélinas à Alfred Gélinas.  
Quittance—Rév. Dionis Gélinas à Thomas L. Pidgeon.  
Quittance—Alfred Bournival à Thomas L. Pidgeon.  
Vente—Onés. Boisvert à Donat Plante.

## Guide de l'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publons ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir et d'écrire pour renseignements, catalogues, liste de prix, etc. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces.

### ACIER EN BARRES

Nova Scotia Steel & Coal Co., Ltd., New-Glasgow, N.-E.  
Steel Co. of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.  
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

### ACCESSOIRES ELECTRIQUES

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 rue St-Sulpice, Montréal.

### AFFICHE-RECLAME

Canadian Poster Co., Edifice Lewis, Montréal.

### ARCHITECTE

L. R. Montbriand, 230 rue St-André, Montréal.

### ARMOIRES EN ACIER

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

### ASCENSEURS ET CLOTURES

Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

### ASSURANCES-FEU

Assurance Mount-Royal, 17 rue St-Jean, Montréal.  
British Colonial Fire Ins. Co., 2 Place d'Armes, Montréal.  
Cie d'Assurance Mut. du Commerce, St-Hyacinthe, Qué.  
Liverpool-Manitoba Ass. Co., Coin Dorchester O. et Union, Montréal.  
Western Assurance Co., 61 rue St-Pierre, Montréal.

### ASSURANCE-VIE

Canada Life Ass. Co., Toronto, Ont.  
La Prévoyance, 189 rue St-Jacques, Montréal.  
Sun Life of Canada, rue Metcalfe, Montréal.

### BACON

Matthews-Blackwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

### AUTOMOBILES

Ford Motor Co. of Can., Ltd., Ford, Ont.

### BALAIS

Parker Broom Co., Ottawa, Ont.  
T. S. Simms & Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

### BALANCES AUTOMATIQUES

Intern. Business March. Co., Ltd., Toronto, Ont.

### BANQUES—BANQUIER

Banque d'Hochelega, 112 rue St-Jacques, Montréal.  
Banque Nationale, 101 rue St-Jacques, Montréal.  
Banque Molsons, 200 rue St-Jacques, Montréal.  
Banque Provinciale du Canada, 7 Place d'Armes, Montréal.  
Banque d'Epargne, 176 rue St-Jacques, Montréal.  
Garand, Terroux & Cie, 48 rue Notre-Dame O., Montréal.

### BARATTES

Lewis Bros., Limited, 20 rue Bleury, Montréal.

### BAS

Mercury Mills, Limited, Hamilton, Ont.  
Chipman-Holton Knitting Co., Hamilton, Ont.

### BEURRE DE PEANUT

Wm. Clark, Ltd., 82 rue Amherst, Montréal.

### BIERE ET PORTER

National Breweries, Ltd., 36 Carré Chaboulliez, Montréal.

### BISCUITS ET CONFISERIES

Charbonneau, Ltée, 330 rue Nicolet, Montréal.  
McCormick Mfg. Co., Ltd., London, Ont.

### BOCAUX EN VERRE

Dominion Glass Co., Ltd., 285 Beaver Hall, Montréal.

### BORAX

B. & S. Thompson & Co., Ltd., 211 rue McGill, Montréal.

### BONBONS

Patterson Candy Co., Ltd., Toronto Ont.

### BOUCHONS

S. H. Ewing & Sons, 98 rue King, Montréal.

### BOURRURES ET COLLIERS

American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.  
Burlington-Windsor Blanket, Toronto, Ont.

### BROSSES

T. S. Simms Co., Ltd., St-Jean, N.-B.

### BROQUETTES

The Steel Co., of Canada, Ltd., 1272 Notre-Dame O., Montréal.

### BUSTES D'ETALAGE

Dale Wax Figures Co., Ltd., Toronto, Ont.

### CACAO

Cowan Co., Limited, Toronto, Ont.  
Walter Baker Co., Ltd., 1000 rue Albert, Montréal.

### CADRES ET TABLEAUX

Wisintainer & Fils, 58 rue St-Laurent, Montréal.

### CAFES

J. J. Duffy & Cie, 117 rue St-Paul O., Montréal.  
Stanway-Hutchins, Ltd., 18 rue St-Alexis, Montréal.

### CAISSE ENREGISTREUSE

National Cash Register Co. of Can., Ltd., 122 Ste-Catherine, O., Montréal.

### CAOUTCHOUC

Dominion Rubber Co., Ltd., 201 rue des Inspecteurs, Montréal.  
Columbus Rubber, Limited, 1349 de Montigny, Montréal.

### CARTOUCHES

Dominion Cartridge Co., 120 St-Jacques, Montréal.  
Remington Arms Co., Windsor, Ont.

### CATSUP

Wm. Clark, Limited, 83 rue Amherst, Montréal.

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

### CASQUETTES

Cooper Cap Co., Toronto, Ont.

### CHAPEAUX

Montreal Hat Co., Ltd., 15 rue Ste-Hélène, Montréal.  
James Coristine & Co., Ltd., 371 St-Paul O., Montréal.

### CHAUSSURES (Manufacturiers)

Ames, Holden, McCready, Ltd., 1221 Mont-Royal E., Montréal.  
Gagnon, Lachapelle & Hébert, 55 rue Kent, Montréal.  
J. A. & M. Côté, St-Hyacinthe, Qué.  
Daoust, Lalonde & Cie, 49 Carré Victoria, Montréal.  
Kaufman Rubber Co., Kitchener, Ont.  
Brandon Shoe Co., Ltd., Brantford, Ont.

Lady Belle Shoe Co., Kitchener Ont.  
Reina Footwear, 611 rue Beaudry, Montréal.

Tétrault Shoe Mfg. Co., Ltd., 331 rue de Montigny E., Montréal.

### CHAUSSURES (Jobbers)

J. R. Labelle, 229 rue Lemoine, Montréal.  
James Robinson, 184 McGill, Montréal.

### CHAUSSURES DE TRAVAIL

Gréb Shoe Co., Ltd., Kitchener, Ont.

### CHAUSSURES D'ENFANTS

Louis Germain, 251 Christophe Colomb, Montréal.

### CHEMISES

Deacon Shirt Co., Belleville, Ont.  
John Forsyth, Ltd., Kitchener, Ont.  
Regal Shirt Co., Ltd., Hamilton Ont.  
A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.

### CIGARETTES

Imperial Tobacco of Can., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

### CLOTURES ET BARRIERES

Dennis-Wire & Iron Works, Ltd., London, Ont.  
Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont.

### COGNACS

Henry Roy, Cognac, France.

### COLLETS (Faux-Cols)

Cluett, Peabody & Co. of Can., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

### CONFITURES

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.  
Waggstaffe, Limited, Hamilton, Ont.

### CONSERVES DE FRUITS

Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.  
Old City Mfg. Co.

### CONSERVES DE POISSONS

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.-B.

### CONSERVES DE VIANDE

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.  
Dominion Canners, Ltd., Hamilton, Ont.

### COMPTABLES

Gagnon & L'Heureux, 11 Place d'Armes, Montréal.  
Gonthier & Midgely, 10 rue St-Frs-Xavier, Montréal.  
Paquet & Bonnier, 120 rue St-Jacques, Montréal.

CORN FLAKES (Flocons de blé-d'Inde)  
Kellogg's Toasted Corn Flakes, London, Ont.

Canadian Postum Cereals Co., Windsor, Ont.

### CORNICHONS

H. J. Heinz & Co., Pittsburg, Penn.

### COURTIERS EN DEBENTURES

Prudential Financial Society, 162 rue St-Denis, Montréal.

### CRAVATES

Niagara Neckwear, Niagara Falls, Ont.

### CREME DE TARTRE

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

### CUIR A SEMELLES

The Breithaupt Leather Co., Kitchener, Ont.

### DIVISION D'ACIER

The Dennis-Wire & Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

### DALLES GALVANISEES

The Pedlar People, Ltd., 26 Nazareth, Montréal.

### EAUX GAZEUSES

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

### EAUX PURGATIVES

Riga Water Co., 40 rue Plessis, Montréal.

**GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)****ECHELLES DE MAGASINS**

Richards-Wilcox (Canadian Co.), London, Ont.

**ECHELLES DE SAUVETAGE**

The Dennis-Wife &amp; Iron Works Co., Ltd., London, Ont.

**ECROUS**

London Bolt &amp; Hinge Works, London, Ont.

**EGOINES**

T. F. Shurley &amp; Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

**ESSENCES CULINAIRES**

Henri Jonas &amp; Cie, 177 rue St-Paul, Montréal.

**FARINES PREPAREES**

Brodie &amp; Harvie, Ltd., 14 rue Bleury, Montréal.

**FAUX-COLS**Arlington Co., Toronto, Ont.  
Cluett, Peabody Co., Ltd., Toronto, Ont.**FER-BLANC**

A. C. Leslie &amp; Co., Ltd., 560 rue St-Paul O., Montréal.

B. &amp; S. H. Thompson &amp; Co., Ltd., 211 McGill, Montréal.

**FERRONNERIE EN GROS**

Aug. Couillard Engr., 111 rue St-Paul E., Montréal.

L. H. Hébert & Cie, Montréal.  
Lewis Bros., rue Bleury, Montréal.

Thos. Birkett &amp; Son, Ottawa, Ont.

**FEVES AU LARD**Wm. Clark, Ltd., Montréal.  
Dominion Cannery Co., Ltd., Hamilton, Ont.**FIXTURES ET FOURNITURES****ELECTRIQUES (en gros)**

Auer Light Mfg. Co., Ltd., 61 St-Sulpice, Montréal.

**FIXTURES D'ETALAGE**

The Oscar Onken Co., Ltd., Cincinnati, Ohio.

**FIL DE FER**

The Steel Co. of Can., Ltd., Montréal.

**FORMES ET BUSTES**Delfosse & Cie, Montréal.  
Dale Wax Figure Co., Toronto, Ont.**FONDERIE**

Canada Foundries &amp; Forgings Co., Ltd., Welland, Ont.

**FOURRURES**

Redmond Co., Ltd., 185 rue des Inspecteurs, Montréal.

**GANTS DE TOILETTE**Perrin & Frère, Montréal.  
Acme Glove Works Ltd., Montréal.  
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.**GANTS DE COTON**American Pad, Textile Co., Ltd., Chatham, Ont.  
Hudson Bay Knitting Co., Montréal.  
Acme Glove Works Co., Ltd., Montréal.**GELEES**Dominion Cannery, Ltd., Hamilton, Ont.  
Genesee Pure Food Co., Ltd., Bridgeburg, Ont.**GINGER ALE**

Art. Brodeur, 35 Frontenac, Montréal.

**GLYCERINE**

B. &amp; S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.

**HACHES**

Canadian Warren Axe &amp; Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.

**HARDES FAITES**

Victoria Clothing Co., Victoriaville, Qué.

**HARNAIS**

Honey Harness &amp; Carriage Co., Ltd., Toronto, Ont.

**HARENGS EN BOITE**

Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.B.

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

La Cie J. L. Mathieu, Sherbrooke, Qué.

**HUILÉ A CYLINDRE**

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

**HUILE DE PETROLE**

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

**IMPERMEABLES**

Tower Canadian Co., Ltd., Toronto, Ont.

Canadian Cons. Rubber Co., rue des Inspecteurs, Montréal.

**JAMBON PRESSE**

Côté, Lapointe Engr., 287 rue Adam, Montréal.

**JOBBERS EN CHAUSSURES**

James Robinson, rue McGill, Montréal.

J. R. Labelle, rue Lemoine, Montréal.

**LAIT EN POUDRE**

Canadian Milk Products Co., Ltd., Montréal.

**LAIT CONDENSE**

Carnation Milk Co., Chicago, Ill.

**LANGUE MARINEE**

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

**LESSIVE**

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

**LAVEUSES MECANIQUES**Connor & Son, Ottawa, Ont.  
Dowswell Lees & Co., Ltd., Hamilton, Ont.

W. A. Kribs, Hespeler, Ont.

**LEVURE (Yeast)**

E. W. Gillett &amp; Co., Ltd., Toronto, Ont.

**LIMES**

G. &amp; H. Barnett Co., Philadelphie, Penn.

**LINGERIE**

Kassab Kimono Mfg. Co., 37 Mayor, Montréal.

Muser Bros. (Canada), Ltée, 12 rue Ste-Hélène, Montréal.

**LINOLEUMS**

Dominion Oil Cloths Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

**LUBRIFIANTS**

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

**LOQUET**

Richard-Wilcox Canadian Co., London, Ont.

**MACHINES A REPARER LES****CHAUSSURES**

United Shoe Machinery Co., Ltd., Montréal.

**MARMELADE**

Dominion Cannery Co., Ltd., Hamilton, Ont.

Waggstaffe, Ltd., Hamilton, Ont.

**MEUBLES**

Victoriaville Furniture Co., Ltd., Victoriaville, Qué.

**MEUBLES DE BUREAUX**

Office Specialties, Ltd., Montréal.

**MEUBLES**

Richard-Wilcox, Canadian Co., Ltd., London, Ont.

**METAUX EN LINGOTS**Leslie & Co., Ltd., Montréal.  
B. & S. H. Thompson Co., Ltd., Montréal.**MINCE MEAT (Vlante Hachée)**

Wm. Clarke, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

**MOULIN A LAVER**Wm. A. Kribs, Hespeler, Ont.  
Connor & Son, Ottawa, Ont.  
Maxwells, Ltd., Ste-Marie, Ont.  
Dowswell Lees & Co., Hamilton, Ont.**NOUVEAUTES EN GROS**A. Racine & Cie, Ltée, Montréal.  
P. P. Martin, Ltée, Montréal.  
John M. Garland & Son, Ltd., Ottawa, Ont.

Greenshields, Ltd., Montréal.

John McDonald &amp; Co., Ltd., Toronto, Ont.

W. R. Brock Co., Ltd., Montréal.

Muser Bros. (Canada, Ltd.), Montréal.  
Hodgson Sumner, Montréal.**OUTILS EN ACIER**

J. H. Williams Co., Brooklyn, N.-Y.

**OUTILS DE BUCHERONS**Thos. Pink Co., Ltd., Pembroke, Ont.  
Can. Warren Axe & Tool Co., Ltd., St-Catharines, Ont.**OUATES**

Dominion Wadding Co., rue Vinet, Montréal.

**PAPETERIE**

Jos. Fortier, Ltée, rue Notre-Dame O., Montréal.

**PATTES DE COCHONS**

Wm. Clark, Ltd., 83 rue Amherst, Montréal.

**PAPIER A TAPISSER**

Stauntons Limited, Toronto, Ont.

**PEINTURES ET VERNIS**

Ottawa Paint Works, Ltd., Ottawa, Ont.

Brandram-Henderson, Ltd., Montréal.  
Georgia Turpentine Co., 2742 Clarke, Montréal.

McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

A. Ramsay &amp; Sons, Co., Montréal.

Sherwin-Williams Co. of Can., Ltd., Montréal.

**PAIN**

Dent Harrison, Westmount, Qué.

**PATES ALIMENTAIRES**

La Cie J. Cadieux, Ltée, 83 rue Craig O., Montréal.

**PHOTOGRAVURES**

British Colonial Press Co., Ltd., Edifice "Herald", Montréal.

**PAPIER A MOUCHES**

O. &amp; W. Thum &amp; Co.

**PAPIER A COUVERTURE**

Alex. McArthur &amp; Co., Ltd., Montréal.

**PISTACHES (Peanuts)**

Montreal Nut &amp; Brokerage Co., 30 rue des Jurés, Montréal.

**PLUMES DE VOLAILLES**

P. Poulin &amp; Cie, Montréal.

**PNEUMATIQUES**

Gutta-Percha &amp; Rubber Co., Ltd., Toronto, Ont.

Dunlop Tire Co.

**PANTALONS**

Vineberg Pants Co., 160 McGill, Montréal.

**PATES ALIMENTAIRES**

Catell, C. H. Co., Ltée.

**POELES ET FOURNAISES**

The James Stewart Mfg. Co., Woodstock, Ont.

Hamilton Stove Mfg. Co., Hamilton, Ont.

Canada Stove &amp; Co., Ville St-Laurent, Qué.

Beach Foundry Co., Ltd., Ottawa, Ont.

**POELES A L'HUILE**

Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

**POISSON**

D. Hatton Co., Montréal.

**POMPES A HUILE ET GAZOLINE**  
S. F. Bowser & Co., Fort Wayne, Ind.

## GUIDE DE L'ACHETEUR—(suite)

**POUDRE LIMONADE-ORANGEADE**  
Henri Jonas & Cie, Montréal.

**POUDRE A LAVER**  
N. K. Fairbanks Co., Montréal.

**POUDRE D'AMMONIAQUE**  
Keenleyside Co., London, Ont.

**POUDRE D'OEUFs**  
S. H. Ewing & Son, Montréal.

**POUDRE A PATE**  
Egg 'O Baking Powder Co., Hamilton, Ont.

E. W. Gillett Co., Ltd., Toronto, Ont.

**PROVISIONS**  
Matthews-Blacwell, Ltd., rue Mill, Montréal.

**PRELARTS**  
Dominion Oilcloth Co., Ltd., rue Ste-Catherine Est, Montréal.

**RUBANS**  
Ribbons Ltd., 212 McGill, Montréal.

**RAZOIRS DE SURETE**  
Gillett Safety Razor Co. of Can., Ltd., 71 St-Alexandre, Montréal.

**SARDINES**  
Connors Bros., Ltd., Black's Harbor, N.B.

**SAUCISSE**  
Côté & Lapointe, Enrg., 287 rue Adam, Montréal.

**SAVONS**  
Palmolive Co., Montréal.  
The N. K. Fairbanks & Co., Montréal.  
St. Croix Soap Mfg. Co., St-Stephen, N.B.

**SCIES**  
Manufacture de Scies de Lévis, Lévis, Qué.  
Simonds Canada Saw, Fitchburg, Mass.

**SEL DE TABLE**  
Dominion Salt Co., Ltd., Sarnia, Ont.

**SELLERIES EN GROS**  
G. L. Griffith & Son, Stratford, Ont.

**SEL A MEDICINE**  
Abbeys Effervescent Co., Montréal.

**SEMELLES IMITATION DE CUIR**  
Gutta-Percha & Rubber Co., Toronto, Ont.

Goodyear Tire Rubber Co., Toronto, Ont.

**SIROP DE BLE-D'INDE**  
Canada Starch Co., Montréal.

**SIROP DE FRUITS**  
Dominion Cannery, Ltd., Hamilton, Ont.

**SIROP CONTRE LE RHUME**  
Chamberlain Med. Co., Toronto, Ont.

La Cie J. L. Mathieu, Ltée, Sherbrooke, Qué.

**SOIES (Tissus)**  
Pacific Mills, Ltd., Lawrence, Mass.  
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

**SOIE (Fil)**  
Belding, Paul Corticelli Co., Ltd., Montréal.

**SALOPETTES (Overalls)**  
Hamilton Carhatt, Cotton Mills, Ltd., Toronto, Ont.

Warwick Overalls Co., Warwick, Qué.

**SAUCE WORCESTERSHIRE**  
Henri Jonas & Cie, 177 St-Paul Ouest, Montréal.

**SODA A LAVER**  
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

**SODA A PATE**  
Church & Dwight, Ltd., Montréal.

**SOUS-VETEMENTS**  
Schoffield Woollen Co., Ltd., Oshawa, Ont.

Zimmerman Mfg. Co., Hamilton, Ont.

**SWEATERS**  
Ballantyne Limited, Stratford, Ont.

**TABAC A CHIQUER**  
Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

**TABAC A PRISER**  
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.

**TABAC A FUMER EN PALETTE**  
The Imperial Tobacco Co., Ltd., 900 rue St-Antoine, Montréal.

Lemesurier Tobacco Co., Québec, Qué.  
Cie de Tabac Montcalm.

**THE**  
Stanway-Hutchins Co., 18 rue St-Alexis, Montréal.

Furuya & Nishimura, 55 St-Frs-Xavier, Montréal.

Kearney Bros., Ltd., 33 St-Pierre, Montréal.

**TAPIS**  
Guelph Carpet & Worsted Spring Mills, Ltd., Guelph, Ont.

**TOLE D'ACIER**  
A. C. Leslie & Co., Ltd., Montréal.  
Nova Scotia Steel Co., New-Glasgow, N.E.

**TONDEUSES A GAZON**  
Maxwells Limited, Ste-Marie, Ont.

**TORDEUSE**  
Dowsell Lees Co., Ltd., Hamilton, Ont.

**TRANCHE-VIANDE**  
Hobart Mfg. Co., Toronto, Ont.

**TUYAUX GALVANISES**  
The Pedlar People, Ltd., 26 rue Nazareth, Montréal.

**VERNIS A PLANCHER**  
Imperial Oil Co., Ltd., Montréal.

**VERRE DE PARIS**  
McArthur-Irwin Co., Ltd., Montréal.

**VITRE**  
Hobbs Mfg. Co., Ltd., rue St-Jacques, Montréal.

**VOLAILLES**  
P. Poulin & Cie, Montréal.

**AVIS AUX ACHETEURS**  
Si vous ne pouvez trouver ce dont vous avez besoin dans la liste ci-dessus, écrivez au "Prix Courant" et nous vous fournirons l'information de suite.

# THES NATURELS JAPON

Nous avons un gros stock de toutes les variétés  
et nous pouvons vous offrir les prix les plus bas.

NOUS GARANTISSONS SATISFACTION

Prix de 21c à \$1.25 la livre

Dites nous la variété que vous désirez et le prix que vous voulez  
payer et nous vous enverrons un échantillon par le retour du courrier.

Maison Fondée il y a 45 ans

## KEARNEY BROS., LIMITED

33 RUE ST. PIERRE, MONTREAL.





## Faites Profiter votre Magasin de la Publicité Carhartt

A l'aide d'une longue liste de publications canadiennes, nous sommes à faire connaître à tout le public du pays la valeur du service donné par les Salopettes, les Combinaisons (alovers) et les gants de Carhartt. Le chiffre d'affaires que vous retirerez de cette publicité nationale dépendra de vous jusqu'à un certain point. En conséquence, au lieu de laisser les gens découvrir eux-mêmes que vous vendez la ligne Carhartt, supposons que vous leur appreniez que vous l'avez en magasin.

Un étalage de Salopettes, de Combinaisons et de gants Carhartt dans vos vitrines, simultanément avec notre publicité, vous aidera beaucoup à attirer la clientèle chez vous en faisant connaître votre magasin comme l'endroit où l'on vend les produits Carhartt.

**HAMILTON CARHARTT COTTON MILLS,  
LIMITED**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER

## BONNETERIE D'UN RÉEL MÉRITE



Tenez-vous à avoir en stock une ligne de bonneterie que vous pouvez, avec enthousiasme et toute confiance, recommander à vos clients, parce que vous savez que sa qualité est incontestable, sa durée certaine et que ses caractéristiques sans égales assurent le confort?

### La Bonneterie "CIRCLE - BAR"

*EST CELLE QU'IL VOUS FAUT ALORS.*

Renforcée, façonnée de manière à s'ajuster sans un pli, sans couture et avec cette uniformité de texture et cette beauté de fini qui sont toujours appréciées—la Bonneterie Circle-Bar donnera satisfaction sous tous rapports.

Des marchandises qui donnent satisfaction vous assurent des clients permanents.

Prenez en stock de la Bonneterie Circle-Bar pour dames—en cachemire, en soie et en coton. Pour hommes—en cachemire, en soie et en coton. Pour enfants—en cachemire, en tissu mercerisé et en coton.



**THE CIRCLE BAR KNITTING CO., LIMITED.**

KINCARDINE - ONTARIO.

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

**MAGIC BAKING POWDER**  
MAKES THE WHITEST LIGHTS  
CONTAINS NO ALUM

**GILLETT'S CREAM TARTAR**  
Full Weight  
Guaranteed to be CHEMICALLY PURE  
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED  
TORONTO, ONT.

**GILLETT'S LYE**  
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED  
TORONTO, ONT.

**ROYAL YEAST CAKES**  
E. W. GILLETT COMPANY LIMITED  
TORONTO, ONT.

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**  
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

## Perfectionnés par des Années de Travail Scientifique

La réputation dont jouissent aujourd'hui les aliments marins de haute qualité de Connors Bros. est le résultat d'efforts scientifiques pour produire une ligne d'aliments marins qui seraient tout ce que les gens difficiles pourraient désirer de mieux, sous les rapports du goût délicieux et de la salubrité.

Que les aliments marins de la marque Brunswick soient tout cela se trouve prouvé par les grosses ventes qui résultent



des étalages des produits de la marque Brunswick.

Les avez-vous en stock? La liste suivante vous rappellera les six lignes de la marque Brunswick.

¼ Sardines à l'Huile ¼ Sardines à la Moutarde Finnan Haddies  
(Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur  
Hareng à la Sauce aux Tomates Clams

**CONNORS BROS., LTD.**

**BLACK'S HARBOR, N. B.**

# Le Marché de l'Alimentation

## MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, 9 juillet 1919.

Par suite de la concurrence très vive qui continue à exister à la campagne pour les porcs vivants et les prix très élevés qui y sont payés, une grande fermeté a caractérisé la situation du marché des porcs vivants canadiens durant la dernière semaine écoulée. Le marché de Toronto a enregistré une avance de \$1 les 100 lbs, fermant au plus haut niveau avec des ventes de \$23.25 à \$23.50 les 100 lbs pour les porcs nourris et abreuvés et de \$23.50 à \$23.75 pesés en descendant des chars. L'avance du marché de Winnipeg n'a été que de 25c les 100 lbs, soit \$21.75 les 100 lbs pour les lots choisis pesés en descendant des chars. En sympathie avec les marchés ci-dessus et par suite de la grande demande de la part des maisons de salaisons, le marché de Montréal a été également à la hausse et les prix ont fermé de 50c à 75c les 100 lbs plus élevés que ceux de la semaine dernière. Les approvisionnements ont été assez considérables, mais il y a une bonne demande pour l'expédition au marché de Toronto. Il n'y a pas eu de changements pour les porcs abattus, mais le ton du marché a été très ferme, les porcs frais tués se vendant de \$31 à \$31.50 les 100 lbs. Pas de changement non plus à enregistrer sur les prix des viandes cuites et fumées, mais le marché reste fort par suite de la grande demande pour le marché domestique et pour celui de la campagne. Les stocks ont été tenus à un bas niveau, certains acheteurs même ayant de la difficulté à trouver ce qu'il leur faut dans certaines lignes. En somme, le marché a été actif et les affaires très considérables et les perspectives sont que si la température chaude actuelle se maintient le mouvement sera lourd. Les prix du saindoux n'ont pas changé.

### HAUSSE DE 50c A 75c SUR LES PORCS VIVANTS

**Viandes fraîches** — La concurrence très vive entre les maisons de salaison pour se procurer des porcs a eu pour effet de faire hausser les prix de 50c à 75c les 100 lbs pour les porcs vivants. On a enregistré quelques revisions en baisse sur les prix de divers morceaux de choix de boeuf.

**Nous cotons:**

Porcs vivants . . . . .	22.50	23.25
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs . . . . .	32.00	
Trufes (pesantes) . . . . .	25.50	25.50

Porcs (préparés à la campagne) . . . . .	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc . . . . .	0.38	
Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.40	
Longes (trimmées) . . . . .	0.43	
Longes (non trimmées) . . . . .	0.41	
Tenderloins, la lb. . . . .	0.46	0.48
Côtes, Spare . . . . .	0.25	
Epoules (trimmées) . . . . .	0.29	0.30
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière . . . . .	0.28	0.29
Quartiers devant . . . . .	0.16	0.18
Longes . . . . .	0.35	
Côtes . . . . .	0.28	
Chucks . . . . .	0.15	0.16
Hanches . . . . .	0.26	
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . . . .	0.25	0.26
Quartiers devant . . . . .	0.14	0.17
Longes . . . . .	0.28	
Côtes . . . . .	0.25	
Chucks . . . . .	0.15	
Hanches . . . . .	0.26	
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22	0.25
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb. . . . .	0.36	
Mouton . . . . .	0.20	

### LE JAMBON PLUS CHER; LE BACON EN DEMANDE

**Viandes préparées** — Avec une excellente demande pour les jambons, il y a eu affermissement de la base du prix, et les cotations sont marquées à une hausse de cinq cents par livre. Le bacon est en demande aussi, bien qu'il n'y ait pas eu de revision de prix. Les prix du porc en baril sont plus fermes.

**Nous cotons:**

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs . . . . .	0.46	
14-20 . . . . .	0.46	
20-25 . . . . .	0.42	
25-35 . . . . .	0.38	
Dos—		
Ordinaire . . . . .	0.48	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité) . . . . .	0.46	0.56
Roulé, la lb. . . . .	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne . . . . .	0.30	0.31
Long (clear) bacon, petits lots . . . . .	0.31	0.32
Dos gras, la lb. . . . .	0.33	
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50 . . . . .	67.50	
Dos, morceaux 30-40 . . . . .	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl . . . . .	69.00	
Porc, lourd (baril) . . . . .	52.00	
Porc engraisé aux fèves (baril) . . . . .	54.50	

### LES JAMBONS CUIITS SE VENDENT SUR UNE BASE FERME

**Viandes cuites** — Un bon commerce a été fait sur la base ferme donnée la semaine dernière. Le jambon, la tête en fromage et la langue de boeuf con-

tinuent, comme d'habitude, à être les produits qui se vendent le plus.

**Nous cotons:**

Tête en fromage . . . . .	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb. . . . .	0.29	
Langue de boeuf en gelée, choix . . . . .	0.65	0.66
Langue de porc en gelée . . . . .	0.44	
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.32	
Veau et langue . . . . .	0.25	
Jambons, rôtis . . . . .	0.62	0.64
Jambons, cuits . . . . .	0.62	0.64
Epaules, rôties . . . . .	0.52	
Epaules, bouillies . . . . .	0.52	
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.85	
Boudin, la lb. . . . .	0.12	

### LES VENTES DU SAINDOUX ACTIVES; LA BASE RESTE FERME

**Saindoux** — Un marché très ferme a caractérisé le marché du saindoux et les prix sont restés fermes sans changement. La demande est bonne et un commerce actif a été fait. Il a été reçu 14,493 paquets de saindoux.

**Nous cotons:**

**Saindoux, pur—**

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.37	0.37
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.37	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.37	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.38	

### LA GRAISSE VEGETALE SE VEND BIEN

**Graisse végétale** — A cette époque de l'année, il y a une très bonne demande pour la graisse végétale sur le marché local et celui des environs. Les prix sont très soutenus.

**Nous cotons:**

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.31	0.31
Tinettes, 50 lbs . . . . .	0.31	0.31
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.31	0.31
Morceaux de 1 lb, la lb. . . . .	0.32	

### LA MARGARINE RESTE FERME

**Margarine** — Bien qu'il n'y ait pas de changement important à enregistrer, la base du prix de la margarine reste très forte. Les ventes sont faites d'une façon satisfaisante, si l'on considère la température chaude que nous avons.

**Margarine—**

En blocs, suivant qualité, la lb. . . . .	0.36	0.38
Tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.32	0.34

### LE BEURRE BAISSE

**Beurre** — Une baisse a été enregistrée au cours de la semaine sur le marché du beurre par suite de l'augmentation de l'offre, la diminution de la demande pour l'exportation, le ralentissement de la concurrence entre les acheteurs locaux et surtout entre les empaqueteurs, les gros stocks tenus sur place et le fait que le marché de New-York a montré de la fai-

blesse. Le volume des affaires faites sur le marché ouvert ici durant la semaine a été comparativement petit. Il n'y a pas eu d'amélioration dans la demande des sources extérieures et les vendeurs locaux n'ont pas manifesté beaucoup de disposition à faire des transactions, ce qui semblerait indiquer qu'ils ont de gros approvisionnements en mains pour le moment. En général, le marché a été tranquille.

Aux ventes à l'encan tenues ici, le total des offres a été de 3,491 paquets de beurre de crèmerie et les prix ont montré un déclin de  $\frac{1}{4}$ c à  $\frac{1}{2}$ c par livre, comparé à celui de la semaine précédente, mais il reste encore de 9c à  $9\frac{7}{8}$ c plus élevé que celui de la semaine correspondante de 1918. Vendredi, le beurre de crèmerie pasteurisé s'est vendu  $53\frac{5}{8}$ c la livre; le meilleur 53c et le beurre de choix à  $52\frac{3}{8}$ c.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 5 juillet 1919, ont été de 24,348 paquets, soit une augmentation de 2,957 paquets sur ceux de la semaine dernière. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919, à date, montre une augmentation de 1,224 paquets comparés avec la période correspondante de 1918.

Nous cotons:

Beurre en moules—	
Crèmerie, frais . . . . .	0.53
Crèmerie, soldes, frais . . . . .	0.55
De ferme, en moules . . . . .	0.44
De ferme, en tinettes, choix . . . . .	0.43

#### LE FROMAGE BAISSÉ LUI AUSSI

Fromage — Par suite de la baisse dans le taux du change à l'étranger pour le fromage cette semaine, les prix des halles au fromage de la campagne ont baissé pour pouvoir rencontrer la différence dans le taux du change comparé à celui de la semaine dernière. La plus grande réduction enregistrée a été à St-Hyacinthe, soit  $\frac{2}{4}$ c la livre, tandis qu'à Napanee, la baisse a été de  $\frac{1}{4}$ c, à Stirling de  $\frac{1}{8}$ c à  $\frac{17}{16}$ c, à Iroquois  $\frac{1}{4}$ c et à Brockville de  $\frac{1}{8}$ c à  $\frac{1}{4}$ c, comparés aux prix payés la semaine précédente. Aux ventes à l'encan, tenues ici, les offres ont été beaucoup plus considérables, 9,088 boîtes étant vendues comparées aux 6,875 boîtes vendues la semaine dernière. Le déclin net de la semaine a été de  $\frac{15}{16}$ c à 1c la livre; le No 2 blanc à 29c et le No 1 coloré à  $29\frac{3}{4}$ c. La demande par câble a été stable et un commerce assez actif a été fait, mais par suite du peu d'espace disponible actuellement sur les océaniques, les expéditions ont été comparativement peu considérables.

Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 5 juillet 1919, ont été de 87,477 boîtes, soit une diminution de 3,058 boîtes, comparé avec les arrivages de la semaine précédente

et une diminution de 2,323 boîtes comparés à ceux de la semaine correspondante l'an dernier. Le total des arrivages depuis le 1er mai 1919 à date montre une diminution de 54,032 boîtes comparés à ceux de la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb. . . . .	0.30
Twins, la lb. . . . .	0.30 $\frac{1}{2}$
Triplets, la lb. . . . .	0.32
Stilton, la lb. . . . .	0.32
Fancy, vieux, la lb. . . . .	0.35

#### LE MARCHÉ DES OEUFS BEAU-COUP PLUS FERME

Oeufs — Durant la semaine, le marché a été caractérisé par une grande fermeté que l'on attribue à l'augmentation de la demande pour la consommation et à un léger déclin dans les arrivages. Toutefois, le facteur le plus important de la situation a été l'augmentation de la demande de la part des importateurs anglais pour des approvisionnements devant être livrés immédiatement ou plus tard. Il y a eu un commerce considérable de fait sur les oeufs d'avril pour l'exportation d'automne et l'on rapporte des commandes aussi considérables que 10,000 caisses et l'on a calculé que ces oeufs coûteront environ  $63\frac{1}{2}$ c la douzaine. Les exportateurs se plaignent de la grande difficulté qu'ils ont à se procurer un stock approprié à l'expédition immédiate et jusqu'à 41c la douzaine ont été payés f.o.b. à la campagne. Il n'y a pas eu de changement de prix sur le marché local, mais ils sont restés fermes avec le commerce limité aux oeufs frais et de choix.

Voici les prix du gros:

Strictement frais . . . . .	0.54
De choix . . . . .	0.53
No 1 . . . . .	0.48
No 2 . . . . .	0.40 0.42

#### PAS DE CHANGEMENT APPRECIABLE SUR LE MARCHÉ DES VOLAILLES

Volailles — Avec des stocks d'emmagasinage pas très considérables, la demande pour l'exportation ayant pris une grande partie du surplus qui se serait accumulé dans un temps ordinaire, les prix ont été maintenus fermes. Il y a encore une demande domestique et un peu d'exportation. Les arrivages de la campagne se continuent.

#### LE POISSON FRAIS MOINS CHER

Poisson — Avec de gros arrivages arrivant continuellement de semaine en semaine, le marché du poisson frais est bien approvisionné d'une variété de poisson des lacs et de mer répondant très bien aux demandes. Les prix ont baissé pour la morue et les carrelets, tandis que le haddock se vend à un prix raisonnable. Le poisson gelé est abondant et à des prix favo-

rables pour ceux qui en veulent. Les consignations par express sont très fréquentes actuellement.

#### Poisson frais

Carpe, la lb. . . . .	0.11	0.12
Doré . . . . .	0.18	0.18
Anguilles, chacune . . . . .	0.35	0.35
Bullheads (préparées) . . . . .	0.15	0.15
Gaspéreaux, chacun . . . . .	0.07	0.07
Haddies . . . . .	0.12	0.13
Filet de haddies . . . . .	0.18	0.18
Haddock . . . . .	0.07	0.07
Flétan, Est . . . . .	0.23	0.24
Flétan, Ouest . . . . .	0.22	0.23
Morue, tranchée . . . . .	0.10	0.10
Morue pour le marché . . . . .	0.07	0.07
Carrelets . . . . .	0.07	0.07
Crevettes . . . . .	0.30	0.30
Petit brochet (pike), la lb. . . . .	0.12	0.12
Homards vivants . . . . .	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge . . . . .	0.30	0.35
Saumon de Gaspé . . . . .	0.35	0.40
Truite des Lacs . . . . .	0.18	0.18
Maquereau . . . . .	0.15	0.15
Poisson blanc . . . . .	0.18	0.18
Truite, de ruisseaux . . . . .	0.40	0.40

#### L'ÉPICERIE

Des avances ont été faites au cours de la semaine sur presque toutes les lignes de savon à blanchissage et sur plusieurs marques de savon pour les mains. Il y a eu également un marché plus fort, avec des avances sur les conserves de cerise et de tomates, les pruneaux, l'orge perlé, le crisco, les confitures, les cure-dents et l'huile pour la cuisine. Le beurre de noix de coco et de peanut et le lait condensé ont enregistré une avance. Les dattes se vendent moins cher et les marchés du grain sont plus bas, aussi, l'avoine et l'orge, ayant tous deux décliné. Les oranges, les citrons et les baies ont baissé, tandis que les patates, nouvelles et anciennes, ont baissé de prix. Les fèves vertes sont moins chères. Il y a une forte tendance vers la fermeté pour les sirops de maïs et les produits de l'érable avec une probabilité de hausse. Certains s'attendent de voir monter le prix des denrées alimentaires par suite du fait que l'Allemagne va pouvoir acheter aux mêmes conditions que les autres clients européens. On note une grosse demande pour nombre de lignes, et actuellement, il se vend beaucoup de sucre.

#### LA PLUPART DES SAVONS MONTENT DE 25c A \$1.50

Savons — Les prix des savons ont monté. Les nouveaux prix montrent des augmentations variant de 25c à \$1.50 la caisse. Les cotations suivantes montrent les changements qui sont en vigueur: Gold, de \$7.50 à \$8 la caisse; Ivory, petit, \$7.75; gros, \$12.70; 50s, \$7.25, Lenox, \$7; Naphta blanc, \$7.75; Surprise, \$8; Comfort, \$8, \$8.25; Dingman Electric, \$7.75; Sunlight, \$8, \$8.25; Lifebuoy, \$7; Fels Naphta, \$8.10; Cosmos, \$7.10; Home, \$5.50; Happy-Home, \$6.60; Infants Delight, \$12.50.

**LES CONFITURES NOUVELLES PLUS CHERES; LES CURE-DENTS AUSSI**

Confitures, cure-dents — Des avances de prix sont en vigueur pour quelques-unes des confitures, en pots de verre et en boîtes, reçues actuellement. Les confitures de la marque Aylmer en pots de verre de 12 onces sont cotées à \$3.65 pour les fraises, \$3.45 pour les framboises et les groscilles noires et à \$4.50 et \$4.25 respectivement pour ceux de 16 onces. Les groscilles noires, par 16 onces, sont marquées à \$3.90 et les prunes à \$2.95. En boîtes, les framboises sont cotées à \$6.80 la douzaine pour 2 lbs, \$1.15 chacune pour 4 lbs et \$1.43 chacune pour 5s et \$1.81 chacune pour 7s. Les cure-dents ordinaires D.P. ont monté de 50c la caisse de 100 cartons à \$3.

**L'ACTIVITE REGNE SUR LES MARCHES DU SUCRE**

Sucre — Une demande très active existe actuellement pour le sucre et les raffineries continuent à travailler à leur pleine capacité. Que la saison sera active, la chose est admise et les approvisionnements de sucres bruts sont considérables et les raffineurs s'efforcent de répondre aussi promptement que possible aux commandes qui leur sont faites.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé . . . . .	9.95	
Acadia, extra granulé . . . . .	9.95	
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	9.95	
Canada, extra granulé . . . . .	9.95	
Dominion cristal granulé . . . . .	9.95	
Glacé, barils . . . . .	10.15	10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.) . . . . .	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres) . . . . .	10.35	10.50
Glacé, 1 livre . . . . .	11.05	
Jaune No 1 . . . . .	9.75	9.55
Jaune No 2 or . . . . .	9.45	9.55
Jaune No 3 . . . . .	9.35	9.45
En poudre, barils . . . . .	10.05	10.20
En poudre 50s. . . . .	10.15	10.50
En poudre 25s. . . . .	10.35	10.60
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	10.55	10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres . . . . .	10.85	10.95
Cubes, paq. 2 lbs. . . . .	11.95	12.05
En morceaux Paris, barils . . . . .	10.55	
" " 100 lbs . . . . .	10.65	
" " boîtes 50 lbs . . . . .	10.75	
" " boîtes 25 lbs . . . . .	10.95	
" " cartons 5 lbs . . . . .	11.70	
" " cartons 2 lbs . . . . .	12.45	
Crystal Diamond, barils . . . . .	10.55	
" " boîtes 100 lbs. . . . .	10.65	
" " boîtes 50 lbs. . . . .	10.75	
" " boîtes 25 lbs. . . . .	10.95	

**LES CERISES DE CHOIX A LA HAUSSE; LES TOMATES**

MONTENT DE 10c

Conserves. — Une avance a été faite sur le prix des cerises Marachino de choix. En jarres de 7 onces, elles sont cotées à \$3.60 — soit une avance de 30c la douzaine; 5 onces, \$2.40 avec une augmentation semblable et 3 onces à \$1.75, soit une augmentation de 25c.

Les prix sont plus ou moins enclins à devenir nominaux à mesure que les stocks diminuent. Les tomates, 2½s ont haussé de 10c à \$2.10. Les sardines Brunswick ont baissé d'un quart à \$6.25 la caisse.

**CONSERVES DE FRUITS**

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz . . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s. doz . . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall. doz . . . . .	5.25	
Blueberries, 2s . . . . .	2.40	
Groscilles, noires, 2s. doz . . . . .	4.00	
" gallon, doz . . . . .	13.00	
Cerises rouges, doz . . . . .	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz . . . . .	3.00	
Gooseberries, 2s. (seaux) . . . . .	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz . . . . .	2.50	
Pêches, No 2 . . . . .	2.80	3.00
Pêches, 2½ . . . . .	3.75	4.00
Poires, 2s. . . . .	2.50	2.90
Poires, 2½s. . . . .	3.25	
" 2s. (sirop clair) . . . . .	1.90	
Annanas (gratté et tranché) 2s. . . . .	3.60	
Annanas 2½s. . . . .	4.50	
Prunes, Lombardie . . . . .	2.00	2.20
" Reines-Claudes, ver-tes, 2s. . . . .	2.45	
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s . . . . .	2.00	
Framboises, 2s . . . . .	4.00	4.25
Framboises, 2½s . . . . .	2.60	
Fraises, 2s. . . . .	4.25	4.50

**LEGUMES**

Asperges (américaines ver-tes), doz. 2½s. . . . .	5.75	
Asperges importées, 2½s. . . . .	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax . . . . .	1.95	2.00
Fèves, Refugee . . . . .	1.75	
Betteraves, 2 liv. . . . .	1.40	1.42½
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	2.10	2.35
Carottes (tranchées), 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.25	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	
Epinards Californie, 2s . . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	0.95	1.00
Tomates, 2s. . . . .	2.10	
Tomates, 2½s. . . . .	1.90	2.00
Tomates, 3s. . . . .	1.95	2.10
Tomates, gallons . . . . .	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.) . . . . .	1.10	
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	3.25	
Pois, standards . . . . .	1.45	1.50
Pois, early June . . . . .	1.60	1.62½
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	2.30	2.35
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.57½	
Pommes de terre, Can. su-crées, boîtes 2 liv . . . . .	2.75	
Olivés (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .	1.55	

**SPECIALITES**

Le gallon

Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall. . . . .	4.60	
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall. . . . .	5.40	
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall. . . . .	4.20	
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes . . . . .	32.00	
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes . . . . .	33.00	
Pâte aux tomates, 12-10 lbs . . . . .	39.00	
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall. . . . .	2.50	
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall. . . . .	2.50	

**SAUMON**

Sock Eye, 48/1s. . . . .	4.45	
Sock Eye, 96/½s. . . . .	2.50	
Red Spring, 48/1s. doz. . . . .	4.40	
Red Spring, 96/½s. doz. . . . .	2.45	
Red Cohoes, 48/1s. doz. . . . .	3.50	
Red Cohoes, 96/½s. doz. . . . .	1.80	

Pink (rose), 48/1s. doz. . . . .	2.55	
Pink (rose), 96/½s. doz. . . . .	1.30	
White Spring, 48/1s. doz. . . . .	2.40	
Chums blancs, 48/1s. doz. . . . .	2.15	
Chums blancs, 96/½s. doz. . . . .	1.15	
Maquereau, 48/1s. plate . . . . .	2.40	
Harengs, 48/s. (sauce tomate) . . . . .	2.15	
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate) . . . . .	2.15	
Haddock, 48/½s. doz. . . . .	1.95	
Haddock, 48/1s. doz. . . . .	3.30	
Clams, 48/½s. doz. . . . .	2.05	
Huîtres, 24, 10 onces, doz. . . . .	4.25	
Huîtres, 24, 5 onces, doz. . . . .	2.55	
Homards, 48/1s. . . . .	8.25	
Crevettes, 48/4½ onces . . . . .	2.55	
Crevettes, 24/8½ onces . . . . .	4.85	
Sardines Brunswick, caisse . . . . .	6.25	
Sardines canadiennes à l'huile d'olive . . . . .	10.00 à 20.00	
Vlande de crabe (japonaise) douz. . . . .	6.50	
Clams (rivière) (1 lb.) douz. . . . .	1.90	

**LES FEVES SONT SOUTENUES ET TRES FERMES**

Fèves — Les marchés sont plus stables que d'habitude à une époque aussi avancée de la saison. Les affaires ont été faites au plein prix pour de bons stocks et les ventes actuelles sont moins considérables et les prix restent fermes.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau . . . . .	5.40	5.60
Colombe-Anglaise . . . . .	5.00	
Fèves brunes . . . . .	3.50	4.00
Japonaise . . . . .	4.50	4.60
Yellow Eyes . . . . .	5.50	
Lima, la livre . . . . .	0.10	0.15
Kidney . . . . .	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau . . . . .	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livre)s . . . . .	6.50	
Pois (bleu) . . . . .	0.08	0.09

**LES ACHETEURS DE NOIX CHOISISSENT CE QU'IL LEUR FAUT**

Noix — Les conditions du marché sont encore fermes. On a disposé à des prix avantageux aux acheteurs des Etats-Unis des stocks de noix qui étaient en transit pour le commerce canadien. Les affaires locales sont celles de la saison et les prix sont fermes.

Amandes, la lb. . . . .	0.23	
Amandes (écalées) . . . . .	0.55	0.56
Amandes (Jordan) . . . . .	0.70	
Noix du Brésil (nouvelles) . . . . .	0.20	
Noix du Brésil (med.) . . . . .	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.27	0.30
Avelines Barcelone . . . . .	0.31	
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Jumbo . . . . .	0.19	0.20
Fancy . . . . .	0.16	0.17
Extras . . . . .	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.19	0.20
Ecalées No 1 . . . . .	0.15	0.15½
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . . .	0.38	
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po-llies . . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60	

Noix (Grenoble) . . . . .	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples) . . . . .	0.23	0.25
Noix (écalées) . . . . .	0.78	0.80
Noix (espagnoles) . . . . .	0.30	0.33

**LES PRUNEAUX MONTENT ENCORE; LES DATTES BAISENT DE 10c**

Fruts secs — Des avances d'un centin par lb. ont été faites par un marchand de gros sur les pruneaux "100" et la liste des pruneaux, en général, a été considérablement réduite. D'un autre côté les dattes sont réduites de 50c et cette baisse a probablement pour but d'aider à la liquidation du stock. En général, il y a un très petit approvisionnement de certaines lignes de raisin et de corinthe. Les arrivages sont très irréguliers et les prix décidément nominaux.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix . . . . .	0.25	
Slabs . . . . .	0.23	0.24
Fancy . . . . .	0.30	
Pommes (évaporées) . . . . .	0.22	
Pêches (fancy) . . . . .	0.27	
Faced . . . . .	0.19	0.20
Choix . . . . .	0.20	0.24
Grand choix . . . . .	0.21	0.24
12 onces par paquet . . . . .	0.16	0.18
Poires . . . . .		0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron . . . . .	0.45	
Lemon . . . . .	0.36	
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb. . . . .	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes . . . . .	5.50	
4 couronnes . . . . .	6.75	
5 couronnes . . . . .	7.50	
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces . . . . .	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr. . . . .	2.25	
Muscatsels, loose, 3 couronnes, la lb. . . . .		0.15
Muscatsels, 4 couronnes, la lb. . . . .		0.13
Epepiné de choix, 12 onces . . . . .		0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces . . . . .		0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces . . . . .		0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces . . . . .		0.13
Sans pepins, paquet de 15 onces . . . . .		0.16
Sans pepins, bleached, 15 Sans pepins (fancy) . . . . .		0.18
Sans pepins (fancy) . . . . .		0.17
Valence, choisi . . . . .		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches . . . . .		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs . . . . .	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces . . . . .	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac . . . . .		0.18
12 onces . . . . .		0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose . . . . .	0.20	0.23
Paquets de 15 onces . . . . .	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts). . . . .	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts). . . . .	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts). . . . .	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs. . . . .		0.28
12 onces . . . . .		0.26
12 onces, nouveau . . . . .		0.32
Corinthe de Calf. (loose). . . . .	0.18	0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces . . . . .	0.20	0.22

Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.) . . . . .	6.50	
Dattes Dromadaïres (36- 10s) . . . . .	7.75	
Paquets seulement, Excel- sior . . . . .	0.20	
Paquets seulement, Excel- sior . . . . .	0.19	0.20
Dattes Dromadaïre . . . . .	0.22	
Figues (couche), boîtes de 10 lbs. . . . .	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces) . . . . .	5.40	
Figues (boîtes de 28, 8 onces) . . . . .	3.50	
Figues (boîtes de 12, 10 onces) . . . . .	2.20	
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb. . . . .	0.16	
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s . . . . .	0.52	
60-70s . . . . .	0.25	
70-80s (boîte de 25 lbs) . . . . .	0.22	
80-90s . . . . .	0.19	
90-100s . . . . .	0.15	0.17
100-120s . . . . .	0.14	

**LES PRIX DU RIZ MONTENT ENCORE**

Riz, Tapioca — Les prix du riz ont encore monté. Des marques spéciales ont haussé, et les changements se sont totalisés jusqu'à deux cents la lb. dans quelques cas. Le tapioca se vend aussi plus cher. Un marchand limite ses quantités vendues d'un à deux sacs chaque client.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs). . . . .	13.60	
Caroline . . . . .	15.00	
Honduras . . . . .	15.00	
Siam . . . . .	9.75	8.00
Siam (fancy) . . . . .	11.00	11.75
Rangoon "B" . . . . .	10.75	11.00
Rangoon "CC" . . . . .	11.50	10.75
Pakling . . . . .	11.00	
Mandarin . . . . .	11.75	
Tapioca, la lb. (seed) . . . . .	0.12	0.12½
Tapioca (flake) . . . . .		0.12½
Tapioca (pearl) . . . . .	0.12	0.12½

**LES SIROPS SONT FERMES ET SE VENDENT BIEN**

Sirops, Mielasses — Le sirop de maïs blanc se vend bien et la demande est meilleure à cause des besoins que suscite l'époque des confitures. Le marché des sirops de blé-d'Inde est très ferme et des avances sont probables. La mélasse reste sans changement.

**MELASSES ET SIROPS**

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres . . . . .	0.07½	
½ baril . . . . .	0.08	
Kegs . . . . .	0.08½	
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse . . . . .		5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .		5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse . . . . .		5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse . . . . .		5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque . . . . .	2.45	
3 galls., seau 38½ liv., chaque . . . . .	3.65	
5 galls., seau 65 liv., chaque . . . . .	5.90	
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse . . . . .		5.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse . . . . .		6.25

Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse . . . . .	5.95	
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse . . . . .	5.90	
Sirop de canne (crystal Diamond): Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .	7.00	
½ barils, les 100 livres . . . . .	10.00	
Barils, les 100 livres . . . . .	9.75	
Glucose, cans 5 livres (caisse). . . . .	4.80	
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal—		
Puncheons . . . . .	0.98	1.03
Barils . . . . .	1.01	1.06
½ barils . . . . .	1.03	1.08
Mélasses Antigua—		
Puncheons . . . . .	0.95	
Barils . . . . .	0.98	

**LE MIEL EST STABLE; LES PRODUITS DE L'ERABLE AUSSI**

Miel, produits de l'érable—Le mouvement du miel continue d'être de saison, et la base est maintenant sans changement. Le marché est stable pour le sucre et le sirop d'érable. Aucun changement à enregistrer pour la semaine.

Nous cotons:

Sirop d'érable—

Boîtes de 13½ lbs (chacu- ne) . . . . .	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse . . . . .		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse . . . . .		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la cal- se, la caisse . . . . .		21.30
Sucre d'érable (nominal) . . . . .		0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy) . . . . .	0.30	
Comb (No 1) . . . . .	0.28	
En boîtes, 60 livres . . . . .	0.26	
En seaux 30 livres . . . . .	0.27	
En seaux 10 livres . . . . .	0.28	
En seaux 5 livres . . . . .	0.28	
Miel Buckwheat — boîtes ou barils . . . . .	0.18	0.20

**LA TENDANCE DES EPICES EST VERS LA FERMETÉ**

Epices — Bien qu'il n'y ait rien de remarquable à signaler cette semaine, le marché est soutenu et la base reste très forte. Les stocks sont en très bon état et il y a une bonne enquête de la part des acheteurs ordinaires.

Allspice . . . . .	0.20	0.22
Cassia . . . . .	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux . . . . .	0.35	
Pure moulue . . . . .	0.35	0.40
Clous . . . . .	0.45	0.55
Crème de tartre (françai- se, pure) . . . . .	0.75	0.80
Américaine (high test) . . . . .	0.80	0.85
Gingembre . . . . .	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque) . . . . .		0.30
Macis . . . . .	0.80	1.00
Epices mélangées . . . . .	0.30	0.32
Muscade, entières . . . . .	0.60	0.70
Muscade, moulue . . . . .	0.60	0.65
Poivre noir . . . . .	0.38	0.40
Poivre blanc . . . . .	0.45	0.50
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.35	0.37
Epices à marinades . . . . .	0.25	0.27
Paprika . . . . .	0.65	0.70
Turmeric . . . . .	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre). . . . .		1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac . . . . .		2.00

Carvi (carraway) holl. nominal . . . . .	0.75	0.80
Cannelle, Chine, la lb. . . . .	0.30	
Cannelle, la lb. . . . .	0.35	
Graine de moutarde, en vrac . . . . .	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal) . . . . .	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux . . . . .	0.21	0.23
Piments, entiers . . . . .	0.20	0.22

**AUCUN CHANGEMENT POUR LES THÉS**

Thés — Les prix restent très fermes pour les thés et tout indique que cette fermeté va se continuer. La demande est bonne et les importateurs s'attendent à une bonne saison.

**Nous cotons:**

Pekoe, Souchongs, la lb. . . . .	0.45	0.47
Pekoes, la lb. . . . .	0.49	0.52
Orange Pekoes . . . . .	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix . . . . .	0.65	0.75
Early Picking . . . . .	0.55	0.65
Javas—		
Pekeos . . . . .	0.39	0.41
Orange Pekoes . . . . .	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé . . . . .	0.40	0.43

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

**BEAUCOUP D'IRREGULARITE; PAS DE CHANGEMENTS POUR LE CAFE**

Café, Cacao — Bien qu'il n'y ait pas de changement à signaler sur le marché local, les conditions qui sub-

sistent au Brésil sont incertaines et erratiques. Il y a un grand mouvement désordonné pour les futurs, tandis que la situation du marché sur place est quelque peu nominal au Brésil et à New-York. Beaucoup d'intérêt a été montré par les éléments spéculatifs d'achat, et il y a eu un grand mouvement de hausse et de baisse dans les conditions du marché de jour en jour. Il est peu probable que des réductions locales se produisent d'ici quelques semaines. Le cacao est soutenu.

Bogotas, la lb. . . . .	0.41	0.44
Jamaica, la lb. . . . .	0.36	0.39
Maracaibo, la lb. . . . .	0.38	0.40
Mocha (types) . . . . .	0.40	0.43
Mexicain, la lb. . . . .	0.40	0.42
Río, la lb. . . . .	0.35	0.37
Santos, Bourdon, la lb. . . . .	0.41	0.42
Santos, la lb. . . . .	0.40	0.42
Cacao—		
Par 1-lb., la doz. . . . .	4.60	
Par 1/2 lb., la doz. . . . .	2.45	
Par 1/4 lb., la doz. . . . .	1.35	
Par 10s., la doz. . . . .	0.95	

**L'AVOINE ROULEE FERME; L'ORGE MONDE A LA HAUSSE**

Céréales — Bien que le mouvement ne soit pas considérable sur les céréales en vrac, les marchés sont très forts et la vente des céréales employées à cette saison est bonne. L'avoine roulée est ferme. L'orge mondé est plus ferme et se vend jusqu'à \$5.25 le sac de 98 lbs.

**Nous cotons:**

Farine préparée—		
Paquets de 3 lbs, douz. . . . .	2.90	
Paquets de 5 lbs, douz. . . . .	5.70	
Farine de maïs, Gold Dust . . . . .	5.25	5.50
Orge, perlé . . . . .	5.75	6.00
Orge, mondé, 98 lbs. . . . .	5.00	5.25
Orge (rôti) . . . . .	7.50	
Farine de sarrasin, 98 lbs . . . . .	5.50	6.00
Farine de maïs, blanche . . . . .	5.00	5.25
Farine de riz . . . . .	8.75	9.00
Hominy Grits, 98 lbs . . . . .	5.75	6.00
Hominy, perlé, 98 lbs. . . . .	6.50	
Farine Graham . . . . .	5.75	5.90
Farine d'avoine (Standard-granulée et fine) . . . . .	4.75	5.10
Farine d'avoine (paquets) . . . . .	5.70	
Pois canadiens, pour la soupe . . . . .	4.00	5.50
Pois cassés (98 lbs) . . . . .	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs . . . . .	4.40	4.75
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse . . . . .	5.60	
Avoine roulée (petite dimension), la caisse . . . . .	2.00	
Oat Flakes (caisse de 20 paquets) . . . . .	5.10	
Blé roulé (baril de 100 lbs) . . . . .	7.10	8.00

**TABAC A PIPE NON PREPARE**

Tabac à grandes feuilles, la lb. . . . .	0.25	à 0.32
Tabac endommagé, la lb. . . . .	0.15	à 0.20
Tabac Quesnel, la lb. . . . .	0.55	à 0.65
Déchets, la lb. . . . .	0.05	à 0.10

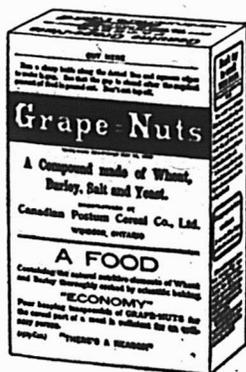
**PEAUX VERTES ET LAINE**

Peaux de cheval, pièce \$10.00 à \$11.00	
Peaux d'agneau, pièce . . . . .	1.75
Peaux de boeuf, la lb. . . . .	0.32
Peaux de veau, la lb. . . . .	0.70 à 0.75
Laine lavée, de . . . . .	0.70 à 0.72
Laine non lavée, de . . . . .	0.50 à 0.52

# Ce que Montre le Chiffre des Ventes

est une bonne indication de la popularité d'un article. Sous ce rapport, Grape-Nuts est un article très populaire chez le peuple américain ; et d'année en année la demande accroit sans cesse.

# Grape-Nuts



avec sa haute qualité nutritive toujours maintenue, a devant lui un avenir encore plus brillant. Un peu d'attention apporté à votre étalage de magasin, et nos aides de ventes augmentent les profits qu'en retirent les épiciers.

**Bon Profit**

**Vente Garantie**

Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Windsor, Ont.



No 106



No 108



No 109



No 110



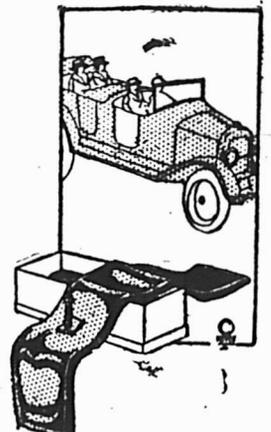
No 113



No 107



No 111



No 112

**Votre annonce dans vos journaux locaux ou dans vos catalogues et circulaires doit être illustrée pour être efficace. Nous pouvons vous y aider par notre service de vignettes.**

Nous avons établi, pour le bénéfice de nos abonnés, un service de vignettes permettant à tout marchand de doubler la valeur de ses annonces de saison. Moyennant 50 sous par vignette nous vous fournissons les clichés qui illustreront votre littérature publicitaire et vous vaudront de meilleurs résultats.

La vignette No 106 suggère agréablement l'idée d'achat des accessoires de maisons indispensables au ménage. La vignette No 107 convient parfaitement au temps des vacances et vous fera vendre plus d'articles de voyage, malles, sacs à mains, etc.

La vignette No 108 rappelle aux gens que vous tenez des appareils photographiques, films et toutes choses se rapportant à ce passe-temps favori.

La vignette No 109 dirigera à votre magasin les fervents du tennis, tandis que les amateurs de l'automobile sauront par les vignettes Nos 110, 111 et 112 que vous tenez à leur disposition tous les accessoires qui leur sont nécessaires.

Le jardinage qui compte beaucoup d'adeptes verra ses besoins comblés par votre magasin, si vous avez soin de faire savoir à vos clients par une petite vignette comme le No 113 que vous pouvez leur vendre tout ce qui a trait à ce passe-temps campagnard.

Adressez toute demande pour l'une ou l'autre de ces vignettes au "Prix Courant", 80 rue St-Denis, Montréal.

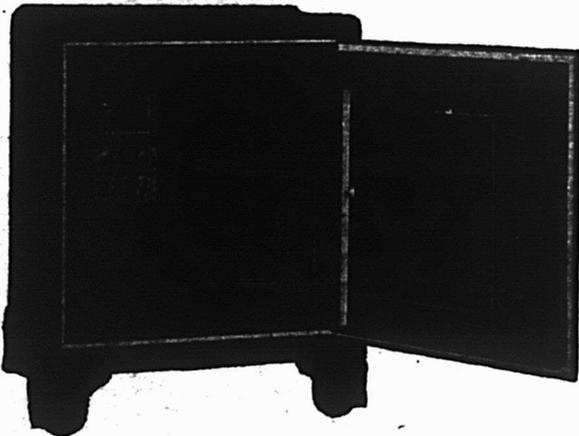
# Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure  
**Valeur en fait de Balai**  
 au Canada

\$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines  
 partout.

**The Parker Broom Company**  
 OTTAWA, ONT.

## Un Coffre-Fort TAYLOR

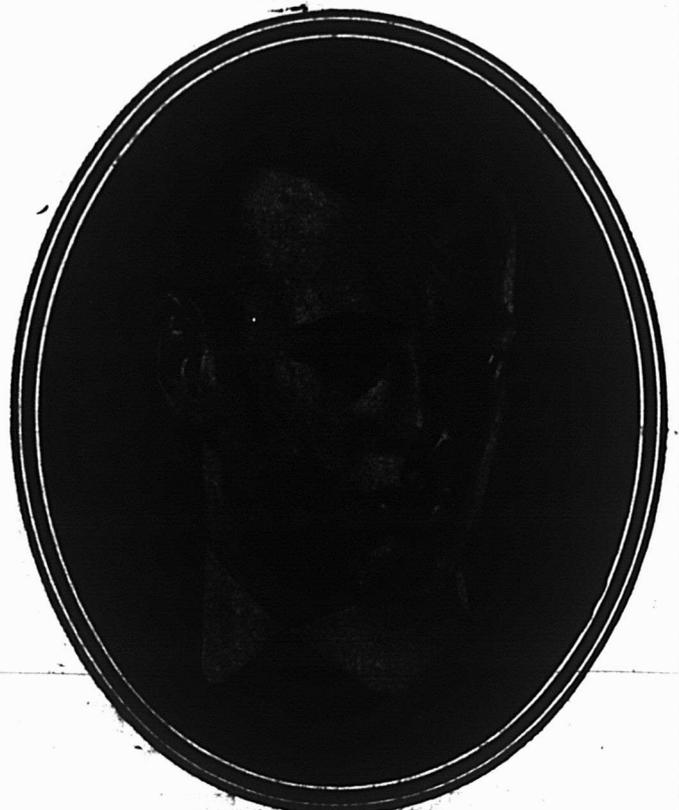


vous donnera la meilleure protection.  
 Ne courez pas de risques.

Vendu à conditions faciles de paiements. Permettez-nous de vous envoyer des prix.

Succursale à Montréal : 220 rue NOTRE-DAME Ouest

**J. & J. TAYLOR LIMITED**  
 TORONTO



"MONROE" Un  
**FAUX-COL ARROW**

Pour l'Eté

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

# 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?

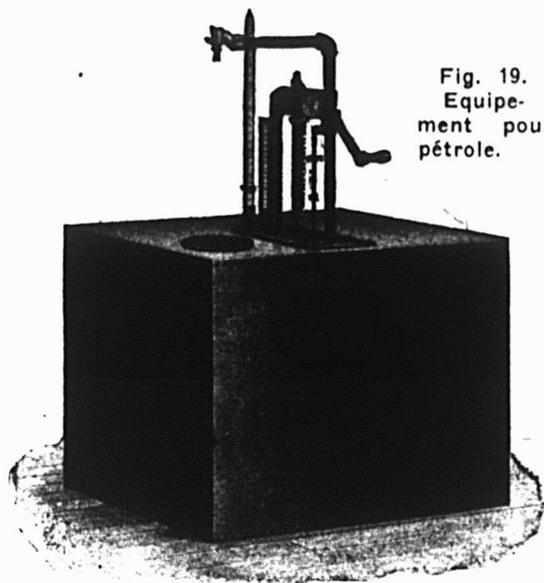


Fig. 19.  
Equipement pour  
pétrole.

## UNE POMPE BOWSER

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.

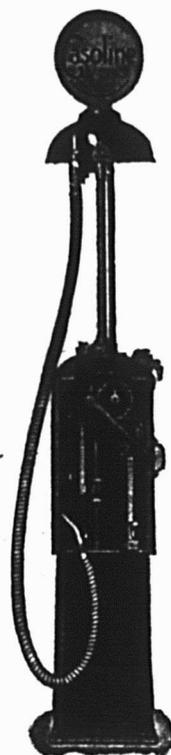


Fig. 241. Pompe à gazoline  
"Sentinelle  
Rouge".

LES

## "Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à  
50 lbs.

aussi

empaquetage extra en  
canistres de  $\frac{1}{2}$  lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR  
LE COMMERCE

**J. J. DUFFY & CIE**

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

## Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

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

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

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

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

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

**McLean Daily Reports, Limited**

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

# Une industrie florissante au cœur de la Province de Québec

A Québec même, il existe une manufacture de confitures et gelées dont le succès considérable a fait écho dans toutes les provinces du Canada et dont les produits sont connus dans tout le pays et unanimement appréciés. : :

## Les Confitures de Fraises de la Old City Manufacturing Co. Reg'd de Québec

Sont les types même de la qualité et du bon goût.

Les procédés de manufacture de cette compagnie, son système de refroidissement, étayés sur une machinerie moderne des plus perfectionnées et mis en oeuvre par un personnel important d'experts conservent les fruits absolument intacts dans le sirop. : : : : :

*Demandez des échantillons et prix à .*

**Old City Manufacturing Co. Reg'd**  
QUEBEC (P. Q.)



## Le Pupitre qui remplit une Double Fonction

Un pupitre qui vous donne sur le dessus un vaste espace pour le travail—et en plus vous procure un cabinet de classement "personnalisé" où vous pouvez mettre—classés selon vos besoins et prêts à toute nécessité de consultation—les papiers qui demandent une attention future.

Le Pupitre Efficiency d'"Office Specialty" a été construit pour les hommes affairés qui ont besoin d'un grand espace libre et commode pour penser, et qui ont à consulter—instantanément—leurs papiers importants.

Ainsi, dans le Pupitre Efficiency, ils rencontrent leur idéal—un dessus de bureau "libre pour l'action" et un cabinet-classeur approprié pour les papiers "nécessaires à l'instant", papiers qui peuvent être utiles à toute heure du jour.

Si vous êtes intéressé à savoir comment le Pupitre Efficiency aide d'autres hommes affairés à accomplir une plus grosse journée de travail, écrivez-nous pour recevoir un catalogue descriptif.

**THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Ltd.,**  
Bureau: 81 rue Saint-Pierre, MONTREAL

**OFFICE SPECIALTY**  
FILING SYSTEMS

# 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 du 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  
MONTREAL

## SALOPETTES

Chemises et Gants

# BOB LONG

Faits par des unionistes

Mon  
Papa  
les  
porte

Pouce  
breveté  
BOB  
LONG



L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'un océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long."

94

Connus d'un océan à l'autre

**R.G. LONG & CO. LIMITED**  
TORONTO CANADA

# VOS CLIENTS

M. l'épicier, étudient aujourd'hui L'ECONOMIE plus que jamais auparavant.

N'hésitez pas à leur dire que les



## Fèves au Lard de Clark



sont exactement ce qu'il leur faut.

Elles constituent un repas parfait.

**Elles évitent des ennuis, elles sauvent du travail, elles sauvent de l'argent.**

et pour vous ce sont celles qui se vendent le plus vite.

**W. Clark, Limited**

**MONTREAL**

Licence No 14-216 de la Commission  
des Vivres du Canada.

**Tout le monde connaît, Tout le monde achète**



Demande  
considérable

# "RIGA"

Vente  
assurée

**Avis aux  
Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur "RIGA".

**SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.**

### VAPEUR "FERDINAND" A VENDRE



Ayant très peu servi, possédant le meilleur engin fait au pays, longueur 87 pds, largeur 17½ pds, cale 7½ pds, tonnage brut 76.25 tonnes, vitesse 14 milles à l'heure, engin à 3 cylindres 9 x 12, 14 x 12, 23½ x 12, 27.64 c.v.; 400 R.P.M.

Peut donner place à 200 passagers, ou peut être employé comme remorqueur.

S'adresser à L. E. Charron, St-Denis sur Richelieu, P.Q.

Si vous éprouvez quelque  
embarras dans vos achats

**CONSULTEZ**

les Annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux annonceurs

# SOUPE AUX TOMATES

Sa saveur délicieuse de  
tomates rouges mûres  
est aimée de tout  
le monde---



La qualité y entre  
avant que l'éti-  
quette soit mise  
sur la boîte.

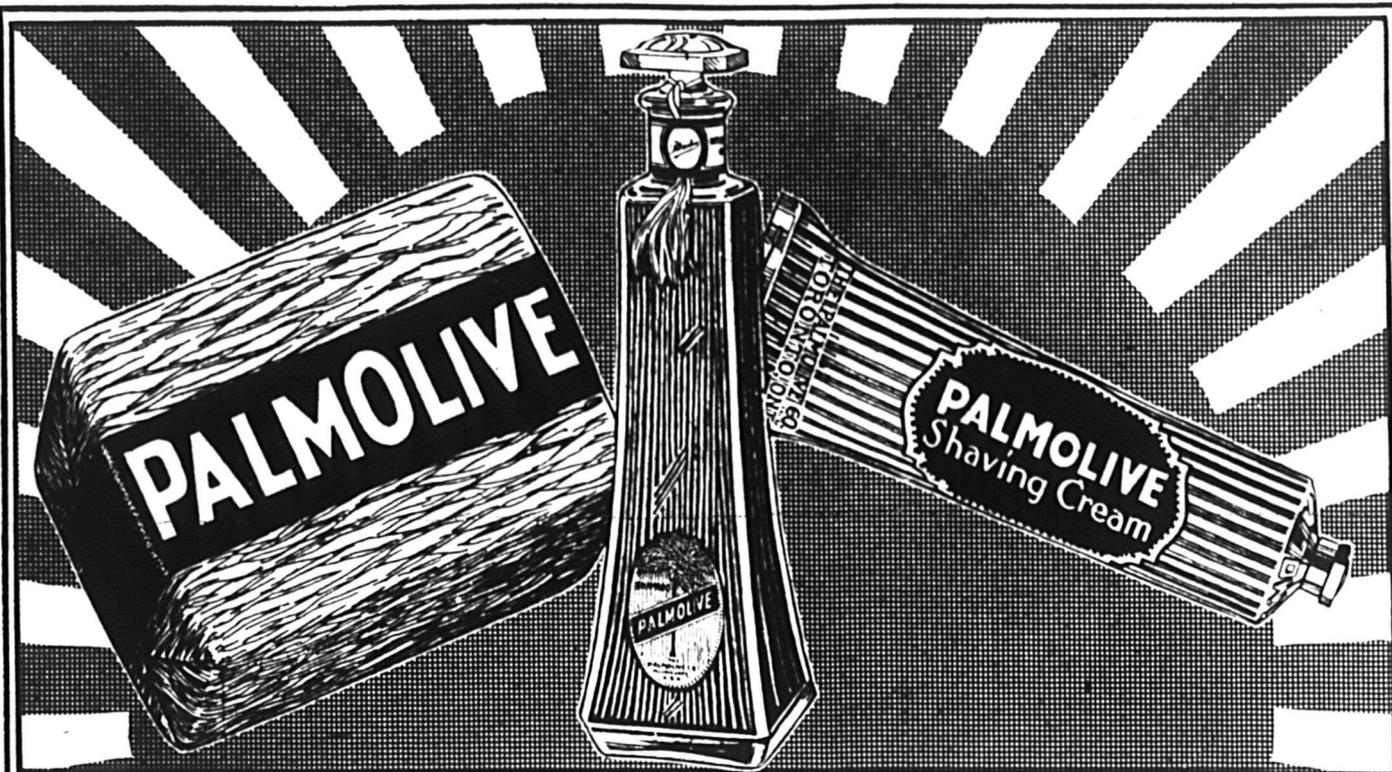
On y gagne de tenir  
un bon stock de cette  
ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros  
ou écrivez directement



**Dominon Cannery, Limited**

HAMILTON, CANADA.



## Le Préféré du Client

**B**ASEE sur la publicité intensive et la qualité, il y a, parmi vos clients, une préférence marquée pour les Produits Palmolive qui veut dire un écoulement de stock rapide et des profits rapides pour vous.

Et les clients ne sont pas seulement satisfaits, mais enchantés—ce sont des clients qui reviennent ensuite plusieurs fois à votre magasin.

Le nom est pour eux une garantie d'excellente qualité et pour vous une garantie de prestige et de profits.

# PALMOLIVE

Le savon de toilette le plus populaire comme l'atteste le chiffre de ses ventes. Tout comme ses ingrédients—les huiles de palme et d'olive—étaient les préférées des nettoyeurs de la civilisation d'il y a 3,000 ans.

Toute la série des produits Palmolive — Crème Palmolive pour la barbe, Savon à la Lavande pour le bain, le Shampoing Palmolive, la Poudre pour la figure, la Cold Cream — se sont acquis une clientèle qui augmente continuellement.

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited.  
TORONTO, ONTARIO.



*“Niagara à la mer”*

**Un voyage de vacances plein d'enchantement**

Ce voyage sur les rivières et les lacs du Canada sera quelque chose de nouveau en fait d'amusement de vacances. Vous pouvez vous rendre à Toronto, en passant par les 1,000 îles et les Rapides du Fleuve St-Laurent; visiter Montréal et Québec. De cette dernière ville, le voyage se continue vers l'est et le nord — montant la rivière Saguenay, une autre des superbes rivières du Canada, avec des caps s'élevant à 1,800 pieds de hauteur, et une rive d'une grandeur impressionnante. C'est un voyage de mille milles — chaque mille offrant des paysages intéressants et d'une beauté rare.

**CANADA STEAMSHIP  
LINES LIMITED**  
MONTREAL

## Le Soda à Pâte “COW BRAND”

est toujours fiable, pur, uniforme

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

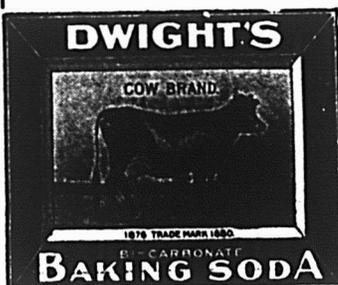
Achetez-en de votre marchand de gros.

### CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Il y a plus de véritable valeur en fait de savon dans un morceau de “SURPRISE” que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

**BAKERS COCOA  
BAKERS CHOCOLATE**



Procurent de bons clients et les conservent

Registered Trade-Mark

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

**WALKER BAKER & CO., Ltd.**

Montréal, Canada  
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Les  
**Farines Préparées**  
et  
**l'Avoine roulée "Perfection"**  
de  
**BRODIE**

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

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

**Arthur Brodeur**  
MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette  
Marque



Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

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

Bureau - - - 36 rue Alexandre

**TROIS-RIVIERES**

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume

Demandés par

**P. POULIN & CIE**

MARCHE BONSECOURS, Montréal  
Remises Promptes.

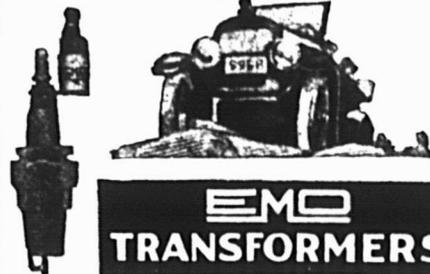
Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire  
COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et  
\$4.00 par jour.



POUR AUTOMOBILES, AEROPLANES,  
CAMIONS, TRACTEURS, MOTO-  
CYCLETTES, CANOTS AUTO-  
MOBILES, ENGINES STA-  
TIONNAIRES.

L'ETINCELLE EMO à haute tension, bleue-blanche, qui est infailliblement lancée aux pointes de la bougie d'allumage, après avoir traversé les TRANSFORMEURS EMO, assure un démarrage facile, une accélération plus rapide et un courant fort et uniforme de pouvoir à toutes les vitesses, avec un millage de beaucoup augmenté pour la quantité de combustible dépensée. Préviend "l'arrêt subit" ou "la marche intermittente". Tient les pointes de la bougie exemptes de carbone. Se fixe à n'importe quelle bougie d'allumage. Protège tout le système d'allumage. Un EMO sur chaque bougie d'allumage permet aux cylindres de développer une énergie motrice uniforme. N'importe qui peut le fixer. Il est garanti.

Distributeurs à Montréal:

FRANCO-AMERICAN EQUIPMENT CO.  
402, Edifice du Power. Main 4369.

**LA LOI LACOMBE**

Déposants	Employeurs
Eugène Leroux	Montreal Street Ry. Co.
J. Villemain	J. A. Desroches
Hervé Garand	Sherwin-Williams
L. P. A. Nadeau	Lamontagne & Cie
Ernest Therrien	Comm. du Havre
R. S. Bell	Bell King Co
Narcisse Baigné	College Brand Clothing
E. Marchand	Cité de Montréal
Rogatien Joly	La Cie Armstrong de Longueuil
Victor Feller	Robin Hood Stone Mills Co.
A. E. Cairns	The Barrett Co., Ltd
Mike Rosentzveig	Dominion Dress Co.
F. N. Vaillancourt	Geo. Graham
F. L. Gagnon	Lymburner Co
Frs Désautels	R. Carignan
Ephrem Girard	Montreal Street Ry.
Th. C. Fournier	Pour lui-même
J. H. Whittingham	Marconi Wireless

**ALLUMETTES—  
ET SEAUX A INCENDIE**

Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.

**LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY**

sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.

En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.

**THE E. B. EDDY Co., LIMITED**

HULL, CANADA.

## Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

**1251. Cuir** — Une maison importante de Londres est prête à acheter des cuirs de rembourreurs et des cuirs de tiges. Elle aimerait à recevoir des offres de manufacturiers canadiens.

**1252. Bretelles, supports en cuir, accessoires à chaussures** — Un homme de Londres, ayant passé plusieurs années au Canada, aimerait à obtenir pour le Royaume-Uni des agences de manufacturiers canadiens de bretelles, ed supports à chaussures, oeillets et autres accessoires pour la fabrication des chaussures.

**1253. Poisson et vivres** — Un gros commerçant désire représenter des manufacturiers canadiens de poissons et de vivres. Des cargaisons préférées.

**1254. Homard** — Des importateurs français désirent représenter une ou deux maisons canadiennes faisant le commerce du homard sur une grande échelle. Aussi poisson en général.

**1255. Bois** — Un gros commerçant de bois avant la guerre aimerait à représenter des exportateurs canadiens de bois.

**1256. Papier et bois de pulpe** — Un agent de Paris désire représenter des manufacturiers canadiens de toutes sortes de papier ainsi que des manufacturiers et des exportateurs de bois de pulpe. Il représentait cinq fabriques allemandes avant la guerre.

**1257. Fruits, poisson et légumes** — Un agent à commission de Paris aimerait à représenter, en qualité d'agent, des maisons canadiennes de fruits, poisson et légumes.

**1258. Produits chimiques** — Une maison d'importation française désire entrer en relations avec des gros manufacturiers de produits chimiques du Canada. Il faudra donner des renseignements sur le capital, le nombre, l'importance et la capacité des fabriques et sur leurs spécialités en vue de faire de l'importation de: huiles minérales (petroleum oil); huiles de houille (coal oil); huiles de poisson (fish oil); carbure de calcium, avec prix. Outre ces articles, cette maison s'intéresse, d'une façon générale, à tous les produits primaires pouvant être importés en France.

**1259. Huiles et graisses** — Une maison parisienne s'occupant de la vente de l'huile de charbon, paraffine, huile de poisson raffinée, pétrole raffiné, huile raffinée, et toutes les graisses en général, désire communiquer avec marchands et raffineurs canadiens. Cette maison a déjà des relations en Amérique, mais elle aimerait particulièrement à représenter des maisons canadiennes.

**1260. Représentation** — Une maison d'importation française ayant une grosse clientèle, aimerait à s'occuper de trouver en France des marchés pour tous les articles employés par les fabricants de papier, fabricants de savon, fabricants de cuir, teinturiers à la verge et à la pièce, fabricants de caoutchouc, à l'état brut et primaire, manufacturés au Canada.

**1261. Cuirs, peaux et chaussures** — Un agent à Paris aimerait à communi-

quer avec des manufacturiers canadiens de cuirs, peaux, chaussures, désirant être représentés en France.

**1262. Représentation** — Un homme d'affaires français faisant le commerce du bois de construction, du bois pour teindre, du grain, des pois, des fèves, désire correspondre avec des exportateurs canadiens.

**1263. Fruits** — Un agent à commission de Paris représentait, avant la guerre, plusieurs maisons françaises et anglaises, aux Halles Centrales de Paris, et il voudrait correspondre avec des horticulteurs canadiens désireux de faire de l'exportation.

**1264. Cellulose** — Un agent à Paris désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de pâte de bois (cellulose) du Canada en vue d'obtenir leur représentation en France et en Belgique.

**1265. Beurre et fromage** — Le propriétaire d'une fabrique de beurre à Marseilles désire correspondre avec des maisons canadiennes en vue d'importer du beurre et du fromage.

**1266. Représentation** — Une maison de Marseilles désire entrer en relations avec des maisons canadiennes pour l'importation des articles suivants: douves de tonneau (cask staves), bois de construction; provisions en boîtes de fer-blanc, telles que: poisson, viande, fruits, lait condensé, fromage, beurre, etc.; grains de toutes sortes; huile, peaux, produits chimiques, et toute matière première pour l'industrie.

**1267. Poisson** — Un marchand de poisson aimerait à avoir les noms de marchands de poisson canadiens, dans le but de faire de l'importation en France.

**1288. Produits alimentaires** — Un marchand de produits alimentaires à Levallois-Perret, dans le département de la Seine, désire correspondre avec des marchands canadiens qui voudraient exporter en France les produits suivants: poires, abricots, pêches, ananas, homard, saumon, jambon cru, salé, fumé et en boîtes de fer-blanc; lait condensé.

**1269. Représentation** — Une maison d'importation française aimerait à correspondre avec des exportateurs de céréales, farine, grain, grain oléagineux, son, patates, pommes, etc.

**1270. Chiffons** — Un marchand de chiffons désire importer du Canada des chiffons pour fabricants de papiers, des chiffons pour "shoddy" (laines), pâtes de bois, et tous les articles dont on peut faire commerce entre la France et le Canada.

**1271. Ouvrage de serrurerie** — Un architecte et un ouvrier en fer français, faisant une spécialité de la serrurerie artistique, désire correspondre avec des maisons canadiennes dans le but de faire de l'exportation au Canada. Il se fera un plaisir d'envoyer des catalogues illustrant des modèles nouveaux dans les styles Louis XIV, Louis XV et Louis XVI.

**1272. Représentation** — Un soldat canadien de retour de France se propose de faire un voyage au Japon en juillet. Il aimerait à prendre des arrangements avec un groupe de manufacturiers canadiens pour agir en qualité de leur représentant.

**1274. Quincaillerie** — Un agent manufacturier de Londres est prêt à représenter des manufacturiers canadiens de quincaillerie (principalement

de brosses, balais, ferblanterie et articles émaillés) et autres articles de ménage.

**1279. Serviettes en papier crépé** — Une compagnie de Londres demande aux manufacturiers canadiens des cotations pour serviettes en papier crépé, semblables aux échantillons déposés au Bureau des Recherches et des Renseignements du Ministère du Commerce et du Travail, Ottawa.

**1281. Planches à laver, épingles à Linge, etc.** — Une maison de Liverpool aimerait à avoir des offres pour ces articles.

**1283. Articles de ménage en bois** — Une maison de Liverpool est sur le marché pour des articles en bois.

**1284. Manches à balais** — Une maison de Liverpool aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

**1285. Clous de broche** — Un importateur de Liverpool désire communiquer avec des manufacturiers canadiens de clous de broche.

**1286. Pin blanc** — Une maison de Liverpool est sur le marché pour des quantités considérables de pin blanc canadien.

**1287. Portes** — Une maison de Liverpool s'intéresse à des offres de portes en pin par lots de chars.

**1288. Plancher en érable** — Une maison de Liverpool aimerait à recevoir des offres de planchers en érable par lots de chars.

**1292. Pommes** — Une maison de Liverpool, disposant de 50,000 à 100,000 barils et jusqu'à 100,000 boîtes de pommes par année, aimerait à correspondre avec des exportateurs dans le but d'acheter ou de vendre à commission.

**1297. Épingles à linge** — Une maison de Liverpool aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens.

**1302. Chaussures** — Un agent de manufacturiers de Cape Town, Afrique Sud, aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de chaussures dans le but de développer ce commerce dans l'Afrique-Sud.

**1309. Machines à travailler le bois** — Une organisation du gouvernement en Sibérie aimerait à recevoir des prix et autres détails sur des machines pour scier des billots de 21 à 28 pouces et actionnées par moteur à pétrole ou à gazoline.

**1313. Agences** — Un marchand de l'île de la Guadeloupe, Indes Occidentales françaises, aimerait à entrer en relations avec des maisons canadiennes faisant l'exportation de la farine, de la morue et des fèves.

**1377. Articles en bois** — Une maison du nord de l'Angleterre achèterait des approvisionnements (supplies) d'articles en bois domestiques de manufacturiers canadiens. Des prix sont demandés. Elle aurait surtout besoin de planches à pâte et à pain, épingles à linge, rouleaux à pâte et jouets en bois.

**1387. Bois** — Une maison de marchands et d'importateurs de bois de Glasgow, aimerait à correspondre avec des expéditeurs de pin et de planches de Québec.

**1388. Chaussures** — Agence demandée par une maison de Glasgow pour des chaussures de femmes et d'hommes, ainsi que des pardessus et des souliers en caoutchouc.

# LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.

---

# LE SEL SIFTO



Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

**DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA**

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

**DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada**  
Manufacturiers et Expéditeurs

# Fruits et Légumes

## EN GROS

Commandes de la campagne par téléphone, télégrammes ou lettres, exécutées promptement.

Livraison spéciale pour Montréal.

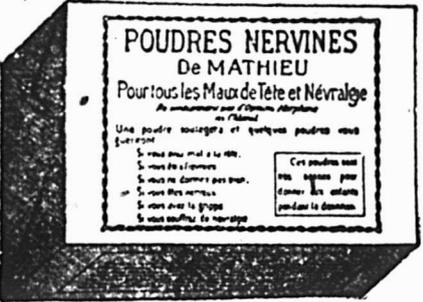
## NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.



**POUDRES NERVINES**  
De MATHIEU  
Pour tous les Maux de Tête et Névralgie

Une poudre soulage et quelques poudres vous guérissent.

- Si vous avez mal à la tête.
- Si vous avez des maux de dents.
- Si vous ne dormez pas bien.
- Si vous êtes nerveux.
- Si vous avez le grippe.
- Si vous souffrez de névralgie.

Ces poudres ont été employées par des milliers de personnes pendant la dernière guerre.

La demande pour un remède inoffensif et recommandable pour les nerfs, est efficacement remplie par les

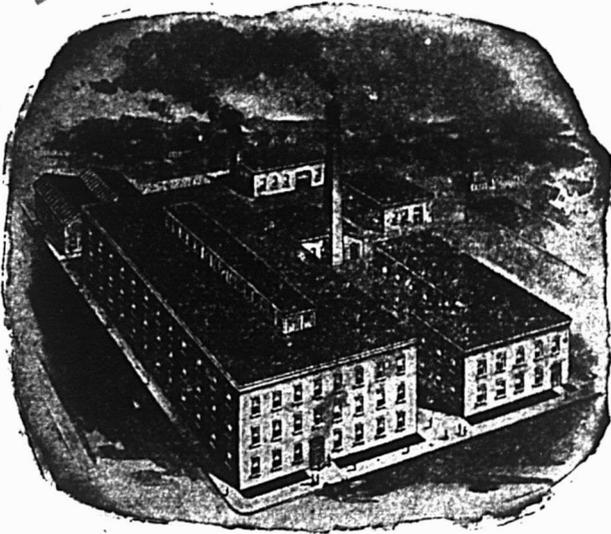
## POUDRES NERVINE DE MATHIEU

Cela paie de pousser la vente des Poudres de Mathieu. Le mal de tête, la névralgie, l'insomnie et autres troubles nerveux semblables cèdent à l'action de ce tonique recommandable pour les nerfs. Ne renferment aucun ingrédient dangereux faisant contracter l'habitude des drogues. Vous pouvez les recommander en toute confiance.

### La Cie J. L. Mathieu

Propriétaire,  
SHERBROOKE, QUEBEC.

**CANADIAN POLISHES, LIMITED**  
Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commençons la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des poliss. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

### CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.	"Veribrite Venoll", le nettoyeur magique.
"Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.	Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.	

**CANADIAN POLISHES, LIMITED, Hamilton, Canada.**

**INCORPORÉE 1855**

# LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.

Capital versé .....	\$4,000,000
Fonds de réserve .....	4,800,000
Siège Social: Montréal.	

**BUREAU DE DIRECTION**

WM. MOLSON MacHERSON .....

Président

S. H. EWING .....

Vice-Président

**Directeurs:** — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

A part ses 100 succursales et plus dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

**EDWARD C. PRATT, gérant général.**

## BANQUE PROVINCIALE

### DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ .....

\$2,000,000

CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) .....

1,750,000

ACTIF TOTAL: au-delà de .....

21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

#### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

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

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

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

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

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

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

#### BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

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

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

#### BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A. TURCOT

Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.

Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

## LA BANQUE NATIONALE

### FONDÉE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terrebonne.—Mines de charbon. Haute-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminolrs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

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

## BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé .....	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve .....	7,800,000
Total de l'actif au-delà de .....	56,000,000

#### — DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,

A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant-général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

## OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

# FINANCES

## LES GRANDS PROBLEMES ECONOMIQUES.

### Plus-value du dollar et dépréciation du franc.

Ce que seront demain nos relations financières avec la France.

M. Chs. Branchaud nous donne d'intéressants aperçus de la situation.

Quelle sera demain la base de nos relations financières avec la France? Après avoir importé en France nos hommes et nos marchandises, allons-nous y importer notre or? Quel est le prestige de notre pays en France et qu'y pense-t-on de nos valeurs?

Telles sont les questions que nous sommes allés poser à M. Chs. Branchaud, associé à la maison de banque et de change L.-G. Beaubien & Cie, qui nous arrive en droite ligne de Paris. On sait qu'avant la guerre la maison L.-G. Beaubien a placé en France pour plusieurs millions de dollars de valeurs canadiennes. Elle possède à Paris une succursale qui lui a permis pendant toute la durée des hostilités de maintenir le contact avec les grandes institutions financières françaises. Et comme avant la guerre, en raison de séjours fréquents et prolongés, M. Chs. Branchaud était très au fait des choses de France, nul mieux que lui n'était en mesure de répondre aux questions que nous lui avons posées et qui préoccupent le monde canadien du commerce et de la finance.

—Tout d'abord, je vous dirai que toutes mes sympathies sont acquises à la France, que je compte parmi ses enfants de nombreux amis qui me sont très chers. C'est avec admiration que j'ai vu de près son peuple-soldat, grandi par la guerre, c'est avec respect que j'ai vu de près les mille blessures dont saigne la France et dont quelques-unes, douloureuses et profondes, seront lentes peut-être à se cicatriser.

—Après avoir importé en France nos hommes et nos marchandises, vous me demandez si nous n'allons pas y importer notre or. C'est là une question qui préoccupe, à juste titre, les économistes de France et ceux du Canada. Se placer successivement sous l'angle de vision du Français et du Canadien, n'est pas indispensable à qui veut étudier sous tous leurs aspects les données complexes de ce grand problème. C'est le cas dans lequel je me trouve, puisque depuis des années le champ de mon activité financière est partagé entre la France et le Canada.

—On peut à l'heure présente poser en principe

que de toutes les valeurs que l'on trouve sur la place de Paris et des grandes villes de France, les valeurs canadiennes sont celles qui jouissent du plus grand prestige. Les capitalistes français ayant en portefeuille des valeurs canadiennes ont le sourire, c'est bien le cas de le dire, lorsqu'ils parlent des valeurs de notre pays. Ils disent à tout venant que pendant toute la durée de la guerre ils ont touché leurs dividendes qui leur arrivaient avec une régularité d'horloge, grossis chaque fois davantage de la plus-value du dollar sur le franc. Il est certain que les louis d'or vont recommencer à affluer de France au Canada, dès l'instant que sera levé l'interdit dont l'exportation de l'or est frappée. Nombre de gens qui ont tout perdu ce qu'ils avaient en France, regrettent amèrement de n'avoir pas placé au Canada, pays béni, à l'abri des boches, une part de leur fortune. D'autres songent que la prochaine guerre est peut-être moins éloignée qu'on le croit. Ils songent déjà à mettre une partie de leur avoir en sûreté. Or, pour eux le pays rêvé, c'est le Canada qui est à la fois loin des boches, et ne craint aucun soulèvement révolutionnaire, où le capitaliste est choyé de tous, attiré par le peuple et le gouvernement. Voilà un aspect de la question, voyons l'autre.

—La dépréciation du franc sur le dollar ressort actuellement à 20% et peut-être sera-t-elle plus grave encore d'ici peu de temps. Il en résulte qu'un capitaliste canadien achetant une valeur française nouvelle rapportant 7%, en raison de la plus-value du dollar, se trouverait retirer 8½% de son argent. C'est là un rendement tentant, on le reconnaîtra.

L'oeuvre de la reconstruction française est plus vaste qu'on ne croit. Le travail à faire est si grand, les entreprises nécessaires si nombreuses qu'on ne sait par où commencer. La France était riche avant la guerre: hélas! elle l'est moins aujourd'hui. Elle a aujourd'hui besoin de capitaux plus encore peut-être que de matières premières. Les Français ne se sont pas encore complètement ressaisis et pourtant en certaines régions le travail est fébrile. Que sera-ce demain, lorsque chacun se sera remis à l'ouvrage?

—Les Américains admirent le Français, le savent économe, sobre, dur à la besogne, supérieurement intelligent. Pour le banquier yankee ce sont là des qualités plus que suffisantes à motiver une avance de fonds.

—La question qui se pose est de savoir si à l'heure où nous songeons à la lutte économique de demain, nous allons laisser aux Américains le champ libre, alors que nous y serions très bien reçus, si nous allons leur laisser faire seuls la bonne affaire dont nous pourrions avoir une large part.

## Assurances et Cartes d'Affaires

**Assurance de Garantie****Fidélité des Employés**

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour **Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs** salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,  
Directeur-Gérant.

# LA PRÉVOYANCE

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

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs  
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL  
Téléphone MAIN 2701-9  
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

# \$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

# \$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE  
POLICE D'INDEMNITE  
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE  
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance  
Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57  
DEPOT AU GOUVERNEMENT . . . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Solide Progrès**

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

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

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

**WESTERN ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

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

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Bureau Principal**

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

DIRECTEURS:

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

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.  
Spécialité: — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

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

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,

gérants conjoints.

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

**L. - R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

# ASSURANCES

## PERTES PAR LE FEU EN GENERAL AU CANADA

Le Canada a subi, depuis la confédération, des pertes directes par le feu qui représentent plus de \$350,000,000, non compris les feux de forêts. A cette somme il faut ajouter les dépenses de protection du public et des particuliers, \$150,000,000, et la somme pour primes d'assurance, qui excède de \$197,000,000 l'indemnité déboursée. Ces chiffres représentent, en leur ensemble, les dépenses directes occasionnées par le feu; ils montrent que, pendant le dernier demi-siècle, les destructions causées par le feu ont imposé sur la population du Canada une taxe d'environ \$700,000,000.

Les dépenses indirectes comprennent l'interruption des affaires; les pertes des gages des employés, les pertes subies par les propriétaires d'immeubles, par le déménagement des locataires des maisons endommagées par le feu, les pertes éprouvées par les municipalités par la destruction d'effets impossibles, et les plus importantes de toutes, les pertes de vies humaines. De telles dépenses, envisagées seulement au point de vue de leurs effets économiques, ne sauraient être représentées par des chiffres.

### Accroissement des dommages par le feu au Canada.

On admettra que la situation s'aggrave au Canada, quand on saura que les pertes par le feu, en 1890, s'élevaient approximativement à \$5,500,000, qu'en 1914 elles étaient de \$21,500,000, soit une hausse de 290 pour cent. Les seuls chiffres dignes de foi qu'on puisse consulter sont ceux fournis par les compagnies d'assurance depuis quelques années. Les pertes de ces compagnies, telles que transmises à la division des assurances du gouvernement fédéral, sont indiquées dans le tableau suivant, ainsi que le chiffre de la population pour chacune des années, depuis 1870:

Accroissement comparatif de la population et des pertes pour les assureurs munis d'une licence par le gouvernement du Dominion.

Année	Population approximative	Perte des d'assurance	Perte moyenne par année	Perte moyenne per capita
1871	3,485,761*	\$1,549,199		
1872	3,611,000	1,909,975		
1873	3,668,000	1,682,184		
1874	3,825,000	1,926,159		
1875	3,887,000	2,563,531	\$1,928,209	\$0.52
1875	3,949,000	2,867,295		
1877	4,013,000	8,490,919		
1878	4,079,000	1,822,674		
1879	4,146,000	2,145,198		
1880	4,215,000	1,666,578	3,398,533	0.83
1881	4,324,810*	3,169,824		
1882	4,384,000	2,664,986		
1883	4,433,000	2,920,228		
1884	4,485,000	3,245,323		
1885	4,539,000	2,679,287	2,935,929	0.66
1886	4,589,000	3,301,388		

1887	4,638,000	3,403,514		
1888	4,688,000	3,073,822		
1889	4,740,000	2,876,211		
1890	4,793,000	3,266,567	3,184,300	0.68
1891	4,833,239*	3,905,697		
1892	4,889,000	4,377,270		
1893	4,936,000	5,052,690		
1894	4,984,000	4,589,363		
1895	5,034,000	4,993,750	4,583,754	0.92
1896	5,086,000	4,173,501		
1897	5,142,000	4,701,833		
1898	5,199,000	4,784,487		
1899	5,259,000	5,182,038		
1900	5,322,000	7,774,293	5,323,030	1.02
1901	5,371,315*	6,774,956		
1902	5,532,000	4,154,289		
1903	5,673,000	5,870,716		
1904	5,825,000	14,099,534		
1905	5,992,000	6,000,519	7,379,803	1.30
1906	6,171,000	6,584,291		
1907	6,302,000	8,445,041		
1908	6,491,000	10,279,455		
1909	6,695,000	8,646,826		
1910	6,917,000	10,292,393	8,849,601	1.35
1911	7,206,643*	10,936,948		
1912	7,467,000	12,119,581		
1913	7,758,000	14,003,759		
1914	8,000,000	15,347,284		
1915	7,750,000	14,030,298	13,287,572	1.73

\* Années du recensement.

On voit par cette table, dont les moyennes sont calculées par décades que, vers 1870, les pertes couvertes par assurance étaient d'environ \$2,700,000 par année; que vers 1880 elles s'élevaient à environ 3 millions; que vers 1890 elles étaient d'environ 5 millions; de 1900 à 1910 d'environ 8 millions; et de 1910 à nos jours de 13 millions. La ville de St. John, N.B., fut incendiée vers 1870; de 1900 à 1910 on compte au moins dix-sept conflagrations; parmi les plus désastreuses furent celles de Hull, Ottawa, Montréal, St-Hyacinthe, Toronto, Trois-Rivières, Campbellton et Fernie. De 1910 à 1915 on n'a signalé qu'un grand incendie, celui du nord de l'Ontario, en 1911. Cependant, les pertes quinquennales, à l'expiration de 1915, excédaient celles de toute autre période.

Il va de soi que les chiffres susmentionnés ne représentent pas la totalité des pertes, car ils ne comprennent pas celles des propriétés non assurées, ni celles indemnisées par les compagnies d'assurance qui ne sont pas licenciées par le gouvernement fédéral. Il est douteux aussi que la perte comparée au nombre de la population soit un bon index de l'état des choses, bien que de tels chiffres nous montrent le rapide accroissement de la destruction causée par le feu. Il ne faut pas oublier qu'avec l'accroissement de la population, il y a eu encore une plus grande quantité de valeur en danger. La carte No 1 montre que la valeur des propriétés assurées per capita, en 1870, n'était que de \$64, tandis qu'elle s'élevait à \$441 en 1915, soit une hausse d'environ 590 pour cent.

# Services Gratuits pour nos abonnés

---

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

## PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

## PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

## DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

## CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

## RENSEIGNEMENTS GENERAUX

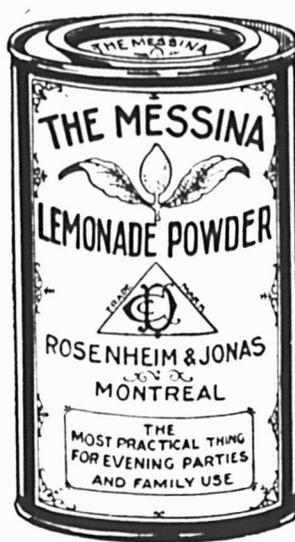
Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

## PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

**EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.**

# POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

## POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

### La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

#### *Economique et Facile à Employer*

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillérées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPON-  
DRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

## HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

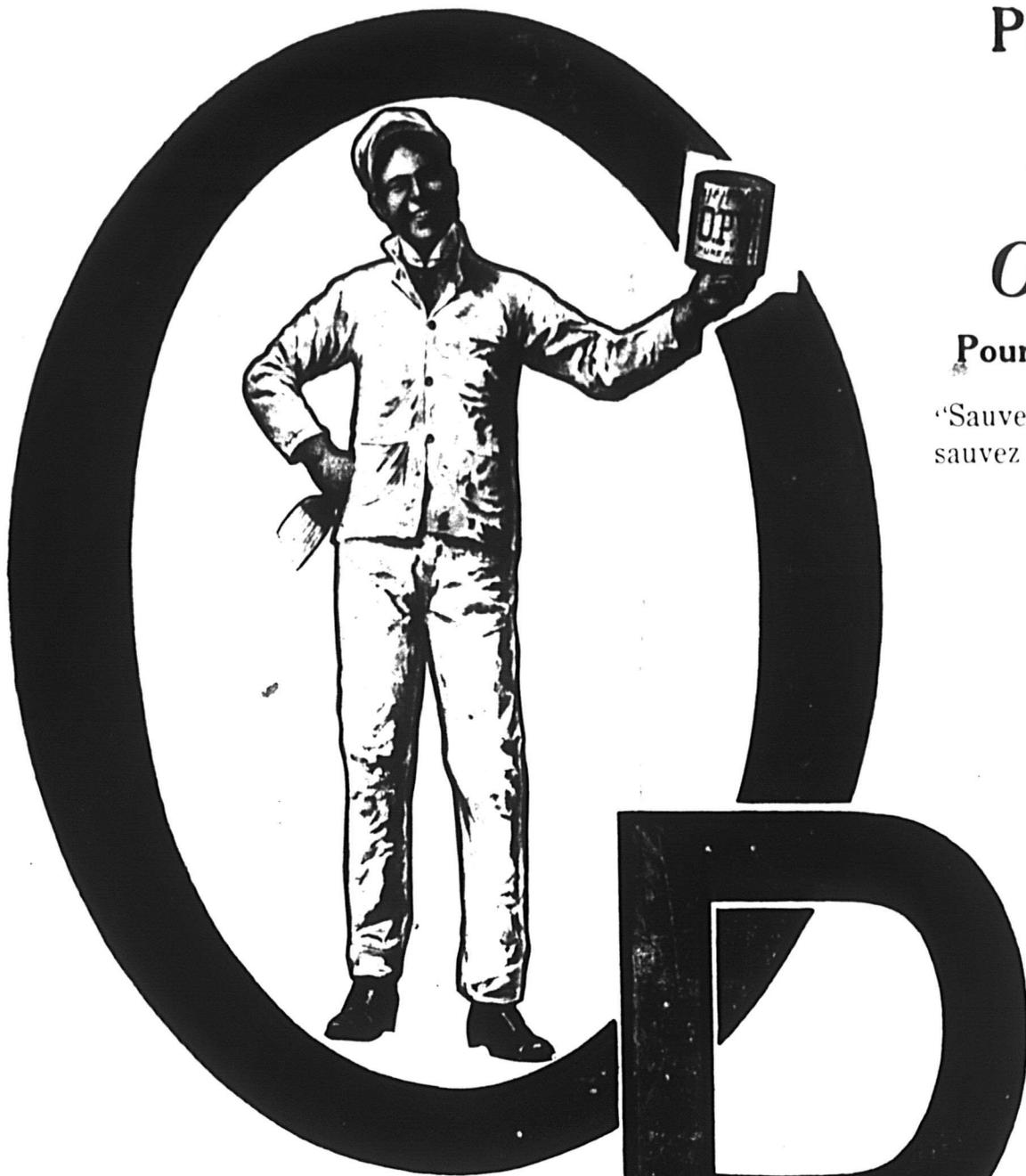
173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - MONTREAL.

# Peintures et Vernis O.P.W.

**Pour toutes les fins.**

“Sauvez la surface et vous  
sauvez tout.”

*Peinture et Vernis.*



## Lignes O.P.W. Enregistrées et Protégées

- Peintures pures de la marque O.P.W.
- Peintures à planchers de la marque O.P.W.
- Peintures à murs de la marque O.P.W.
- Vernis Jas-Per-ite pour l'extérieur.
- Fini dur Jas-Per-ite à l'huile.
- Fini à planchers Jas-Per-ite.
- Couleurs laques Jas-per-Lac.
- Emails Jas-per-Lac.
- Plomb anglais O.P.W. pour décorateurs.
- Plomb pur O.P.W. pour décorateurs.
- Préparations à la créoline O.P.W. pour bardeaux.
- Couleurs laquées et à l'huile O.P.W.
- “Presto”, préparation pour enlever la peinture et le vernis.

**OTTAWA PAINT WORKS LIMITED**  
MANUFACTURIERS **OTTAWA**  
CANADA

Un vendeur dans chaque ville de la vallée de l'Ottawa

