

PRIX COURANT

École des Hautes Études
Commerciales
Cala Vigor et St-Habert

LA SURVIVANCE DU MIEUX APPROPRIÉ.

Il y a deux cents ans, en Angleterre, Brandram découvrit un procédé pour corroder le blanc de plomb. On reconnut que sa nouvelle méthode était capable de réduire la matière en un pigment d'une uniformité jusqu'alors inconnue. Il mit son invention sur le marché avec un succès considérable — si bien que ce produit devint la base standard pour la peinture de toute description, et qu'il fut employé pour l'intérieur, l'extérieur, les voitures, les bateaux et toute autre surface sujette à l'usure et à la détérioration.

Aussi, lorsque plus tard les premiers colons anglais vinrent en Canada

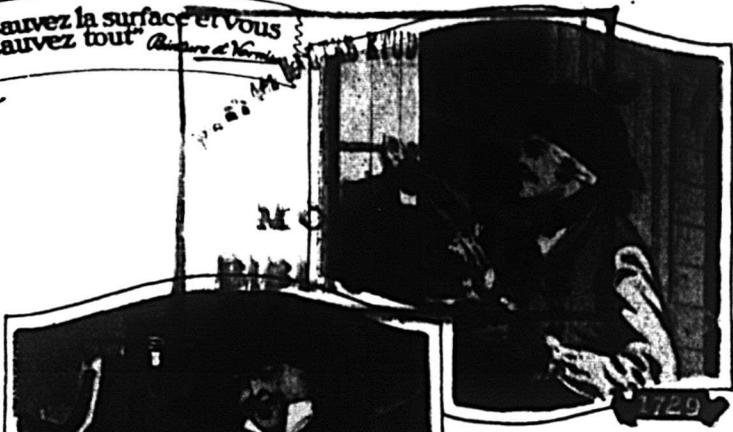
Le Blanc de Plomb pur BB de Brandram.

vint avec eux et les Canadiens, aujourd'hui, l'emploient encore de préférence à tout autre marque.

Il y a de nombreuses années nous avons obtenu le secret de cette formule des descendants du fameux Brandram, et il est intéressant de remarquer que même aujourd'hui, en 1921, le procédé de fabrication est identiquement le même que le procédé original du 18^e siècle, qui est le nôtre et qui est le seul procédé breveté de fabrication de blanc de plomb qui peut s'enorgueillir d'un pedigree aussi ancien. Sa capacité de couverture et ses qualités de durée sont sans rivales dans le monde entier.

En dépit de toutes les inventions modernes c'est encore le plus beau qu'on puisse obtenir et c'est la base de blanc de plomb de notre fameuse peinture "Anglaise" BB et des produits similaires.

"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" *Brandram & Henderson*



BRANDRAM HENDERSON LIMITED
MONTREAL HAMBURG ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER



Un gros commerce pour vous

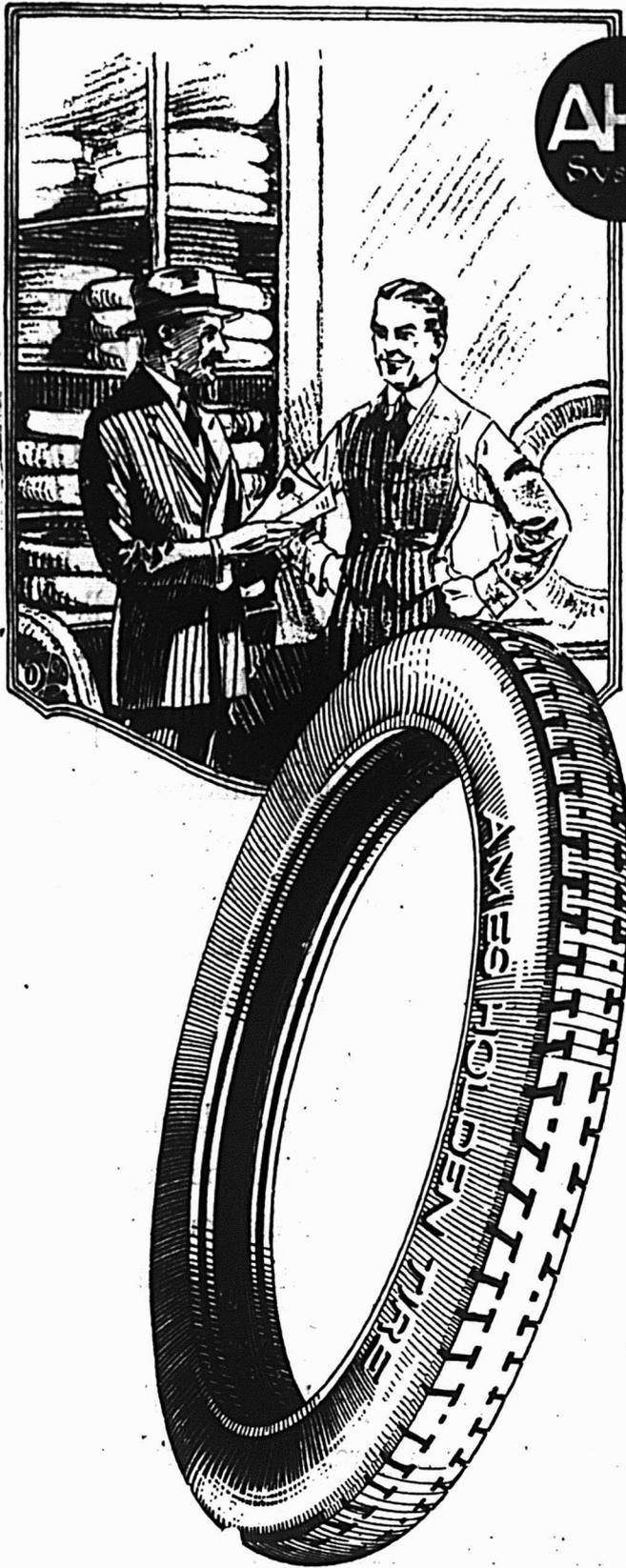
Il y a de grosses affaires à faire en produits O-Cedar par tout magasin qui les met en étalage.

Mais la raison de l'immense enthousiasme du détaillant pour O-Cedar dépasse le **volume** des ventes.

C'est dans la **continuité** des ventes O-Cedar et dans la façon dont les produits O-Cedar font **répéter** les ventes que les marchands trouvent l'inspiration réelle pour mettre en vedette notre poli et notre vadrouille.

CHANNELL LIMITED
Toronto

O Cedar
Polish



*Les chambres à air
grises et rouges
AMES HOLDEN
augmentent le milléage
donné par les
"Semelles d'Auto"*

Trouveront-ils le Chemin de votre Porte?

Certains experts commerciaux disent que la vieille maxime "Faites de bons articles et les clients trouveront le chemin de votre porte" n'est plus vraie aujourd'hui.

Peut-être n'est-elle plus vraie. Mais alors examinez ces faits :

Les "semelles d'auto" Ames Holden sont relativement nouvelles. Elles n'ont pas été grandement annoncées. Elles ont eu à se frayer un chemin au travers d'une multitude de concurrents.

Cependant, lorsque les premières ventes furent faites, ce fut comme la boule de neige dévalant une côte, elles entraînent de nouvelles ventes à mesure qu'elles allaient. Les hommes qui trouvent un article bon ne peuvent s'empêcher de l'annoncer.

Aujourd'hui une bonne publicité et une large distribution donnent un essor à l'accroissement des ventes des "Semelles d'Auto" Ames Holden — ajoutant ainsi de la force à la grande influence des consommateurs enthousiastes, parlant de la performance "de la Semelle d'Auto" partout où le milléage est en question.

Et les résultats des ventes jusqu'à ce jour démontrent que les clients "trouvent le chemin" de la porte de nos détaillants — d'un bout à l'autre du Canada.

SEMELLES D'AUTOS - - AMES HOLDEN - -

PNEUS CORD ET FABRIC DANS TOUTES
LES DIMENSIONS COURANTES

AMES HOLDEN M'CREADY LIMITED

HALIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTRÉAL, OTTAWA, TORONTO, LONDON,
WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, VANCOUVER.

Notre garantie n'a aucune limite de temps ni de milléage.

La Whirlpool

La machine à laver WHIRLPOOL à moteur hydraulique est un nouveau produit "DOWSWELL" établi pour répondre à la demande d'une machine hydraulique avec planche de frottement perforée. Beaucoup de gens préfèrent ce principe de lavage, et nous offrons la WHIRLPOOL après avoir essayé avec succès de produire la meilleure machine à laver de ce genre. La WHIRLPOOL est digne de la qualité Dowswell.



Le moteur employé est semblable à notre IDEAL qui assure la force, la vitesse et l'endurance. C'est le moteur hydraulique le plus simple et le plus sûr qui se fasse, et il travaille à haute ou basse pression. Il n'y a pas de parties compliquées ou délicates qui puissent facilement se déranger. Toutes les pièces sont standard et interchangeables.

Le baquet est fait en cyprès de la meilleure qualité, fortement cerclé et fini d'une façon attrayante. Toutes les parties métalliques venant en contact avec l'eau sont garanties par une forte couche de zinc.

La WHIRLPOOL est un produit de qualité d'un bout à l'autre et nous la garantissons absolument.

DEMANDEZ LE PROSPECTUS AVEC DESCRIPTION COMPLETE ET PRIX.

Dowswell, Lees & Co.,

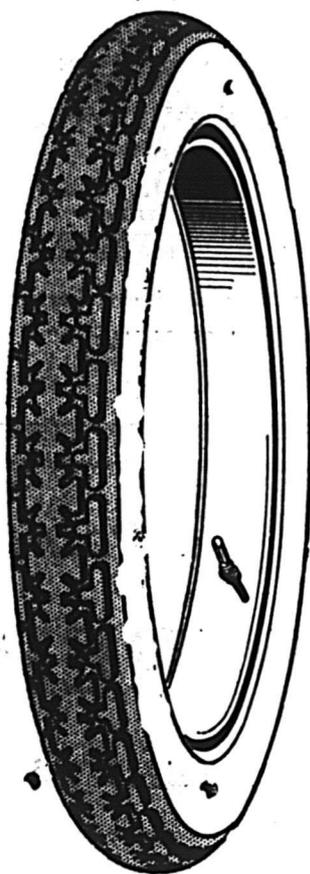
LIMITED
HAMILTON, CANADA.

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

Pneus "Gutta Percha"

CORD et FABRIC

Le détaillant qui vend les pneus "Gutta Percha" Cord et Fabric, n'a pas besoin de perdre tout son temps à persuader aux gens de les acheter — ils les demandent. Il n'y a pas de points faibles à discuter, car pour l'apparence et la performance les Pneus "Gutta Percha" sont aussi près de la perfection que puissent les faire les ressources humaines.



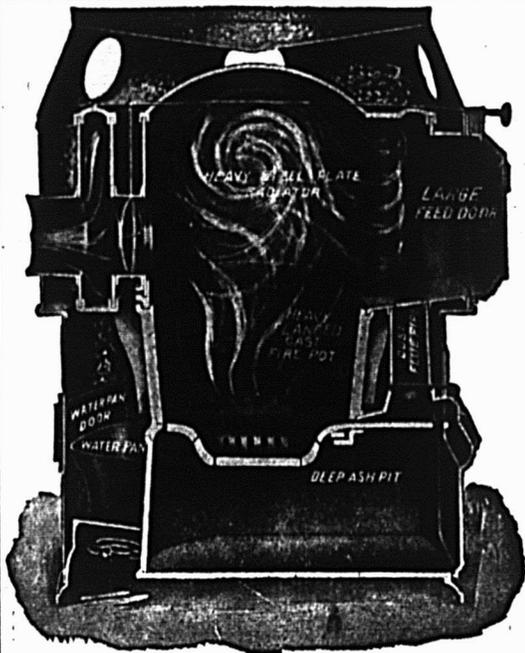
Le record des Pneus "Gutta Percha" est bien connu. Une publicité d'un bout de l'année à l'autre, d'un océan à l'autre le tient constamment sous les yeux du public. Chaque pneu possède le maximum de valeur, et le détaillant ne doit pas avoir d'hésitation à recommander personnellement ces pneus, car ils lui feront de nouveaux amis.

"Allez aussi loin que vous voulez avec les pneus "Gutta Percha"

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET USINE: TORONTO.

Succursales dans les principales villes du Canada.



Changez les clients éventuels en acheteurs

Les fournaises ne sont pas difficiles à vendre si vous avez les fournaises qu'il faut. Faites ressortir les avantages de

Fournaise à air chaud New Idea

et vos clients éventuels vont immédiatement devenir des acheteurs.

Les fournaises à air chaud NEW IDEA ont plus de surface de chauffe qu'aucune autre marque de fournaise. Le foyer d'une seule pièce avec fortes saillies donne un tiers de plus de surface de chauffe et est garanti pour cinq ans.

La grille Duplex NEW IDEA laisse passer les mâchefers de toute dimension et est facile à manoeuvrer. Le vaste radiateur donne une plus grande surface que celle qu'on peut trouver dans les autres fournaises. Les fournaises NEW IDEA se font en sept dimensions, et chacune d'elles est garantie.

Ecrivez pour avoir des détails au sujet de notre proposition d'agence.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCESSEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants à:

WINNIPEG:

134½ Higgins Avenue, Winnipeg, Man.

MONTREAL:

M. CHARLES NICOLL,
614 Rue Aylmer, Montréal.

VANCOUVER:

1073 Hamilton Street, Vancouver, C. B.



La Peinture préparée

"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.

Térébenthine, huile de lin, blanc de plomb, arcanson, etc.

The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clark

- - -

Montréal

Lorsque la peinture sèche avec des taches mates

Vous avez déjà vu un ouvrage de peinture qui, lorsqu'il est sec, montre des taches mates et vous vous êtes sans doute étonnés de savoir quelle en était la cause.

Une des raisons consiste dans l'huile employée dans la fabrication de la peinture.

L'huile, si c'est de l'huile de lin, a été faite avec l'idée de tirer tout vestige d'huile possible de la graine de lin, même aux dépens de la qualité du produit fini.

Il y a un point dans le pressage de la graine où l'huile qui est extraite devient une substance mucilagineuse. Ceci dans l'huile nuit beaucoup à la qualité et occasionne les taches mates dans la peinture.

L'huile de la marque Livingston ne contient jamais cette matière. Ceci est une des raisons de la qualité de la marque Livingston.

NOTE — Cette matière mucilagineuse laissée dans le pain de lin augmente sa valeur comme engrais. C'est pourquoi le pain de lin de la marque Livingston est toujours de la plus haute qualité.



The Dominion Linseed Oil Company, Limited

BADEN,

MONTREAL,

TORONTO,

WINNIPEG.



LES CLOTURES "PEERLESS" RESISTENT A TOUTE EPREUVE

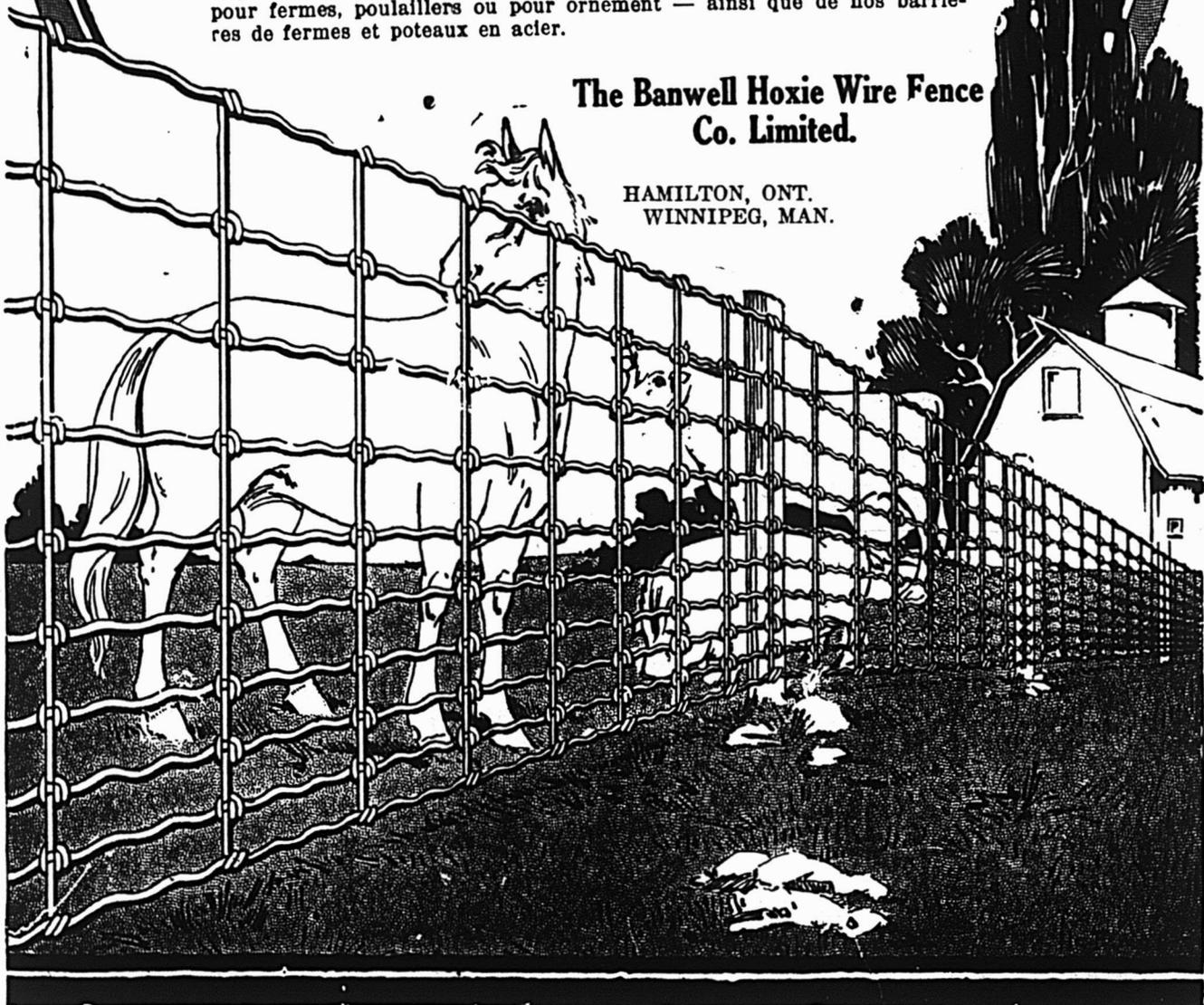
La réduction notable des prix des clôtures Peerless que nous vous avons annoncée récemment par lettre, va permettre aux fermiers et autres de clôturer au printemps prochain leurs propriétés qui avaient été négligées depuis quelques années à cause des prix élevés — Le détaillant avisé va pousser activement la vente de la clôture en broche cette saison et va trouver un marché tout prêt.

Si vous offrez à vos clients la clôture Peerless vous n'aurez pas de peine à faire les ventes parce qu'elle est largement annoncée et tout fermier connaît sa haute qualité — Peerless dure plus longtemps que tout autre clôture parce qu'elle est absolument à l'épreuve de la rouille — Le secret de cet avantage réside dans le traitement spécial de galvanisation. Vous n'aurez jamais un client mécontent si vous lui vendez la Clôture Peerless.

Avez-vous reçu votre exemplaire de notre nouveau catalogue No 9? Sinon dites-nous le — nous en avons un pour vous qui donne une description complète avec illustrations de nos différents genres de clôtures pour fermes, poulailleurs ou pour ornement — ainsi que de nos barrières de fermes et poteaux en acier.

**The Banwell Hoxie Wire Fence
Co. Limited.**

HAMILTON, ONT.
WINNIPEG, MAN.



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



L'ENDROIT OU LA QUALITE DISSTON PREND, NAISSANCE

Il y a quelque chose de plus qu'un mélange convenable dans le creuset lorsque l'acier Disston est fabriqué.

Il y a un ingrédient invisible, intangible — et cependant aussi important et aussi réel que l'immense usine dans laquelle sont faits les scies et outils Disston. La longue expérience d'hommes dont les pères étaient ouvriers en acier chez Disston, dont les grand-pères ont pratiqué les secrets de l'acier fin Disston depuis des générations — voilà ce qui a fait la qualité actuelle de l'acier Disston.

C'est dans la plus grande épreuve de toutes, le dur service pendant une longue période de temps, que la qualité née de l'acier Disston se révèle.

Le plus grand éloge des scies et outils Disston provient des hommes qui les ont employés le plus longtemps, des hommes qui écrivent au sujet de ces outils avec une bienveillance et même une affection rarement accordée à des objets inanimés — et il ne pourrait y avoir de plus grande louange.



Reg. U. S. Pat. Off.

Demandez la brochure sur la sélection,
le soin et l'emploi des scies, outils et
limes Disston.

HENRI DISSTON & SONS LIMITED,
Toronto, Canada.

Une liste de ce que fabrique Disston:

Et dans ces scies, outils et limes
se retrouve la qualité constatée dans

*"La scie qu'emploient la plupart
des charpentiers".*

Cisailles à Haies
Couteaux à Blé-d'Inde
— à Canne à Sucre
— à Culr
— à Liège
— à Papier
— à Vendanges
Fausse Equerres
Egohines, tous modèles
Emondoirs
Equerres
Etau d'affutage avec Guide
Limes, tous modèles
Mandrins pour scies circulaires
Montures de scies à bois
— à métaux
— à découper



Manches de scie
Niveaux, tous modèles
Outils à réparer les scies
— de Plâtrier
Poignées de Godendard, d'Egohinne, de scies
Poinçons à scie
Pincés emporte-pièces pour scies
Scies à araser
Scies à bardeaux



Scies à bois
Scies à bûche
Scies de boucher
Scies à cran
Scies de cuisine
Scies de charpentier

Scies à chantourner
Scies circulaires
Scies cylindriques
Scies à découper
Scies d'encadreur
Scies à dos
Scies à fraiser
Scies à glace
Scies à gulchets
Scies de Jardiniers
Scies de ménages
Scies à métaux
Scies de menuisiers
Scies à plancher



Scies pour boîtes à onglets
Scies passe-partout
Scies de plombier
Scies à ruban
Scies à rainure
Scies à refendre

Scies à tenon
Râpes tous modèles
Sécateurs
Serpes à Blé-d'Inde
Tiers points
Tournevis tous modèles
Truelle de plâtrier
Truelle de maçons
Tourne à gauche
Trousquins tous modèles
Vis pour scies



SCIES — OUTILS — LIMES

DISSTON

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



Les Bougies de Confiance

 **Champion**

L'index guide votre choix

L'index du Coffret-Echantillons (Merchandizer) des Bougies d'Allumage Champion fait que le marchand ne peut pas se tromper. Il trouve du premier coup la dimension et le modèle qui conviennent à son client. Toutes les marques d'automobiles, de camions, de tracteurs, d'engins de ferme, fixes et marins, y sont énumérées par ordre alphabétique. Impossible de se tromper.

Et cet index n'est que l'un des nombreux avantages de ce Coffret-Echantillons. Il attire l'attention, il est toujours sous les yeux de ceux qui ont besoin de bougies d'allumage, il guide le choix du client et, par esprit d'association, fait bénéficier le marchand de la réputation des Bougies d'Allumage Champion.

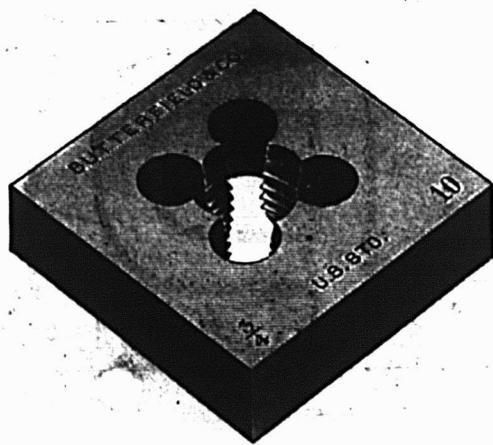
Offre gratuite aux marchands

Nous serons heureux de vous envoyer gratuitement un de ces magnifiques Coffrets-Echantillons avec une commande de n'importe quels trois assortiments de Bougies d'Allumage Champion. Vous pouvez vous adresser à votre courtier ou bien directement à nous pour plus de détails.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited
Windsor, Ontario.

Les Bougies de Confiance

 **Champion**



Les ateliers de mécanique, les courtiers en quincaillerie et les magasins de détail

Tous obtiennent des résultats rapides, précis et nets avec

LES OUTILS BUTTERFIELD

Bien connus et bien éprouvés dans les ateliers et les usines, les outils Butterfield possèdent hautement la confiance et l'estime des mécaniciens et des acheteurs d'outils. Ce sont ces hommes qui forment le groupe de clients éventuels auxquels vous comptez vendre les outils Butterfield.

Comme depuis des années ils ont trouvé que les outils Butterfield leur donnent des résultats rapides, précis et nets à l'atelier, ils sont en bonne disposition pour accepter les Butterfield. C'est pourquoi les outils Butterfield donnent des résultats de vente rapides et nettes aux marchands de quincaillerie de gros et de détail.

Représentants à l'étranger :

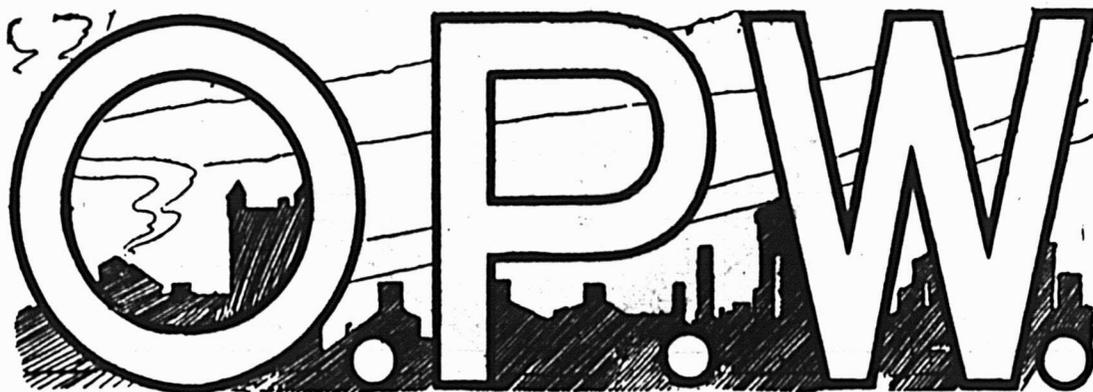
Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleshill St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigr. Anderson & Co., Malmö; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobel & Co., Yokohama; Grèce: Stephen C. Stephanson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays-Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine; Afrique du Sud: H. Parker Wood, Cape Town, Durban et Johannesburg.

Demandez le dernier catalogue.

Butterfield & Company, Division
Union Twist Drill Company,
 Rock Island, P. Q.



BUTTERFIELD



Le cas de la peinture est singulier

Comme la vieille trappe à rats qui les laisse aller et venir. Si les conditions encouragent la construction, la peinture et le vernis sont demandés en grande quantité, et si le prix, la main-d'oeuvre ou d'autres conditions empêchent la construction, la peinture et le vernis sont en bonne demande pour les bâtiments existants de façon à les faire durer jusqu'à ce que la construction reprenne. Bon! voilà pourquoi c'est un commerce intéressant à faire.

Agissez bien et vous ne pouvez pas ne pas réussir. Mettez-vous en rapport avec un manufacturier qui a la réputation de faire les affaires correctement, qui satisfait vos idées de qualité et de durée et qui vous offre une ligne de marchandises qui vous procurera un rendement convenable sur un prix de vente que vous pouvez populariser. Tout ceci m'a amené aux gens de la Ottawa et à leurs marchandises qui vous aideront le mieux à encaisser le gros de l'argent qui se dépensera en peinture dans votre ville.

Envoyez-nous une invitation à venir et vous verrez comme l'un de nous va répondre rapidement.

Ottawa Paint Works, Limited
Ottawa, Canada

Succursales: Montréal et Toronto.



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



RECHERCHEZ TOUJOURS
LA MARQUE DE FABRIQUE

“TIGER”

ELLE SIGNIFIE

“ABSOLUMENT PUR”

Le blanc de plomb marque “Tiger” possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—“absolument pur”.

La marque “Tiger” est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited

MONTREAL.

VITRERIE

Le verre à vitre belge nous arrive en quantités et nous pouvons vous établir des prix très intéressants soit pour livraison immédiate ou pour vos importations du printemps.---Nous avons aussi en stock ou manufacturons: glace, glace biseautée, miroir, verre plombé armé ou prismatique.

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez pour connaître nos prix.

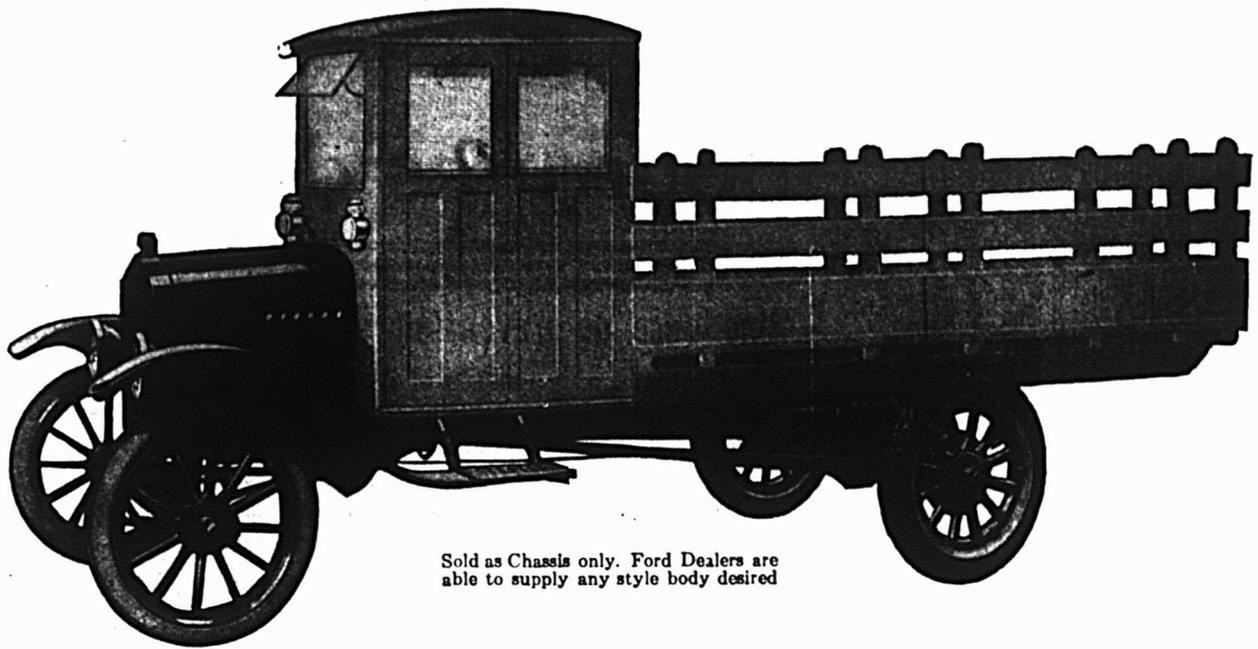
HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, Limited

MONTREAL,

LONDON,

TORONTO,

WINNIPEG.



Sold as Chassis only. Ford Dealers are able to supply any style body desired

CAMION

Ford

PRIX \$750

f. o. b. Ford,
Ontario.

Démarreur et
éclairage élec-
trique, \$100
de supplément

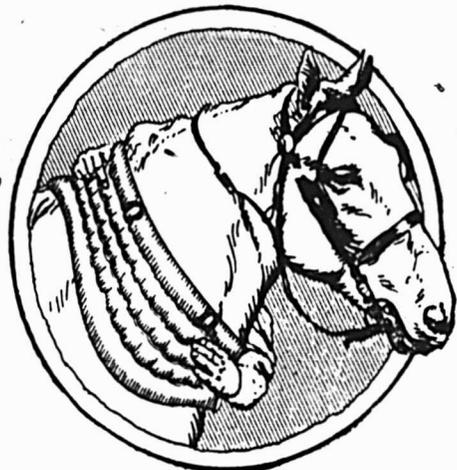
I L est plus économique pour une maison de faire deux ou trois voyages pour livrer à l'occasion un gros ordre, lorsque la plupart de ces livraisons peuvent être faites avec un camion Ford, que d'employer un gros camion lorsque la plupart des voyages ne comportent que de petits chargements.

Le camion Ford est vendu comme châssis seulement. Les détaillants de Ford peuvent fournir tout genre désiré de carrosserie.

Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford, Ontario

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

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

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

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

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

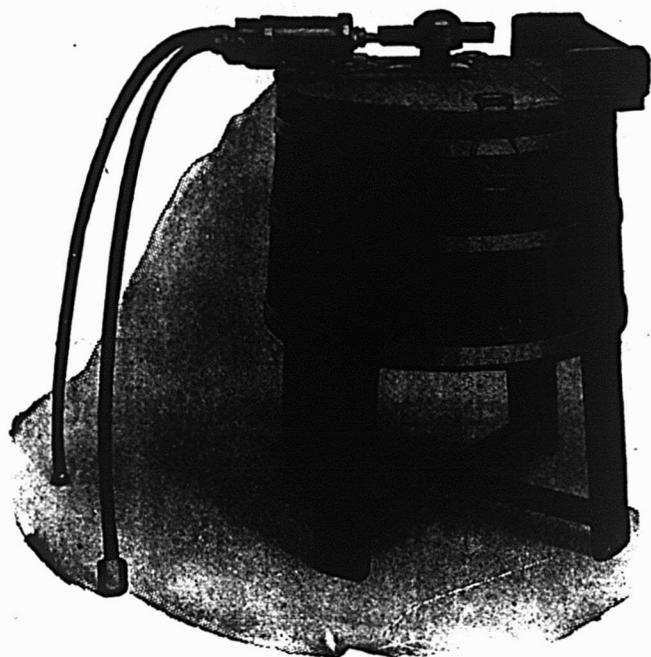
Conservent les chevaux en bon état.

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

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.

Machine à laver Connor avec moteur à basse pression



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

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

J. H. Connor & Son, Limited

OTTAWA

Maison fondée en 1875

CANADA

LE BALAI "THE BEAUTY" de SIMMS



est celui que tiennent à avoir toutes les
ménagères

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

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

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

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

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

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

T. S. SIMMS & Co. LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Meilleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL TORONTO LONDON

Vendez le vernis teinté Agate --Le producteur de bénéfices

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

Le Vernis teinté AGATE de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.
Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"



Le poêle de cuisine New Falcon

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 43½ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 12½.
Dimension du dessus 45 x 27.

**THE BEACH FOUNDRY
CO., Limited**

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et
Vancouver.

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en rubberoid —toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.



CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

ETABLISSEMENT JAMES SMART

BROCKVILLE, CANADA

Fondée en 1854 sur les bords du St-Laurent, cette maison a toujours été connue sous le nom de l'établissement James Smart, et ses produits ont toujours joui de la plus haute réputation comme qualité.

SES PRINCIPAUX PRODUITS SONT :

Les marteaux ordinaires

Marteaux de forge

Haches de tous genres

Pentures

Tondeuses de pelouse

Ferronnerie de construction

Poulies

Fers à repasser

Chaudrons

Ferronnerie générale

Pupitres d'écoliers

Registres

Fournaises

Pompes, etc.

👉 CATALOGUE GRATIS SUR DEMANDE 👈



Le peintre Luxeberry dit :

"J'ai toujours entendu dire que le monde reçoit la plupart de ses impressions par les yeux. Je sais qu'il y a beaucoup de vérité là-dedans parce que chaque fois que je vois une étiquette de Berry Brothers sur une boîte, j'ai une vision des nombreux intérieurs jolis que j'ai créés avec les vernis, émaux et teintures de Berry Brothers. Ils représentent le summum de valeur dans les finis pour le bois."

Les produits "Berry" ont prouvé leur haute qualité depuis 1858 et c'est pourquoi leur étiquette est un vendeur efficace.

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

WALKERVILLE, ONTARIO.

29 Rue Latour, MONTREAL.

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

"Queens' Head"

"Fleur de Lis"

Ces deux marques représentent absolument le meilleur fer galvanisé qui soit connu du commerce. Une expérience de plus de 50 années a démontré qu'elles possèdent toutes les qualités qui donnent des résultats satisfaisants.

STOCK OU IMPORTATION

John Lysaght, | A. C. Leslie

Ltd
Fabricants
BRISTOL, Angleterre

& Co., Ltd
Agents pour le Canada
MONTREAL.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS ONTARIO



La Barrière qui dit:

“Qui va là?”

La clôture à mailles de chaîne

Forme un mur d'acier insurmontable spécialement adapté pour la clôture des terrains d'usine.

Elle centralise les sorties et les accès.

Avec l'aide de garde-barrières ou de surveillants la clôture à maille de chaîne rend impossibles les petits vols commis par les étrangers ou les employés. Tient à l'écart les fous, les incendiaires ou les agitateurs.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT :

Armoires en acier, Meubles en acier, Coffres en acier, Chaises et tabourets en acier, etc., Bronze et fer ornemental. Ouvrages commerciaux en fil de fer de toutes sortes. Ferronnerie générale pour constructeurs.

Halifax,
Montréal,

Ottawa,
Toronto,

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

Hamilton,
Winnipeg,

Calgary,
Vancouver,

ADRESSE A MONTREAL: 1328 Avenue de l'Hôtel de Ville. Tél. St-Louis 533.



Les pionniers dans la clôture en broche

La clôture Frost a été parmi les premières à remplacer les antiques clôtures de piquets et de planches. Parmi les premières aussi, à donner au détaillant un nouveau produit créateur d'affaires grâce auquel il a développé un des plus grands départements de son commerce avec le fermier.

LA CLOTURE FROST

est devenue si fermement établie dans l'esprit de tout

acheteur éventuel que la plupart des gens pensent à la clôture Frost lorsqu'ils viennent à votre magasin. Donnez-leur satisfaction avec la clôture qui a répondu à toutes les épreuves.

La saison actuelle est une saison pour la clôture Frost. Des améliorations sont faites constamment à des centaines de fermes. Tout fermier a un endroit à clôturer en broche. Faites un effort pour obtenir sa commande. Veuillez nous faire connaître vos besoins en fait de clôture.

Frost Steel and Wire Co., Limited, Hamilton, Canada

Fabricants de fil de fer galvanisé et poli, broché à foin et liens pour balles, fil de fer tissé, Clôtures pour fermes, usines ou ornementales, Barrières galvanisées, Accessoires en fil de fer pour manufactures.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

GLIDDEN

EVERYWHERE ON EVERYTHING

Pourquoi vous devriez vendre le Jap-a-lac.

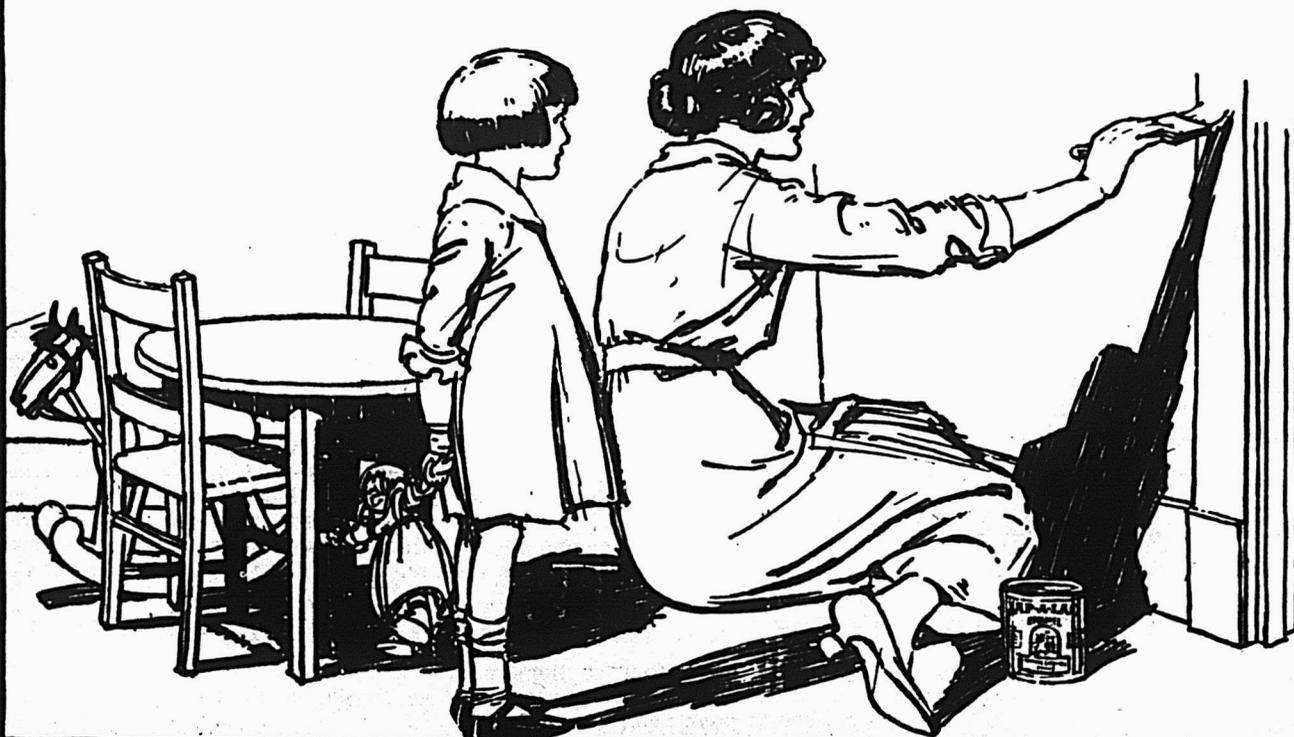
Avant tout à cause de la valeur qu'il représente pour vos clients. Ils obtiennent plus pour chaque dollar dépensé en Jap-a-lac qu'avec tout autre fini domestique. La satisfaction du client est, après tout, votre plus grand appoint.

C'est à cause de cette qualité que la marque de fabrique Jap-a-lac est devenue si familière au foyer. Elle représente une valeur reconnue dans tout le Dominion. Son nom est familier aux acheteurs en général et le produit qu'elle représente est accepté d'emblée partout où il est offert en vente. Avec cette confiance acquise d'avance, la vente est rendue facile. De bons profits et des profits continus sont assurés.

La réputation de Jap-a-lac se répercute sur tout votre commerce. Elle ajoute un prestige qui vous est chaque jour précieux. Si vous ne tenez pas une ligne complète de Jap-a-lac, écrivez immédiatement pour avoir notre proposition au détaillant.

THE GLIDDEN COMPANY LTD,
TORONTO, Ont.

Succursales à Montréal et Winnipeg.



HERCULES

La ligne la plus complète et la plus efficace de bougies d'allumage qui soit fabriquée en Amérique.

AVIS

Les fabricants de la ligne Hercules de bougies d'allumage vont avoir un représentant direct de leur fabrique dans la province de Québec pendant l'année en cours dans le but d'introduire leurs lignes de marchandises et aussi dans le but d'aider les distributeurs.

Une forte campagne de publicité sera poursuivie dans "Le Prix Courant" avec prospectus et articles d'étalage pour le détaillant, rédigés en langue française.

La ligne Hercules

est une des plus connues et des plus employées parmi les lignes de bougies d'allumage fabriquées aux Etats-Unis. Elle est de la plus haute qualité possible et a de nombreuses particularités qui la rendent particulièrement convenable à un dur service. Elle offre des modèles spéciaux pour autos à passagers, tracteurs, camions, motocyclettes, aéroplanes et pour moteurs fixes ou de marine.

Des particularités comme des isolateurs durs comme pierre, des électrodes d'un alliage solide, et un assemblage flexible neutralisant l'effort de l'expansion ou de la contraction due aux changements de température sont au nombre de ses multiples avantages.

La Bougie Hercules

Des circulaires et autres articles publicitaires seront fournis en français et la correspondance peut être faite en français. Une attention spéciale est apportée à l'assortiment de publicité d'étalage destinée au détaillant, cet étalage étant fourni sans frais. Ecrivez-nous pour avoir détails et renseignements complets — en français si vous le préférez.

ECLIPSE MANUFACTURING COMPANY

INDIANAPOLIS, E. U. A.

Distributeurs en gros à Montréal: STABKE, SEYBOLD LTD., 14 Rue St-Pierre.

Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1868 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.



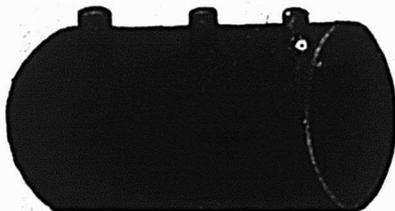
Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.
Owned and Operated by Nicholson File Co.

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires Appropriés)



du National Board of Fire Underwriters.

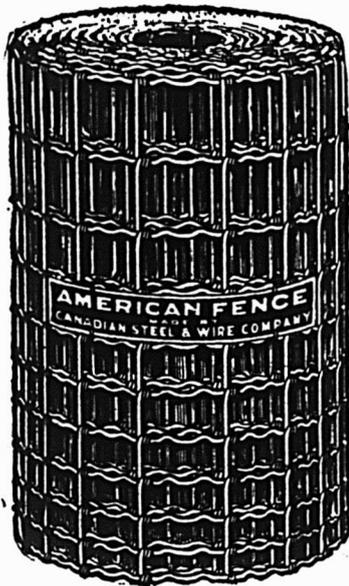
Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers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

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

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

DEPUIS DE NOMBREUSES ANNEES



Ces lignes ont conquis de plus en plus la faveur des fermiers de la Province de Québec. La bonne qualité et les méthodes honnêtes sont les causes de succès qu'ont obtenu nos centaines de détaillants. Vous aussi, vous trouverez votre association avec nous tout aussi profitable et tout aussi agréable.

Clôture "CANADIAN"

Clôture "AMERICAN"

Broche No 9, Pleine Jauge

Poteaux d'acier "AMERICAN" galvanisé.

Pas besoin de crampons ni de pinces.

Clôture à Pelouse et Poulailier, Barrières.

Broche Ondulée — Broche Barbelée — Crampons.

Ecrivez pour avoir le catalogue

THE CANADIAN STEEL & WIRE Co. Ltd.
HAMILTON, ONT.

FAITES FAIRE VOS LIVRAISONS ECONOMI-QUEMENT ET RAPIDEMENT.

Notre organisation de camions automobiles nous permet de faire sans délai toute livraison de marchandises depuis la plus petite distance jusqu'à un rayon de 100 milles environ autour de Montréal. Ne vous chargez pas inutilement des frais d'un auto et d'un chauffeur, adressez-vous à nous.

Ecrivez ou téléphonez pour toutes informations complémentaires à :

ROMEO WISINTAINER

778 Rue Berri,

MONTREAL.

Téléphone: Est 952 J.

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

EN GROS SEULEMENT

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

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

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

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

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,
Montréal

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

AVIS est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action, sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après vendredi le premier avril prochain, aux actionnaires enregistrés, mardi le quinze mars prochain, à trois heures p. m.

Par ordre du Conseil d'Administration,
A. P. LESPERANCE,

Montréal, le 26 février 1921.

Gérant-Général.

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

Produits en Aluminium 'VIKO'



Ligne complète d'accessoires d'automobiles et d'articles de quincaillerie.

SPECIALITES ELECTRIQUES en tout genre:
GRILLE-PAIN, CHAUFFERETTES, FERS A
REPASSER, PERCOLATEURS, ETC.

Représentants pour l'Est

Hurtubise Limitée

Successesseurs de
NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,
Montréal, - - - - - Canada

Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Ames Holden McCready . . . 3 American Pad & Textile . . . 16 Assurance Mont-Royal . . . 64</p> <p>B</p> <p>Banque de Montréal . . . 41 Banque d'Epargne . . . 25 Banque d'Hochelega . . . 62 Banque Molsons . . . 62 Banque Nationale . . . 62 Banque Provinciale . . . 62 Barrett . . . 57 Barnett . . . 24 British Colonial Fire . . . 64 Brodeur A. 64 Brandram-Henderson, Couverture Butterfield & Co. Que. . . . 11 Brodie & Harvie 59 Boisvert 59 Berry Bros. 20 Belmont Tumbler 59 Banwell Hoxie 8 Beach Foundry 18</p> <p>C</p> <p>Canadian National Carbon 26 Canadian Salt 47</p>	<p>Canada Foundries 19 Couillard A. 64 Connors Bros. 61 Clark, Wm. 61 Côté & Lapointe 64 Channell Limited, Couverture Canadian Postum Cereal. 55 Champion Spark Plug . . . 10 Connor & Sons 16 Coleman Lamp 51 Canadian Milk 66 Canadian Steel 24</p> <p>D</p> <p>Dom. Linseed Oil 7 Dowell Lees 4 Dennis Wire 21 Disston H. & Co. 9 Dominion Cannery 60</p> <p>E</p> <p>Eddy, E. B., & Co. 60 Eclipse Mfg Co. 23</p> <p>F</p> <p>Fontaine, Henri 64 Ford Motor 15 Frost Steel & Wire 21</p>	<p>G</p> <p>Gagnon, P. A. 64 Garand, Terroux & Cie. . . 64 Georgia Turpentine 6 Glidden Varnish 22 Gutta Percha Rubber Co. 5</p> <p>H</p> <p>Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. 6 Hébert, L. H. 24 Hobbs 14 Hurtubise 25</p> <p>I</p> <p>Imperial Tobacco 27</p> <p>L</p> <p>Laporte, Martin Ltée 47 Leslie & Co., Ltd. 20</p> <p>M</p> <p>Mathieu (Cie J. L.) 58 McArthur Alex. 62 Montbriand, R. 64 Macdonald, W. C. 53 Montreal Biscuits Co. . . . 59 Morrow Screw & Nut Co. 64 McArthur Irwin, Couverture</p>	<p>N</p> <p>Nova Scotia Steel Co. . . 64</p> <p>O</p> <p>Offico Specialty 58 Ottawa Paint 12</p> <p>P</p> <p>P. Poulin & Cie Ltée . . . 64 Pastene 55</p> <p>R</p> <p>Ramsay & Son 17</p> <p>S</p> <p>Salada Tea 45 Steel Co. 13 Stauntons Ltd. 17 Simms & Co. 17 Still Mfg. Co. 20 Steel Trough & Co. 24 Sherwin-Williams, Couverture Swift Canadian 42</p> <p>T</p> <p>Taylor, J. J. 58</p> <p>W</p> <p>Wisintalner, R. 24</p>
--	---	---	---



Les détaillants aiment le système de commander les Piles Sèches Columbia par assortiment, parce qu'il est si commode

Si vous dites "Assortiment C1" nous vous expédierons

50 Ignitors No. 6
6 Hot Shots No. 1461
3 Hot Shots No. 1561
2 Hot Shots No. 1562

Ou si vous nous dites "Assortiment C2" vous recevrez

50 Ignitors No. 6
12 Hot Shots No. 1461

Et votre ordre pour un "Assortiment C3" vous procurera

50 Ignitors No. 6
6 Hot Shots No. 1562
4 Hot Shots No. 1561

— et la convenance des Columbia pour n'importe quel emploi qu'elles ont à remplir assure une demande continuelle. Faciles à acheter — faciles à vendre.

Faites en Canada par
Canadian National Carbon Co., Limited
Toronto et Winnipeg

1172153

Columbia Dry Batteries

—ELLES DURENT PLUS LONGTEMPS

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 11 mars 1921

Vol. XXXIV—No 10

Publicité Préjudiciable

Poussés au découragement par la futilité de leurs efforts à forcer les Canadiens à acheter les marchandises fabriquées au Canada, les principaux membres de l'Association des manufacturiers ont pris une attitude menaçante. On doit discontinuer disent-ils d'acheter des marchandises faites à l'étranger si on ne veut pas que les manufactures canadiennes soient fermées et que des milliers de Canadiens soient privés de travail.

La menace n'est pas officielle, sans doute. Mais l'intention est qu'elle reçoive le plus de publicité possible sous d'autres auspices dans l'espoir que le public sérieusement alarmé se rallie pour supporter l'industrie canadienne chancelante.

On demande aux éditeurs de sonner l'alarme et aux commerçants individuels d'en faire les frais. L'étrange logique sur laquelle le plan est appuyé est que si un homme ne veut pas acheter de vous volontairement vous le forcez à acheter par la menace que vous allez vous retirer des affaires s'il n'achète pas. Cela peut paraître insensé, mais c'est tout aussi sage que la théorie de plusieurs manufacturiers qui veut que le seul moyen d'obtenir plus d'affaires est d'empêcher son voisin d'en faire.

On a envoyé aux éditeurs une série d'annonces, préparées sous la direction de l'Association des Manufacturiers Canadiens, avec la demande que l'on sollicite les manufacturiers et les marchands de payer leur insertion, comme contribution d'une campagne pour encourager les produits faits en Canada. La copie de l'annonce a un ton pleurnicheur tel qu'il conviendrait d'avoir dans un appel en faveur de la Chine éprouvée par la famine.

"Telle est la situation, dit une réclame. Plusieurs hommes et femmes sont sans travail, les manufactures sont fermées ou ne fonctionnent qu'en partie, les salaires baissent et vont baisser davantage." Une autre annonce dit: "Des milliers de personnes, en cette province et ailleurs sont sans travail. Ce qu'il y a de plus, c'est qu'ils pourraient rester sans travail. Ils ont contribué à perdre leurs positions. Vous y avez probablement contribué vous aussi, et quelques-uns des marchands ont parachevé l'ouvrage."

"Et pourquoi? Parce que les demandes ont discontinué. Il n'y a pas assez de travail pour tout le monde. Et tout cela parce que nous avons acheté des vivres, des meubles, des vêtements et autres articles faits à l'étranger au lieu d'acheter les mêmes articles faits au Canada."

"Bon nombre de gens n'aimeront pas les vérités contenues dans cette annonce. Elles pourront leur causer des douleurs cuisantes, mais ce n'est pas le temps de proférer des paroles doucereuses ni de faire des demandes bénévoles."

Nous nous hasardons à dire que ceux qui auront probablement le plus à souffrir sont les manufacturiers qui sont responsables de cette annonce et ceux qu'elle a pour but d'en faire bénéficier. On s'est plaint depuis quelques mois que les journaux avaient provoqué des conditions instables par une publicité inutile donnée à la baisse des prix, au manque de travail, etc. C'est ce qui a causé la dépression, nous assure-t-on, en dépit du fait que plusieurs mois auparavant, il y avait dépression de l'autre côté de la frontière. Et maintenant, lorsque tout indique un accroissement de confiance, l'Association des Manufacturiers se propose de faire paraître des annonces à pleine page, pro-

TABAC

STAG

A CHIQUER

pres à effrayer davantage les gens, à les porter à éviter toutes dépenses et à amener des conditions contre lesquelles ces annonces nous mettent en garde.

Il est à espérer que pas un seul éditeur ne permettra ou encore n'encouragera la publication de ces annonces. L'argument qu'elles contiennent est entièrement fallacieux. Les affaires du Canada ne sont pas aussi mauvaises que ces annonces voudraient nous le faire croire. Le rajustement qui se peut faire se fait par tout le monde et n'est pas dû à des conditions locales. Le manque de travail n'est pas dû aux importations. La situation des affaires est beaucoup plus défavorable aux Etats-Unis et elle n'est certainement pas causée par l'importation. La plus grande partie de nos importations consiste en fer, charbon, et autres matières brutes, ou matériaux servant à la confection d'articles "faits au Canada", et l'augmentation dans nos achats d'articles confectionnés au pays augmenterait nos importations.

Même si la situation était aussi sérieuse que le suggèrent ces annonces, elle ne serait certainement pas améliorée par une publicité aussi pessimiste, aussi remplie de crainte. On sera parvenu à de belles conditions en affaires lorsqu'il faudra avoir recours à cette sorte de langage pour induire les gens à acheter les marchandises fabriquées au Canada et ce sentiment est aggravé lorsque nous voyons une grande maison comme la maison Eaton répandre partout l'impression que les marchandises fabriquées au Canada ne peuvent être vendues qu'en les faisant adroitement passer au public sans profit pour le manufacturier ou le détaillant.

Il est douteux que les ventes d'articles "Faits au Canada" d'Eaton ajoutent quelque chose à la réputation des articles fabriqués au Canada.

Les ménagères citent cette "vente" et l'étalage des marchandises où les articles de qualité inférieure prédominent, comme justification de leur préférence pour les articles importés. Le patronage du public ne peut être obtenu en s'appuyant sur le patriotisme.

Cette propagande en faveur des articles faits au Canada ne nous obtiendra jamais rien tant qu'elle ne sera pas appuyée sur de meilleures raisons. La préférence des acheteurs ne peut être gagnée que par le mérite et par une saine stratégie dans la manière de vendre.

GERANT POUR L'EST DE JOHN MORROW SCREW & NUT CO. LTD

La John Morrow Screw & Nut Co., Ltd, a ouvert ses propres entrepôts et bureaux à Montréal, au 489 rue St-Paul Ouest. M. F. J. McCarty a été mis en charge du bureau de Montréal. M. McCarty fut gradué à l'école Technique de Springfield en 1904 et ensuite s'initia au travail pratique dans les ateliers de la National Needle Co., de Springfield. Plus tard, il fit un stage dans le département expérimental et automatique de la Singer Mfg. Co., puis fut chargé de dessiner les nouveaux outils et les nouvelles machines. Il entra ensuite au service de la Standard Oil Co.

Le premier contact de M. McCarty avec le Canada fut comme membre du personnel de vente de la Standard Oil Co. En 1910, il passait à l'emploi de la Tait-Jones Co., Pittsburg, mais travaillait encore le champ canadien. En 1915, il entra à la maison Rudel Belnap, à Montréal, spécialité de mécanique, et est maintenant le représentant pour l'Est de la John Morrow Screw & Nut Co., Ltd.

LA "HAMILTON STOVE & HEATER CO." NOMME M. F. C. MOORE, GERANT GENERAL DES VENTES

La "Hamilton Stove & Heater Co." a réorganisé récemment son département des ventes et M. F. C. Moore qui est au service de la compagnie depuis un certain nombre d'années a été nommé gérant général des ventes avec bureaux principaux à Hamilton.

M. Moore a des relations très étendues dans tout le commerce de quincaillerie du pays. Il fit son apprentissage dans ce métier il y a quinze ans avec la Westman Bros., à Chatham qui est actuellement exploitée sous le nom de Willard Bros. Dès le début, M. Moore se spécialisa dans le commerce des poêles et fournaies, et acquit une vaste expérience dans ces lignes. Après avoir été au service du département des poêles du Winnipeg Street Railway, il entra dans le personnel de vente de la Hamilton Stove and Heater Co., et voyageait pendant huit ans pour cette compagnie; pendant ces deux dernières années il fut le gérant de l'ouest de sa compagnie avec siège à Winnipeg.

CHANGEMENT DE LOCAL

La Renaud Motor Supply Co., Montréal, exigeant pour ses affaires des locaux plus vastes et désirant être dans une situation plus centrale, a transporté son commerce du 326 Ste-Catherine Est, au 225 rue Craig Ouest, dans une bâtisse à quatre étages qui lui assurera plus de commodité pour le développement constant de ses affaires.

POUR SE RENSEIGNER SUR LES MARCHES D'EUROPE

M. Hugh Kearns, directeur-gérant de B. & S. H. Thompson Co., Ltd, est parti le 3 mars pour l'Allemagne et autres pays européens. La firme ci-dessus importait d'Allemagne avant la guerre de l'acier, du métal en feuilles, des produits chimiques lourds, etc., mais par suite des événements elle avait cessé toutes relations avec l'Allemagne pendant ces dernières années.

Cependant les matières premières allemandes réapparaissent sur notre marché par le canal d'autres marchés et M. Kearns se propose, tandis qu'il sera en Europe, d'étudier la question de réapprovisionnement à cette source. Il espère être de retour à son bureau de Montréal dans deux mois environ.

NOTRE SERVICE D'INFORMATION**(Richmond, P.Q.)**

Pourriez-vous m'informer où je pourrais m'adresser pour acheter au prix le plus bas 40 longueurs de Lock Joint Brass tubing 1/2 pouce par 12 pieds de longueur.—A. J. H.

Réponse: Thos. Robertson Co. Ltd, 134 Rue Craig ouest, Montréal. Le tuyau vaut 34 1/2 cents la livre et pèse 11 1/2 lbs à la longueur. Les joints valent 95 cents pièce moins 25%. Ces prix s'entendent pour métal demi-poli. Conditions de vente: 2%, 30 jours.

* * *

(St-Jean-Baptiste de Rouville)

Je vois dans votre journal l'anomalie que vous signalez du traitement différent du ferblantier et du forgeron en rapport à la taxe de vente. C'est un cas qui m'intéresse, car je suis forgeron-mécanicien et je fais des réparations générales pour les cultivateurs. Dois-je payer la taxe de vente ou non, à votre jugement. — L. P. L.

Réponse:— A notre avis, votre commerce ne tombe pas sous les obligations de la taxe de vente et vous n'avez pas à vous en préoccuper.

* * *

(Montréal)

Pourriez-vous me dire comment se fabrique le Nut Butter, Peanut Butter, et où je pourrais obtenir ce renseignement.—H. T.

Réponse—Le beurre de peanut est fabriqué par la maison Smalls Ltd, 101 Rue Parthenais, Montréal, et par Meadow Sweet Cheese Mfg. Co. Ltd, 302 Rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

* * *

(Sorel)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse des manufactures de vinaigre à Montréal.—C. L. C.

Réponse—A. Bourque & Frère, 97 Manufacturers, Montréal.

Canadian Vinegar Co., 457 Rue St-Germain, Montréal.

Lion Vinegar Co. Ltd., 661 Rue Drolet, Montréal.

* * *

(X...)

Veillez donc me donner 1°) le nom d'une bonne maison pouvant faire des habits pour hommes sur commande. 2°) le nom d'une bonne maison pour les chaussures, cuir et claques.

Réponse—1°) The Christie Clothing Co. Limited, 39-47 Rue Bleury, Montréal.

H. Vineberg & Co. Limited, Coin du Boulevard St-Laurent et de l'Avenue Duluth, Montréal.

2°) Chaussures en cuir: Daoust, Lalonde & Cie Limitée, 49 Square Victoria, Montréal;

Tétrault Shoe Mfg. Co. Ltd, Aird, Maisonneuve;

Geo. A. Slater Ltd, 3125 Rue Ontario Est, Montréal;

Slater Shoe Co. Ltd, 105 Rue Latour, Montréal;

La Maison Girouard Limitée, St-Hyacinthe.

Claques: Dominion Rubber System, Montréal; Columbus Rubber Co. Ltd, 1349 Rue Demontigny, Montréal; James Robinson Co. Limited, 184 rue McGill, Montréal.

* * *

(East Angus, P. Q.)

Veillez s. v. p. me dire quelle est la meilleure maison pour l'achat de plumes de poulets.—J. A. B.

Réponse—P. Poulin & Cie Limitée, 39 Marché Bonsecours.

o

CINQUIEME FOIRE SUISSE D'ECHANTILLONS A BALE (SUISSE)**Du 16 au 26 Avril 1921.**

La ville de Bâle renommée pour ses foires depuis le XVIème siècle, et l'annuelle Foire suisse d'échantillons, ne font que continuer, sur des bases nouvelles, une tradition déjà ancienne.

Bâle est privilégié par sa situation géographique, étant un centre ferroviaire européen placé au point de jonction des lignes de chemins de fer internationales de premier ordre. C'est la seule ville en Suisse possédant un port commercial et ainsi donc des communications fluviales directes avec la mer du Nord, par le Rhin.

La Foire Suisse d'Echantillons à Bâle aura lieu du 16 au 26 avril 1921. Le but de cette institution est de stimuler l'exportation par la présentation de produits suisses de qualité soignée. Elle veut aussi préparer les voies de la reprise des relations économiques internationales.

Les visiteurs et surtout les importateurs de pays étrangers y trouveront une excellente occasion de faire connaissance avec la production suisse et ils y verront les moyens de regarnir leurs stocks dans la plus grande mesure possible.

La Foire Suisse d'Echantillons a un caractère strictement national qu'elle a toujours su maintenir dans tout son développement. L'institution est en même temps une excellente occasion pour obtenir des informations économiques sur l'industrie, la production et l'exportation suisses. Tout est prévu, afin de faciliter dans la plus grande mesure les transactions entre acheteurs et exposants.

La Foire Suisse est visitée chaque année par un nombre considérable de visiteurs étrangers, ce qui est une preuve de l'importance de l'industrie suisse ainsi que de la Foire elle-même. Le fait, que cette institution réunit des acheteurs de tous pays signifie que ces derniers y trouvent d'excellents moyens pour établir et développer des relations d'affaires et personnelles.

Les visiteurs canadiens sont priés de faire à temps leurs demandes de passeports. Le Consulat Général de Suisse au Canada et les consulats auxiliaires sont disposés à donner toutes les informations nécessaires aux intéressés, et au besoin à leur donner des cartes d'entrée.

NOUVELLE SUCCURSALE DE L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS A TROIS-RIVIERES

Trois-Rivières a fait un pas de plus en importance comme centre manufacturier, alors qu'une succursale de l'Association des Manufacturiers Canadiens y était créée récemment.

M. R. W. Gould, secrétaire de la division de Québec, et M. L. D. Loranger, assistant-secrétaire étaient présents à l'assemblée qui fut tenue au Château de Blois. Après le lunch, les membres de la nouvelle organisation qui comprenaient des représentants d'un certain nombre de maisons manufacturières de Trois-Rivières, discutèrent des activités de la nouvelle association dirigée par le président Vivian Burrill. Il fut décidé que suivant le plan de l'Association des Manufacturiers Canadiens de Sherbrooke, une assemblée soit tenue tous les deux mois.

Les questions qui furent mises sur le tapis sont: l'égalisation des tarifs de fret; les recommandations de taxes et la campagne en faveur des articles faits au Canada.

Relativement à l'égalisation des tarifs de fret, il fut souligné qu'on croyait que l'intention du Gouvernement Fédéral était de nommer une commission pour faire une enquête dans tout le Dominion d'après le mode suivi par la Commission du Tarif. Si une assemblée de l'association se tenait avant la visite de la dite commission à Trois-Rivières, nombre de faits utiles pourraient être compilés par les différentes industries représentées dans le district.

La question de la campagne en faveur des articles faits au Canada sera reprise prochainement. D'autres études furent discutées relatives aux problèmes commerciaux particuliers à la cité de Trois-Rivières; aussi que la question de la taxe du revenu et des profits d'affaires.

Il fut recommandé qu'une période de cinq années pour la mise en vigueur de la taxe des ventes serait suffisante et que cette taxe devrait être payée annuellement. Si tel était le cas, il fut souligné qu'en répartissant la taxe sur cinq ans et en la payant annuellement le terme couvrirait les bonnes et les mauvaises années et la dépression ne se ferait pas sentir si sévèrement.

LES FERMIERS DOIVENT PROTEGER LES PLANTES CONTRE LES PARASITES

Les profiteurs de guerre ont joué un rôle bien moins grand dans l'augmentation du coût de la vie pendant ces dernières années que les armées de parasites qui ont envahi les régions agricoles du Canada, a déclaré le Professeur H. H. Whetzel, de l'Université de Cornell, à la treizième assemblée annuelle de la Société pour la protection des plantes de la province de Québec, tenue ces jours derniers au Collège MacDonald.

Une pomme de terre coûteuse.

En faisant ressortir la valeur de la pathologie des plantes en agriculture, le professeur déclara que chaque

récolte individuelle en Amérique souffre chaque année pour plusieurs millions de dollars de dommages, dus aux ravages des parasites.

"Chaque fois que vous vous asseyez à votre table et que vous mangez une pomme de terre, vous payez pour deux", continua-t-il, "parce que vous devez payer pour celle qui a été détruite par l'insecte ou par la maladie."

Cette déclaration provenant d'une autorité reconnue en la matière fait ressortir de la façon la plus précise l'importance qu'il y a à prendre toutes les précautions voulues pour lutter avec succès contre les parasites qui menacent les récoltes.

LA BOUILLOIRE AJOUTEE A LA LIGNE D'ALUMINIUM "DURO"



Au cours d'une récente inspection de la fabrique d'ustensiles en aluminium de W. D. Shambrook & Co., à Hamilton, Ont., nous avons constaté que cette compagnie jeune mais progressive ajoutait rapidement de nouveaux articles à sa ligne déjà complète.

Son dernier article est la bouilloire "Duro" dont elle peut à juste titre être fière. C'est une véritable beauté comme apparence et comme fini, et quant à la qualité, nous n'avons guère besoin d'en parler, car tout courtier et tout détaillant qui a acheté quelque'un des articles de la ligne "Duro" sait que la qualité est une de leurs principales caractéristiques.

Cette nouvelle bouilloire a une contenance de cinq pintes avec goulot soudé. Elle est munie d'une anse attrayante, acier mat fortement étamé avec poignée en bois ébéné. Les anneaux ont des encoches qui empêchent l'anse de venir en contact avec la bouilloire.



Une autre caractéristique importante réside dans le fait que le goulot est assez large pour permettre de remplir l'ustensile au robinet sans enlever le couvercle.

Cette bouilloire se fait également avec garniture intérieure (voir figure ci-dessus). Ces deux lignes se vendent à prix populaires.

Tous les grands courtiers tiennent le "Duro" et il serait payant pour chaque détaillant de tenir la ligne "Duro" qui est absolument garantie tant au point de vue du matériel qu'à celui de la main d'oeuvre.

Tout bon gérant devrait se dégager de son occupation. Montrez à d'autres à faire votre travail et à mesure qu'ils apprendront, votre commerce grandira tellement rapidement qu'il restera encore du travail pour vous.

L'industrie des poêles au Canada et la question du tarif

Sous la politique tarifaire qui a été maintenue au Canada depuis 1878 l'industrie des poêles s'est développée à un tel point qu'il y a maintenant quarante-deux fonderies canadiennes qui s'occupent de la fabrication des poêles, et qui ont un capital réuni de quinze millions et trois-quarts de dollars.

Les propriétaires et les gérants de ces fonderies sont pour la plupart des manufacturiers de poêles et cette industrie a été singulièrement libre de toute manipulation ou exploitation par stock.

Les fonderies canadiennes de poêles donnent du travail à 4,500 à 5,000 personnes et en 1919, elles ont donné aux compagnies de chemin de fer soit pour l'importation, soit pour l'exportation, plus de 200,000 tonnes de fret. Comme une partie considérable du fret exporté part de divers points de l'Ontario, de l'est de Winnipeg et de l'ouest, les wagons servant au transport des poêles sont ensuite utilisés pour transporter le grain vers l'est.

Il y a cinquante ans alors que l'industrie des poêles était encore dans son enfance, toutes les matières premières qui entraient dans la construction des poêles étaient importées de l'Angleterre, de l'Ecosse et des Etats-Unis. Pendant l'année 1919, toutefois, la plupart des matériaux qui sont entrés dans la confection des poêles au Canada étaient des matériaux faits au Canada. Dans ces matériaux sont inclus environ 50,000 tonnes de fer. Les matériaux importés consistaient en acier en lames de différents finis qu'on ne pouvait se procurer au Canada et aussi en coke et en charbon que les manufacturiers de Québec et d'Ontario sont forcés de se procurer aux Etats-Unis.

On s'attend à ce que les deux années prochaines les laminoirs qui sont actuellement en construction au Canada soient en fonctionnement. Il y aura aussi une augmentation dans la production du coke et, avec le développement de l'énergie électrique comme pouvoir, il n'est pas invraisemblable que dans peu de temps on ne fasse usage que de matériaux faits au Canada dans la confection des poêles au Canada.

La capacité totale des fonderies de poêles du Canada excède la production annuelle de 25% environ. Cela est dû au fait que le commerce de poêles est un "commerce de saison". C'est à la fin de l'automne et au commencement de l'hiver que les produits des manufacturiers de poêles passent aux mains des consommateurs et comme il est difficile pour le manufacturier de prédire quelle sera la demande en septembre, il ne manufacture que pour les trois quarts de l'année sur une échelle conservatrice de production.

En temps normal, il y a donc un surplus de poêles de disponibles pour prompt expédition, pendant huit ou

neuf mois de l'année, et rarement et dans des circonstances exceptionnelles seulement, il peut se produire une disette qui ne saurait durer longtemps, à cause de la capacité de production disponible.

En conséquence, il y a toujours eu une active compétition dans le commerce de poêles et les prix des poêles sont toujours basés sur le coût de la production et non sur la disette d'approvisionnement ou sur le pourcentage du tarif d'importation.

Le pourcentage de la douane sur les poêles importés au Canada n'affecte pas directement les prix des poêles canadiens. En d'autres termes, le fait qu'il y a un droit de douane de 25% sur les poêles venant des Etats-Unis ne signifie pas que le consommateur canadien paie un prix de 25% plus élevé que le consommateur américain. Il est possible de faire une exacte comparaison entre les prix canadiens et américains parce que dans bien des cas les poêles sont faits d'après les mêmes patrons.

Nous publions un peu plus loin une liste de quelques-uns de ces poêles avec les prix actuels du Canada et des Etats-Unis faits aux commerçants; les prix canadiens sont tous plus bas que les prix américains.

C'est un fait bien connu de tous ceux qui sont au courant des conditions des manufactures de poêles au Canada et aux Etats-Unis, pendant l'année dernière, la moyenne des prix faits aux commerçants aux Etats-Unis a été plus élevée que la moyenne des prix que le manufacturier canadien a demandés au commerçant canadien. Cette condition, toutefois, ne saurait toujours exister, parce que le coût de production canadien s'élève plus que le coût de production américain, en raison des droits qu'il faut payer sur les matériaux bruts qui doivent être importés.

En montrant que le coût de production canadien est plus élevé que le coût de production américain, du montant de la douane que le manufacturier canadien doit payer, nous n'avons pas l'intention de suggérer que les droits sur les matériaux bruts devraient être enlevés. Nous croyons que notre politique tarifaire devrait être telle qu'elle devrait nous permettre de continuer à développer nos propres ressources afin que, lorsque la chose sera possible, nous puissions nous supporter nous-mêmes.

L'importance qu'il y a pour l'industrie canadienne des poêles d'avoir une source d'approvisionnement canadienne de fer en gueuse a été démontrée de façon convaincante lorsque, en 1917, le gouvernement des Etats-Unis mit un embargo pour l'exportation du fer brut. Sans les hauts fourneaux canadiens pour répondre à nos besoins, toutes les fonderies de poêles canadiennes auraient dû fermer leurs portes et le pays aurait été privé de poêles

que le climat rend si nécessaires. Cela aurait été le cas pour toutes les fonderies qui ne manufacturaient pas de munitions.

Nous ne voulons pas dire non plus que l'obtention des matériaux bruts exempts de douane signifierait des prix égaux pour les manufacturiers canadiens et américains, alors que les Etats-Unis sont la source des matériaux bruts. Durant l'année dernière, la plus grande aciérie des Etats-Unis a exigé des manufacturiers canadiens pour le métal en feuille, \$20.00 par tonne de plus que des manufacturiers américains. Que tel n'ait pas été le cas pour le fer en gueuse, peut être attribué au fait qu'il y a assez de fer brut produit au Canada pour qu'il soit possible d'exiger une telle prime.

En dépit du fait qu'il y ait un montant considérable de capacité de production inactive dans l'industrie des poêles au Canada et que les prix des poêles américains, pendant les dernières années, aient été en moyenne plus élevés que les prix des poêles canadiens, il s'est exporté des Etats-Unis au Canada des poêles pour un montant variant de \$300,000 à \$400,000 par année. Le consommateur canadien a, en général, payé un prix plus élevé pour ces poêles qu'il n'aurait payé pour des poêles de manufacture canadienne, de même grandeur et de même qualité. L'annonce des manufacturiers de poêles américains dans des magazines ayant une grosse circulation au Canada a aidé à créer cette demande. On doit convenir que le manufacturier américain a un avantage sur nous quant au prix de production si l'on se rend compte de l'opportunité qu'il a de se spécialiser et à la quantité énorme de production que son marché lui donne. Il y a différents centres de productions de poêles aux Etats-Unis desquels un manufacturier peut atteindre par tramway une plus grosse population que celle du Canada tout entier.

Il obtient un autre avantage par le fait qu'il paie moins pour ses matériaux bruts. Il obtient aussi un meilleur prix de ses produits dans les périodes de grandes demandes, comme le prouvent les prix actuels. Nous savons toutefois que, avec les avantages dont il jouit en temps normal, mais plus spécialement dans les périodes de tranquillité dans les affaires, le manufacturier américain voit au Canada, comme il l'a fait dans le passé, une occasion de vendre le surplus de son approvisionnement de poêles sans détruire les prix de son propre marché.

C'est cet aspect de compétition américaine qui rend le maintien du tarif actuel une nécessité vitale pour l'industrie canadienne du poêle. Toute baisse du tarif rendra plus facile l'expédition de poêles fabriqués aux Etats-Unis en ce pays et, parce que notre marché est limité aux besoins de notre population, chaque poêle qui est importé, diminue d'autant le travail de l'ouvrier canadien dans les manufactures canadiennes. Le tarif actuel a eu pour résultat l'augmentation de la production des poêles au Canada. Un accès plus facile aux poêles américains en ce pays aurait un effet contraire et causerait une perte de travail pour les ouvriers des manufactures canadiennes.

On ne pourrait pas non plus compenser cette perte

par le développement du commerce d'exportation, parce que les poêles employés au Canada sont particuliers à l'Amérique du Nord et ne sont pas en usage dans d'autres parties du monde. Les manufacturiers canadiens, spécialement ceux dont les établissements sont loin des côtes, ne pourraient faire concurrence aux manufacturiers anglais, écossais et suédois dont les produits sont transportés à peu de frais aux ports de mer.

De plus, avec le tarif sur les matériaux bruts qui est nécessaire pour le développement des ressources canadiennes, il doit s'ensuivre que le tarif doit être maintenu sur les produits finis dans lesquels entrent ces matériaux bruts.

*Prix des poêles canadiens et américains le
17 novembre 1920.*

Dans tous les cas, les poêles mentionnés sont fabriqués d'après les mêmes modèle initiaux.

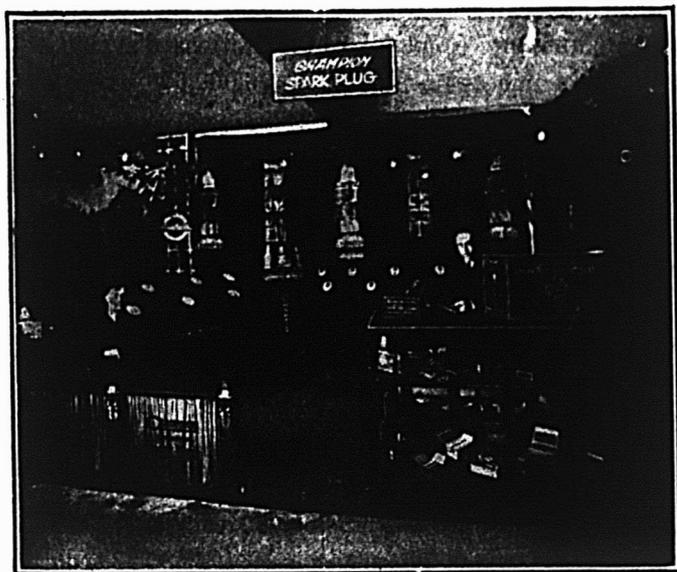
	Can.	Amé.
Poêle combiné à charbon et à gaz . . .	\$91.75	\$94.00
Chauffe-plat pour ce poêle	13.80	19.00
Poêle à charbon en fonte, carré . . .	52.80	60.00
Poêle à charbon en fonte, oblong . . .	60.05	73.50
No 88-18. Poêle à charbon et à gaz avec chauffe-plat	92.75	96.70
No 95. Brûleur de base Reflex	69.25	95.60
No 164. Prise d'air	27.50	37.45
No 116. Oak Treasure	20.80	23.05
No 114. Ideal Universal	27.30	32.00
No 116. — —	31.85	37.00
No 118. — —	36.40	43.00
No 12. Fancy Oak	20.00	21.00
No 14. — —	23.90	24.04
No 16 — —	29.50	28.00
No 18 — —	33.95	33.00
No 12 Hers Oak	15.00	18.00
No 14 — —	18.65	21.00
No 16 — —	22.85	25.00
No 18 — —	27.20	30.00

Liste des fonderies canadiennes de poêles:

The Enterprise Foundry Co., Sackville.
Chas. Fawcett Ltd., Sackville.
Record Foundry Co., Moncton.
McLean Holt & Co., St. John.
Amherst Foundry Co., Amherst.
The Windsor Foundry Co., Windsor.
The New Burrell Johnson Iron Co., Yarmouth.
Lunenburg Foundry Co., Lunenburg.
Hillis & Sons Ltd, Halifax.
Shaw & Mason Ltd., Sydney.
Thompson & Sutherland Ltd., Sydney.
Smith Foundry Co., Fredericton.
The Doherty Mfg. Co., Sarnia.
The Thomas Davidson Mfg. Co., Montréal.
The D. Moore Co. Limited, Hamilton.
The Beach Foundry Co. Ltd., Ottawa.

The McClary Mfg. Co. Ltd., London.
 Western Foundry Co. Ltd., Wingham.
 The Gunney Foundry Co. Ltd, Toronto.
 Clare Bros. & Co., Limited, Preston.
 Jas. Stewart Mfg Co. Ltd., Woodstock.
 Findlay Bros. Limited., Carleton Place.
 Empire Stove & Foundry Co., Owen Sound.
 Penetang Foundry Co., Penetang.
 Tudhope Anderson Limited, Orillia.
 Guleph Stove Co. Ltd., Guelph.
 Burrow Stewart & Milne Ltd., Hamilton.
 Hamilton Stove & Heater Co., Hamilton.
 Canadian Stove Co., Grimsby.
 Moffats Limited, Weston.
 Adam Hall Ltd., Peterboro.
 Jas. Smart Mfg. Co. Ltd., Brockville.
 National Stove Co., Morrisburg.
 Lamarre & Co., Limited., St-Rémi, Qué.
 Bedford Stove Co., Bedford, Qué.
 Terreau & Racine, Québec.
 A. Bélanger & Co. Ltd., Montmagny, Qué.
 Hall Zryd Foundry Co., Hespeler.
 Galt Stove & Furnace Co., Limited, Galt.

UN EXHIBIT INTERESSANT A L'EXPOSITION D'AUTOS DE MONTREAL



Au point de vue du marchand d'accessoires, le stand de la Champion Spark Plug Co. of Canada Limited, à la récente exposition d'automobiles à Montréal, était particulièrement intéressant. Le stand qui avait été splendidement aménagé par M. M. Speers et Alford, représentait le rayon d'accessoires d'un magasin moderne. Le point le plus intéressant était le nouveau coffret échantillons Champion qui représente un grand pas en avant dans la vente efficace au détail des Bougies d'allumage.

Ce coffret échantillons qui est envoyé gratuitement aux détaillants avec les assortiments de bougies d'allumage et d'isolateurs, est destiné à être employé sur le comptoir du détaillant, sur le show case ou un rayon;

il occupe peu de place comparativement à l'assortiment complet qu'il contient. Il est joliment fini et est un ornement pour n'importe quel magasin ou comptoir. En soulevant le couvercle, c'est l'affaire d'un moment de prendre un état complet du stock en main. Les clients sont à même d'obtenir un véritable service de bougies d'allumage au moyen de ce coffret-échantillons, grâce à la carte index qui permet au commis de choisir instantanément la dimension et le genre de bougie convenable pour tout moteur ou engin. L'exhibit montrait également le nouveau coffret-échantillons de nettoyeur de Bougies d'allumage Champion, qui crée des ventes additionnelles pour les détaillants de Champion. Le grand nombre de détaillants qui furent reçus d'une façon si courtoise par MM. Speers et Alford, atteste l'intérêt toujours croissant de cet accessoire populaire.

LA TOLE ANGLAISE "CANADA" REPARAIT SUR LE MARCHE

Les marchands-détaillants de quincaillerie, principalement ceux qui s'occupent de ferblanterie auront intérêt à apprendre que la tôle "Canada" d'Angleterre et du pays de Galles peut s'obtenir à nouveau, et se trouvera sur le marché pour répondre aux besoins de cette saison.

Il est annoncé aussi que le prix actuel est raisonnable et bien au-dessous des cours présents. Cette cotation raisonnable ne s'applique cependant qu'à la tôle demi-brillante, la tôle polie demeurant encore à un prix élevé.

L'EXPORTATION AMERICAINE D'AUTOMOBILES EN 1920

L'exportation des autos des Etats-Unis en 1920 se chiffre à 142,508 autos de plaisir et 29,126 autos de commerce, dit un rapport publié par le département du Commerce. Le total est de plus du double de 1919 et quadruple de 1918.

Les envois les plus considérables ont été faits en Europe, en Asie, en Amérique Centrale et du Sud, au Canada et au Mexique.

Lorsqu'un marchand s'entoure d'un mur, il fait deux choses: non seulement il ferme l'entrée aux autres individus, mais il se mure lui-même. Lorsqu'un marchand se renferme dans son bureau vitré, il ne sait pas ce qui se passe dans son propre magasin. Benjamin Franklin a dit: "L'oeil du maître travaille plus que ses deux mains." L'homme qui s'assied dans son bureau ne voit que les gens qui veulent le voir. Il ne voit pas toujours les gens qu'il serait dans l'intérêt de son commerce de voir.

Pour avoir une perspective juste de votre propre magasin ou de votre commerce, vous devez vous mettre au point de vue de l'extérieur: Sortez et regardez dedans au lieu de rester dedans et de regarder toujours dehors.

LETTRE OUVERTE AUX MARCHANDS GENE- RAUX DE CAMPAGNE

Chers confrères,

Ayant gagné mon point avec mes fournisseurs pour couper les pièces et diviser les douzaines et les boîtes, je vous soumetts aujourd'hui une question non moins importante: il s'agit de la marée toujours montante des ventes en détail faites par les marchands de gros, marée, qui, si nous ne sortons pas de notre apathie, finira par nous submerger.

Le fait est que le Gros ne nous traite pas comme il exige d'être traité par les manufacturiers. Laissez-moi vous citer un cas entre mille:

Il y a une quinzaine, le voyageur d'une maison vendant les peintures, etc., prenait ma commande pour une couple de cents dollars et le même jour, il vendait à mon voisin qui construit une baraque, de la marchandise sur laquelle j'avais déjà coté des prix très raisonnables de détail.

La première autorité de ce magasin, villégiature ici et faisant partie du gros, elle achète du gros, ses épiceries et quoi encore qu'elle partage avec ses amis personnels, clients du détail.

S'il fallait que tous les marchands de gros qui passent l'été ici fassent de même, nous sommes trois marchands de détail et un seul serait encore de trop.

Dans ces conditions il est étonnant que le détail puisse subsister.

Qu'y a-t-il à faire pour remédier à cet état de choses? C'est facile si nous le voulons bien: Mettons à l'index les maisons qui vendent au détail. Chacun de nous en connaît un certain nombre; faisons en sorte que nos confrères du voisinage les connaissent aussi, faisons-leur de la réclame à bon marché qui les fera réfléchir.

Le meilleur moyen pour cela serait de nous former en associations régionales, encore qu'il existe déjà l'Association des Marchands-détaillants du Canada. Si cette Association recrute des membres chez nous, il est étrange que depuis quinze ans que je fais affaire à vingt-cinq milles de Montréal je n'aie jamais été sollicité d'en faire partie, ni par lettres, ni par circulaires ni par prospectus; cependant, je ne puis croire qu'on nous ait jugés qualité ou quantité négligeable. Je crois plutôt qu'on serait heureux de nous ouvrir si nous frappions à la porte, ce que je vais faire sans tarder. Faites donc de même, chers confrères, et nos forces unies et bien coordonnées n'auront point de difficultés à protéger nos droits légitimes.

P. H. H.

Confiez de la responsabilité à vos commis. Laissez-leur commettre des erreurs et que ces erreurs leur servent de leçons. Ne critiquez pas trop sévèrement. Rappelez-vous qu'il y a une grande différence entre la surveillance et la contradiction.

LES EXPORTATIONS DES PRODUITS CANADIENS

Durant l'année dernière le volume de nos exportations a considérablement diminué. Pendant les cinq années précédentes et jusqu'à la fin de l'année 1919, tous nos produits de la ferme furent en grande demande de atteint pendant les années 1917 et 1918, tandis qu'en la part des pays d'outre-mer. Le point culminant fut 1919 cette demande a diminué et en 1920 la diminution fut encore plus forte.

Pendant les douze mois clos le 31 janvier 1921, les exportations de produits des fermes canadiennes, à part de rares exceptions, ont considérablement diminué. Ce fut particulièrement le cas pour les viandes, les animaux vivants, le blé et autres grains et farine ainsi qu'il ressort du tableau suivant:

	1920-21	1919-20
Jambon, bacon	\$31,754,099	\$77,826,639
Bœuf	9,801,178	20,182,560
Porc	808,861	1,828,082
Autres viandes	3,955,019	3,522,178
Viande en conserve	245,513	3,097,827
Animaux vivants	27,089,417	55,154,837

La valeur de la farine exportée pendant la période close le 31 janvier 1920 avait été de \$100,607,498, tandis que pendant les douze mois suivants elle n'a été que de \$57,961,076. Par contre les exportations de blé ont été évaluées cette année à \$309,664,123 comparativement à \$168,682,768 l'année précédente. Les exportations d'avoine accusaient aussi une augmentation de \$6,000,000 et se présentaient à \$14,866,704.

Voici le tableau comparatif:

	1920-21	1919-20
Blé	\$309,664,123	\$168,682,768
Avoine	14,866,704	8,637,860
Autres grains	19,742,523	23,626,608
Graine de lin	4,917,671	5,796,739
Légumes	13,166,863	11,698,034
Farine de blé	57,961,076	100,607,498

Les exportations de beurre ont atteint la somme de \$7,076,777, contre \$8,881,316 l'année précédente, celles du fromage se sont élevées à \$143,562,778 contre \$113,094,426 et celles du lait et de la crème à \$10,548,323, contre \$10,201,286.

L'EXPANSION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Québec, la plus vieille province du Dominion, a fait preuve d'une expansion industrielle et commerciale remarquable pendant ces dernières années. Depuis 1915, le nombre des établissements industriels s'est élevé de 7,158 à 10,522, les salaires annuels payés aux employés ont monté de \$80,217,258 à \$169,850,934 et la valeur des produits a passé de \$387,900,585 à \$900,453,967.

Les femmes sont des clientes régulières de peinture

Leur appréciation du service de la peinture le prouve indubitablement. — On doit rendre le département de la peinture accessible et attrayant. — Une bonne méthode suggérée.

Qu'advierait-il d'une proportion considérable du commerce de peinture si les femmes n'achetaient pas?

Les femmes achètent un gros pourcentage de la peinture et du vernis qui sont employés à l'intérieur.

Elles sont les premiers agents des campagnes de nettoyage et de peinture dans les logis et les villes.

Le dernier mot en fait de couleurs à employer pour l'extérieur de la maison est généralement laissé à la femme.

Instinctivement la femme a dès longtemps compris le fait qu'une surface bien peinte et bien vernie est une surface qui donnera le plus long service.

Mais — et voici le point que doit saisir le commerçant de peinture moderne — elle préfère choisir ses achats dans un département de peinture bien ordonné où le service et les bons conseils sont donnés au sujet de l'usage particulier que l'on doit faire des articles achetés.

Si ce n'était de la femme, il y aurait bon nombre de magasins et de rayons de peinture de triste apparence et à profits minimes. Plus d'un marchand de peinture pourrait enregistrer une plus grosse marge de profits s'il donnait plus d'encouragement à la clientèle de la femme.

Les femmes apprécient les gentils petits services qui sont propres au développement du commerce de la peinture et qui peuvent rendre permanent l'encouragement au magasin qui donne un tel service. Rappelez-vous que les femmes en général, sont des acheteuses qui reviendront lorsqu'elles seront satisfaites de la valeur de la peinture et du magasin. On ne doit pas s'étonner que certains rayons de peinture ne soient pas encouragés quand ces rayons sont situés à l'arrière du magasin et qu'ils ne sont accessibles qu'après avoir fait une course tortueuse à travers des rouleaux de matériaux à couvertures, de fils barbelés et d'autres obstacles composés de matériaux de construction auxquels la femme ne porte aucun intérêt. Trop fréquemment, elle est forcée de choisir la nuance de la peinture qu'elle désire à la clarté douteuse de la fenêtre d'une ruelle et elle est désappointée lorsqu'elle vient à en faire usage à la maison.

Elle ne retournera jamais dans ce magasin. Elle ira dans un magasin ayant un rayon de peinture bien éclairé et d'accès facile.

Les femmes n'achètent pas sans réflexion comme font nombre d'hommes. Elles discutent quelque peu avant de faire leurs achats. Elles considèrent et examinent soigneusement d'abord l'extérieur de l'objet qu'elles achètent. Une couleur doit être soigneusement comparée aux autres, se-

sortie ou mise en contraste avec une nuance qu'elles ont dans l'idée. Peut-être trouveront-elles nécessaire de choisir tout un assortiment de couleurs pour l'extérieur de la maison ou pour quelque appartement particulier. Une mauvaise lumière dans le rayon aux peintures ne favorise pas le service que ce rayon exige. Une bonne lumière dans l'endroit où les peintures et les vernis doivent être présentés et choisis est un avantage que l'on devrait rechercher en plaçant le rayon de peinture où il attirera la clientèle des femmes.

Elles peuvent faire beaucoup d'embarras, mais le volume d'affaires qu'elles font mérite qu'on les endure et fait qu'il est nécessaire pour le commerçant de peinture de se plier à leurs caprices.

Faites que le rayon de peinture soit accessible et attrayant. Lorsqu'une femme doit traverser un dédale d'obstacles en désordre pour parvenir à ce rayon, son enthousiasme est vite refroidi et elle ne se pressera pas de faire une seconde ou une troisième visite.

Le rayon de peinture placé en avant du magasin n'aura aucun de ces désavantages.

La Méthode d'un Marchand.

La méthode suivie par un certain marchand pour attirer les femmes à son rayon de peinture pourrait peut-être servir de modèle aux autres commerçants de peinture et de vernis. Ce marchand a appris sa leçon en observant les opérations d'une des plus grandes épicerie de sa ville natale.

Cette épicerie progressive, à l'instar d'un grand nombre d'autres, s'était dé faite de presque tous ses comptoirs et les avait remplacés par des tables autour desquelles les clients pouvaient s'asseoir tout en donnant leurs commandes. Une entrevue avec l'épicier lui révéla le fait que ses clientes préféraient cette manière plus sociable de faire affaires. Lorsqu'elles sont assises, elles sont plus à leur aise, ne sont pas coudoyées par d'autres clients et cette méthode produit de plus grosses commandes individuelles.

Notre marchand trouva que son rayon de peinture était assez considérable pour essayer cette méthode. D'après ses propres observations et ce que lui avait dit l'épicier, il fut convaincu qu'il pouvait attirer une plus grosse clientèle féminine en arrangeant son rayon de peinture d'une façon semblable.

Avant d'adopter cette idée, il avait déjà décidé de placer le département de peinture en avant de son magasin, bien à la lumière, de façon à ce que les femmes n'aient pas à passer un grand nombre de marchandises qui ne les intéressent pas, pour se rendre au rayon de peinture.

Il y avait assez d'espace à gauche de l'entrée pour clôturer un petit compartiment dans lequel furent placées trois tables d'ébène et des chaises légères en quantité suf-

fisante pour accommoder la clientèle. Il se procura trois des eus de table, en verre, tels qu'on en fait usage sur les meubles de bureau. Sous les verres, il plaça des cartes de toutes les couleurs qu'il avait en magasin. Il y avait ainsi toujours des cartes de couleurs disponibles et un complet étalage de toutes les couleurs de son assortiment sur chaque table. Sur chaque table se trouvait également un petit étalage d'huiles à polir, de nettoyeurs pour peintures et tapisseries, vernis pour métaux ou cirages, que les clientes pouvaient examiner. Il est remarquable à quel point il développa ainsi son commerce dans différentes branches.

Les plus grands étalages de vernis pour murs, peinture mate, etc., étaient disposés autour des murs du compartiment, de sorte qu'on pouvait y référer facilement. Il y avait une quantité suffisante de marchandises disposées sur les rayons, en sorte qu'un commis pouvait facilement aller chercher un des bidons de peinture, vernis, etc., si cela était nécessaire. Le gros de son stock de peinture était gardé dans son entrepôt où il n'était pas besoin de conduire la cliente. Il regarnissait les rayons de son étalage à mesure que le besoin s'en faisait sentir.

Un des détails de son étalage consistait en ce que le plancher de son compartiment était fini en une sorte de vernis qu'il avait en vente. Tout l'étalage créait une atmosphère attrayante et spécialement invitante pour les femmes. Il ne fallut pas beaucoup de temps pour le faire connaître. Les femmes qui avaient été introduites dans le compartiment par les commis, ne tardèrent pas à en parler à leurs amis et à leurs parents. La curiosité conduisit beaucoup de femmes dans le magasin de notre marchand. Le confort qu'elles y trouvèrent en fit des pratiques régulières.

Une aide pour vendre d'autres marchandises.

Dans les saisons mortes, au temps de Noël, par exemple, le marchand en question se rendit compte que ce compartiment serait peu utile quant à la vente de la peinture. C'était chose facile d'enlever le petit assortiment de peinture et de le remplacer par des articles en argent, en cuivre et autres objets pour le commerce de Noël. Toutefois, il ne perdit jamais de vue le fait qu'il avait établi ce compartiment spécialement pour le commerce de peinture. Les cartes de couleurs restaient toujours sous le verre des tables, et quel que fût l'usage que l'on fit du compartiment, ses peintures, ses vernis et toutes les spécialités de son commerce de peinture demeuraient sous les yeux des clients.

Les hommes surent aussi tirer avantage du compartiment. Il fut utilisé avec ses chaises pour les hommes qui avaient de longues consultations d'affaires avec notre marchand. Avec tout l'étalage de peinture placé devant leurs yeux, ils recevaient une impression de la marchandise qui par des conditions peu attrayantes.

Cette méthode de vendre la peinture et le vernis, non seulement eut l'effet de rendre le magasin attrayant, mais lui permit d'étendre le service de son rayon de peinture à d'autres départements et dans d'autres directions. Elle lui aida à résoudre un problème qui se présente constamment à chaque marchand consciencieux.

Notre homme se rendit compte que, trop fréquemment,

un acheteur de peinture apprécie peu les services que la peinture ou le vernis lui rend. Ayant ses clients confortablement assis et tout l'étalage placé devant eux, le commis fut plus à même de démontrer successivement la valeur de ses marchandises et d'augmenter ses ventes. Une table ne signifie pas une ligne déterminée entre l'acheteur et le vendeur. Le commis put, d'une manière plus sociale, apprendre à quel usage l'achat était destiné et suggérer d'autres articles pour aller de pair. Il se trouvait placé dans une meilleure position pour donner des conseils à ses clients quant aux meilleures méthodes à employer, et cela amena naturellement une plus grande confiance chez l'acheteur. De cette manière on est parvenu à vaincre plusieurs abus et un certain degré d'ignorance au sujet de l'usage qu'il convient de faire de la peinture et du vernis. On a demandé plus d'explications au sujet des méthodes à suivre pour l'application de la peinture, des couleurs convenables et de la valeur de la peinture et du vernis comme protecteur. Le commis a pu ainsi plus facilement agir en qualité d'aviseur envers le client.

Le propriétaire dit lui-même que ce petit compartiment et son étalage ont plus contribué au développement de son rayon de peinture et au service qu'il peut rendre que toute une série de réclames éphémères. Il le considérait comme une réclame et comme un service qui lui amenaient des affaires et des profits.

Le plan peut être varié.

Certains rayons à peinture moins considérables peuvent être que celui dont nous faisons mention, ne peuvent se payer le luxe d'un compartiment arrangé de cette manière; mais il n'en coûte qu'un peu d'effort pour le rendre accessible. La bonne lumière ne coûte pas plus dans un petit magasin que dans un grand. Le petit magasin peut faire un étalage de devant de peintures, vernis et brosse, aussi facilement qu'un grand magasin. Ce sont ces petites considérations qui bien souvent font la différence entre un profit et une perte. La femme avec son instinct et ses qualités sensibles, prend peu de temps à répondre aux conditions attrayantes, et elle est tout aussi promptement repoussée par des conditions peu attrayantes.

S'il se trouve un commerçant de peinture qui ne soit pas convaincu que cela paie d'intéresser la femme, qu'il prenne un magazine purement destiné à la femme et qu'il le compare à un magazine spécialement publié pour les hommes. Qu'il consulte les pages d'annonces et il verra qu'il y a beaucoup plus d'annonces s'adressant exclusivement aux femmes qu'aux hommes. Qu'il remarque aussi avec quelle adresse quelques annonces sont dirigées vers les femmes pour des articles qui ne conviennent qu'aux hommes.

Lorsqu'il s'agit de peinture et de vernis, l'homme et la femme peuvent s'en servir et les apprécier — dans bien des cas, la femme mieux que l'homme.

La puissance d'achat de la femme pour la peinture et le vernis doit être prise en considération. Le commerçant de peinture qui a les yeux ouverts trouvera chez la femme un puissant moyen de développer son commerce.

Instructions générales pour ouvrage intérieur de peinture

Comment choisir les finis pour les surfaces d'intérieur en bois.

(a) Les bois à grain ouvert, tels que le chêne, le frêne et le noyer, peuvent être remplis de pâte à remplissage (qui peut être obtenue en couleurs pour assortir avec le fini désiré) ou encore on peut leur donner le fini teinte et le vernis. Lorsque le bois doit être teint il faut appliquer le vernis ou la teinte et le vernis. Lorsque le bois doit être teint il faut appliquer la teinte avant la pâte à remplissage. Le fini naturel est obtenu en employant la pâte à remplissage et du vernis.

(b) Les bois à grain serré, tels que le pin, le cyprès, le bois rose, l'épinette et la pruche n'ont pas besoin de la pâte à remplissage, on peut leur donner un fini naturel avec du vernis, du shellac et de la cire, ou encore on peut les teinter et les vernir, ou les teinter et les cirer.

(c) Le bois blanc, le peuplier et le bouleau se prêtent bien à l'émail. On peut aussi employer le pin mais il faut donner une couche de shellac pour chasser la sève résineuse.

Suggestions utiles.

(d) Pour éclaircir les teintes à l'huile et vernis employez de la térébenthine. Pour éclaircir les Wood Tints, employez le Wood Tint Reducer.

(e) Pour laver les meubles et les boiseries, employez du savon exempt de potasse avec trois seaux d'eau et deux éponges. Un seau et une éponge doivent être employés pour le lavage au savon et à l'eau et un autre seau et une autre éponge pour le premier rinçage, et la même éponge avec le troisième seau d'eau claire doivent être employés pour éponger une deuxième fois.

(f) Pour enlever la peinture et le vernis des carreaux des chassis ou autres surfaces de verre, employez de l'acide de vinaigre chaud ou encore une méthode plus simple est d'employer le Cumoff pour amollir la peinture; ensuite elle peut être enlevée facilement.

(g) Pour faire paraître plus basse une pièce haute faites descendre le mur, c'est-à-dire peignez une partie du haut du mur de la même couleur que le plafond, à peu près 16 à 24 pouces, suivant la hauteur de la pièce.

(h) Pour faire paraître plus large une pièce étroite, posez une cimaise ou un appui-chaises.

Comment faire les estimés pour l'intérieur.

(i) Pour estimer le montant de matériel requis pour la décoration intérieure il est nécessaire de procéder pièce par pièce.

Pour déterminer la quantité de Sanitone pour trois couches sur le plafond, multipliez la longueur par la largeur ce qui donne la superficie de plafond en pieds carrés, divisez par 275 (le nombre de pieds que peut couvrir un

gallon de Sanitone, pour trois couches). Ceci donnera le nombre approximatif de gallons requis pour le plafond.

La quantité de Sanitone requise pour trois couches de peinture sur les murs peut être trouvée de la manière suivante. Multipliez la circonférence de la pièce par la hauteur. Ceci donne la superficie des murs en pieds carrés. Soustrayez de ceci 20 pieds carrés pour chaque fenêtre et 21 pieds carrés pour chaque porte. Divisez le nombre de pieds carrés qui restent par 275 (nombre de pieds carrés pouvant être couverts avec trois couches de Sanitone par gallon). Ceci vous donne la quantité de gallons de peinture requise pour les murs. La première couche de Sanitone doit être mélangée en parties égales avec du Sanitone Mixing Size. La quantité de gallons de Sanitone requis pour le plafond additionnée avec celle requise pour les murs, et le tout divisé par 6 donnera la quantité de Size Santone à mélanger requise pour le plafond et les murs.

La circonférence de la pièce multipliée par la hauteur de la planche du bas donnera le nombre de pieds carrés dans la planche du bas. Si la surface doit être finie naturelle avec une couche de shellac et deux couches de Vernis le mode d'estimation est le suivant. Divisez le nombre de pieds carrés par 480 (le nombre de pieds couverts par une couche de shellac) ce qui vous donnera le nombre de gallons de shellac requis. Multipliez le nombre de pieds carrés dans la boiserie par 2 (pour deux couches) et divisez par 300 (nombre de pieds carrés couverts avec un gallon de vernis) ce qui donnera le nombre de gallons de vernis requis. Pour trouver le nombre de gallons de teinte requis pour la boiserie, divisez la superficie de la surface par 480 (nombre de pieds carrés couverts par les teintes à bois). Pour estimer le remplissage divisez le nombre de pieds carrés par 30 (ce qui vous donnera le nombre de livres requises.)

Pour un fini émaillé blanc, divisez la superficie de la boiserie par 250 (le nombre de gallons requis pour la couche de dessous, pour un ouvrage de trois couches). Ceci donnera le nombre approximatif de gallons requis pour la couche de dessous. Divisez le nombre de pieds carrés de la boiserie par 250 ce qui donnera le nombre de gallons requis pour une couche d'émail blanc.

Si le plancher doit être fini naturel trois couches de Sun Waterproof Floor Varnish seront nécessaires. Divisez la superficie du plancher par 480 (nombre de pieds carrés couverts par la Wood Tints et Wood Tint Reducer par gallon) ce qui donnera le nombre de gallons de Wood Tint Reducer requis et ajoutez un sixième de teinte.

(a) *Cirage*—La cire à polir est ordinairement sous forme de pâte ou semi-solide. Pour appliquer la Floor Wax frottez un linge doux sur la cire et ensuite frottez le linge vigoureusement sur la boiserie afin de développer

une chaleur suffisante pour faire fondre la cire. On peut de cette manière appliquer une couche douce de cire. Souvent le linge est attaché à une brosse pesante afin de rendre la friction plus forte et par conséquent de développer plus de chaleur. Pour trouver le nombre de livres de cire requises divisez la superficie du plancher par 250 (nombre de pieds carrés couverts par une livre de cire).

(b) *Le séchage*—Si la couche précédente de peinture, vernis, émail, teinte, etc., n'est pas suffisamment sèche lorsque le fini est appliqué il peut survenir des difficultés. Il n'est pas bon de laisser sécher trop longtemps car si on laisse durcir la surface la couche suivante ne prendra pas aussi bien.

(c) *Le frottage avec une pierre ponce et de l'huile*.—Le but est de produire un fini poli mat. Employez de la pierre ponce en poudre que vous pouvez acheter dans n'importe quelle pharmacie ou quincaillerie. Une demi livre sera amplement suffisante pour la boiserie ou le plancher d'une pièce ordinaire. Plongez une petite brosse ou un morceau de linge doux dans de l'huile de lin et ensuite dans la pierre ponce, et frottez la surface couvrant un pied carré à la fois. A peu près 12 ou 15 coups sur chaque partie de la surface suffiront pour faire disparaître le glacé et donner l'effet désiré. S'il y a de la pierre ponce qui reste sur la surface elle peut être facilement enlevée.

(d) *Pour remplir les crevasses dans le plâtre*.—Un mur doit offrir une surface unie avant d'être décoré. S'il y a des crevasses ou des trous de clous remplissez-les à l'égalité de la surface du mur; employez du plâtre de Paris. Mélangez avec de l'eau pour former une pâte épaisse. Pour garder la pâte à cette épaisseur ajoutez un peu d'eau en la travaillant à mesure que la pâte s'épaissit. Mettez cette pâte dans les crevasses et les trous avec un couteau flexible tel qu'employé pour mélanger les gâteaux ou servez-vous de vos doigts. Si on laisse durcir ce mélange on ne peut plus s'en servir et il faut le jeter et en faire d'autre.

(a) *Pour l'enlèvement de la peinture et du vernis*.—Le Cumoff enlève la peinture ou le vernis de toute surface et n'affecte pas le séchage ou la durée des couches subséquentes. Cumoff n'affecte pas la peau, ne décolore pas le bois à grain fin et n'amollit pas la colle forte.

Appliquez-en une couche avec un pinceau et laissez-le reposer pendant dix ou quinze minutes. Ensuite enlevez-le avec un couteau ou un morceau de verre. Nettoyez avec de la benzine, de la gazoline ou de l'alcool de bois (faites attention de ne pas vous mettre près du feu) et la surface sera prête pour être finie à nouveau.

Certains marchands ont les voyageurs de commerce en horreur et essayent de les éviter le plus possible. Ils les traitent comme un désordre qu'il faut fuir. Si ces marchands se montraient aimables avec les voyageurs et leur demandaient de leur décrire les meilleurs magasins et les commerces les plus brillants qu'ils visitent, ils auraient ainsi une source continuelle d'informations précieuses.

UNE CRISE DANS L'INDUSTRIE DU DIAMANT

On mande d'Amsterdam que près de 8,000 des 10,800 membres du Syndicat des tailleurs de diamants sont sans travail, et le commerce des diamants semble s'être presque complètement arrêté. Les experts en pierres précieuses disent qu'une époque de grande économie a supplanté celle des dépenses folles, et que les pierres précieuses encombrant le marché, quoique le prix en ait été maintenu.

La révolution russe a été un grand coup pour ce commerce, parce que ce pays était grand acheteur de bijoux. L'Autriche et l'Allemagne ont suivi, et maintenant la forte dépression commerciale en Amérique a supprimé le dernier grand marché de pierres précieuses.

De plus, un grand nombre de diamants autrefois possédés par des Russes ont été jetés sur le marché par les bolchevistes, et la vente des nouveaux diamants en a été, par là même, réduite. Les mêmes conditions qui existent dans le commerce des pierres précieuses, existent dans le commerce des cigares, du cacao, des produits textiles et de la tourbe.

LE MALAISE INDUSTRIEL EN SUISSE

La crise du chômage qui sévit dans toute la Suisse a pris ces derniers temps un caractère aigu. Chaque jour, on signale la fermeture d'une ou de plusieurs usines. Ainsi, dernièrement, la grande verrerie de Saint-Prex, dans le canton de Vaud, a fermé ses portes, réduisant au chômage 300 ouvriers, soit presque toute la population mâle de la localité. Il en a été de même d'une importante papeterie et d'une confiserie à Versaie, près de Genève, et d'une fabrique d'instruments de précision, à Rolle. De plus, c'est la fabrique de chocolat Peter, à Orbe, qui vient de congédier environ 500 de ses ouvriers et ouvrières.

Devant cette situation critique, qui menace toute la collectivité du pays, le Conseil fédéral s'est occupé des moyens propres à y porter remède. C'est ainsi qu'il a adopté des mesures provisoires qui limitent dans une forte proportion les importations. Cette décision sera soumise à la ratification des chambres fédérales, mais en attendant la décision du Parlement, le projet entrera immédiatement en vigueur. Le Conseil fédéral se réserverait le droit de rapporter cet arrêté à n'importe quelle date, si la situation s'améliorait.

Propriété à vendre à Victoriaville, comprenant un magasin de 52 pieds de long, avec logement au-dessus, le tout est moderne, et situé sur la rue commerciale. Excellent poste d'affaires.

**S'adresser à Boîte Postal 40,
Victoriaville.**

Le bilan d'un marchand, offrant un réel intérêt

Un marchand de la province de Québec faisait récemment à un de nos confrères un exposé fort intéressant de sa manière de conduire ses affaires et nous croyons être utiles à nos lecteurs en leur faisant connaître ces réflexions et en les commentant. Le commerçant en question s'exprimait ainsi:—

Dans mon commerce, j'essaye de tenir tout ce qui est demandé; certaines de ces marchandises s'écoulent lentement évidemment, mais cela empêche les gens d'aller ailleurs. J'ai commencé mon commerce ici le 25 janvier 1909, avec \$1,200. J'ai acheté le magasin où je suis pour \$1,400. J'ai payé \$500 au comptant, j'ai donné une hypothèque de \$900 et il m'est resté \$700 pour partir mon commerce. J'avais pris le stock de mon prédécesseur qui consistait en articles d'épicerie seulement et qui s'élevait à un peu plus de \$200. Je n'avais pas l'expérience d'un magasin, sauf pour acheter pour mon propre usage.

La première année, je fis \$5,832,86; en 1910, mon chiffre s'élevait à \$10,904.29; en 1911 à \$11,548.63; en 1912 à \$15,397.37; en 1913, à 16,842.72; en 1914, à \$17,476.78; en 1915, à \$13,265.08; en 1916, à \$14,227.26; en 1917, à \$18,955.57; en 1918, à \$21,063.59. Ci-joint mon bilan d'affaires pour les deux dernières années.

Je suis propriétaire de l'immeuble et je me paye \$15. par mois pour le loyer du magasin. L'immeuble n'est pas compté comme un actif de mon commerce, car je considère cette valeur comme étant personnelle. Le loyer du magasin est compté aux dépenses ainsi que le salaire d'un commis (et celui de deux pendant deux mois, environ, juillet et août de cette année), également mon propre salaire de \$100 par mois en 1919 et de \$145 par mois en 1920, de même que \$40 par mois pour l'assistance de ma femme au magasin. C'est tout ce que je compte aux dépenses comme le montrent mes bilans. L'autre argent pris comme profits est chargé au compte du stock. Toutes les dépenses de fret et de camionnage sont chargées au compte des marchandises. Je ne fais pas de livraison, de sorte qu'il n'y a rien de compté pour cela. Je retire de mon commerce mon salaire et les profits que je crois devoir être produits et je les place à mon compte personnel et ensuite ils n'ont plus rien à voir avec mon magasin.

MON BILAN DETAILLE AU 31 DECEMBRE 1919

Marchandises vendues pendant l'année	\$28,883.40	
Inventaire au 1er de l'an	8,350.00	
Marchandises achetées pendant l'année	24,278.83	
	\$32,628.83	
Moins inventaire en fin d'année \$8,813.97		
Moins déd. pour baisse des prix 313.97		
	8,500.00	24,128.83
Profits des marchandises		4,754.57
Intérêts et escomptes		188.75
Compte de bois et d'attaches		192.88
Profits bruts	5,136.20	

Moins dépenses	2,499.03	
Moins dettes mauvaises	131.38	
	2,630.41	

Profits nets **2,505.79**

BALANCE

Argent en mains et en banque	690.55	
Marchandises à l'inventaire	8,500.00	
Items de dépenses en mains	300.00	
Comptes à recevoir	1,527.52	
Stock	9,104.69	
Comptes payables, non échus	1,913.11	
	\$11,018.07	\$11,018.07

PROFITS ET PERTES

Dépenses \$2,499.03	Marchandise	\$4,754.57
Mauvaises dettes 131.38	Intérêt et escompte	188.75
A stock 2,505.79	Bois et liens	192.86
		\$5,136.20

MON BILAN AU 31 DECEMBRE 1920

Marchandises vendues	\$35,106.05	
Inventaire au 1er de l'an	\$ 8,500.00	
Marchandises achetées pendant l'année	30,437.52	
	\$38,937.52	

Moins invent. en fin d'année. \$10,142.91		
Moins prévisions pour baisse	1,042.91	
	\$ 9,100.00	29,837.52

Profits bruts des marchandises	5,268.53	
Intérêts et escomptes	286.92	
Collecté sur mauvaises dettes	23.55	
Compte de bois et liens	43.74	
	5,622.74	

Profits bruts	5,622.74	
Moins dépenses	3,288.89	
	\$2,333.85	

Profits nets **\$2,333.85**

BALANCE

Espèces en mains et en banque	437.52	
Marchandises en mains	9,100.00	
Items de dépenses en mains	417.00	
Comptes à recevoir	1,279.48	
Stock	10,438.81	
Comptes payables, non échus	795.19	
	\$11,234.00	\$11,234.00

PROFITS ET PERTES

Dépenses \$3,288.89	Marchandises, balance	\$5,268.53
A stock 2,333.85	Intérêts et escomptes	286.92
	Mauvaises dettes reçues	23.55
	Bois et liens	192.86
		\$5,622.74

Il serait peut-être incorrect de dire que si tous les hommes savaient faire usage de leur jugement comme ce marchand, il n'y aurait pas besoin de conseillers commerciaux, mais il n'est certainement pas exagéré de prétendre que si tous les commerçants employaient aussi intelligemment les conseils qui leur sont donnés, les marchands seraient tous en progrès et verraient leurs commerces se développer rapidement. Car depuis son début jusqu'à présent, cet homme a tout fait exactement selon les circonstances et les agents extérieurs.

Notre confrère commentant les déclarations de notre marchand, dit: "Pour ce qui est des gros stocks, je désap-

prouve l'emmagasinage de marchandises, plus qu'il n'est nécessaire pour répondre aux besoins de votre commerce, encore qu'il faille se tenir aussi soigneusement que possible au courant du minimum normal des affaires dans les différentes lignes. L'entourage compte pour beaucoup dans ce problème. Un homme établi au pied de la Baie James ne peut avoir le même stock et l'écouler aussi fréquemment que celui établi dans la même ligne à Toronto ou à Montréal. Je conseille le stock minimum dans toute ligne qui peut vous permettre de suivre votre commerce légitime en mettant de côté tout achat spéculatif. Ainsi donc le marchand général doit prendre chaque département séparément. Par exemple:— En supposant qu'il s'agit d'un magasin de cité, les différents rayons dans un magasin à départements qui est pour la cité la contre-partie du magasin général de campagne, les lignes se renouvellent à peu près comme ceci: quincaillerie, 2½ à 6 fois avec une moyenne de 3 à 4 pour un magasin strictement de cité; produits pharmaceutiques, 3 à 4 fois; produits domestiques, 3½ à 4½ fois; articles pour robes, 2 1/2 à 3; poterie et verrerie, 1 1/3 à 1¾; chapeaux, 5 à 6; chaussures, 2½ à 3½; vêtements tout faits 4 à 6; carpettes et tapis, 2 à 4½.

Il est bon de noter qu'à l'exception de la quincaillerie, des produits pharmaceutiques et des chapeaux, le magasin de campagne peut égaler au moins la plus basse proportion dans chaque ligne que j'ai mentionnée, et il peut approcher de près la ligne basse dans les autres. Pourquoi? Parce que toutes les marchandises qui ont une demande de saison distincte peuvent être écoulées à peu près aussi souvent à une place qu'à une autre, parce que le marchand doit acheter d'avance pour chaque saison. A côté des marchandises de saison, le marchand peut activer son débit et garder encore le stock que veulent ses clients en proportion exacte quand sa situation est proche des marchés primaires. Ainsi la quincaillerie peut être renouvelée 5 ou 6 fois dans les cités où se trouvent des marchands de gros, et les articles d'épicerie peuvent être renouvelés jusqu'à 22, 24 et même 30 fois dans ces places-là.

D'ailleurs, il demeure évident que nous devons vendre ce que les gens demandent; le leur vendre de la manière qui leur plaît, et tenir le genre de magasin qui leur convient, si nous voulons atteindre au succès. Nous devons donc avoir le stock qui nous évite d'envoyer les gens ailleurs. Ayant fait cela, notre ligne de conduite doit être de toujours garder le stock minimum nécessaire pour accomplir cette mission primaire du marchand.

Nécessairement certains articles seront de vente lente. Vous aurez peu de demandes pour le caviar, les sardines de fantaisie, le plum pudding en conserve et ce que vous en possédez peut se renouveler seulement une ou deux fois par an, à condition encore qu'il s'agisse d'un magasin où de telles demandes sont à satisfaire. L'idée, c'est de tenir des notes du renouvellement véritable du stock, de les analyser, et d'acheter le minimum de toutes les marchandises qui vous permettront d'avoir des stocks appropriés dans toutes les lignes.

D'après les chiffres, je ne sache pas que mon correspondant ait emmagasiné un stock trop élevé. Dans les années 1919 et 1920, ses ventes se totalisaient à environ \$64,000 et son stock était d'environ \$9,200 en moyenne. Les pourcentages bruts semblent avoir été en moyenne de 16.8 pour 100, ainsi donc le coût des marchandises vendues pour \$64,000 était de \$53,240. Divisez cela par 9,200 et vous aurez un écoulement de stock de 5.78, ou juste 5¾ fois. Sans connaître exactement la situation de sa ville, je trouve que ce pourcentage est très raisonnable.

DEUX FACTEURS QUI AIDENT A LA VENTE DU POISSON

M. Harry Naylor gérant du rayon du poisson au marché Stanford, Montréal, disait récemment qu'il y a deux facteurs importants qui aident à la vente du poisson: d'abord un étalage attrayant, en second lieu une apparence évidente de qualité.

Le département du poisson de ce magasin est dans le fond du magasin et possède la même apparence riche qui caractérise cet établissement. Les étalages de poissons de toutes espèces sont faits sur des plateaux émaillés blanc dans des comptoirs-glacières à devant vitré. Derrière ces comptoirs, il y a des réfrigérateurs et des cases à glace où se trouve le poisson prêt à regarnir le stock des comptoirs.

Ce magasin est bien éclairé, un facteur qui dans bien des cas apporte une atmosphère de propreté, en outre de rendre la place accueillante. De plus le système d'éclairage est arrangé de façon telle qu'il n'aveugle pas. Dans le centre du magasin, l'éclairage est fourni par le système indirect, mais derrière les comptoirs il y a beaucoup de jets de lumières qui ne sont pas visibles du devant des comptoirs. Un tel éclairage, principalement dans le commerce du poisson, inspire confiance et écarte toute idée qu'il puisse se rencontrer dans pareil magasin du poisson qui ne soit pas de la plus belle qualité.

Les lumières électriques derrière les comptoirs sont tamisées par des transporteurs de paquets qui sont suspendus à environ deux pieds du plafond et courent sur trois côtés du magasin.

Du centre du magasin ces transporteurs n'apparaissent que comme un panneau de chêne poli suspendu au plafond, ce qui ne fait qu'ajouter un ornement décoratif au magasin. Quand un client fait un achat à être livré, le commis l'enveloppe tout simplement et le place sur la courroie du transporteur au-dessus de sa tête et le paquet est emporté à l'arrière du magasin où il est placé dans la partie convenable pour la commodité du livreur. De cette manière, les paquets sont prêts à être livrés aussitôt qu'ils sont achetés et la distribution se trouve ainsi systématisée au point qu'il ne saurait y avoir de retards apportés dans les livraisons.

L'accord douanier conclu entre la France et le Canada

En attendant l'élaboration d'un traité définitif.

Voulant remédier à la situation fâcheuse résultant de l'abrogation du traité franco-canadien, la France et le Canada ont entamé, il y a deux mois, des négociations pour élaborer un "modus vivendi" en attendant la conclusion d'un traité définitif.

Sir Georges Foster, ministre du Commerce à Ottawa, avait confié à l'Hon. M. Charles Beaubien, sénateur, le soin de représenter le Canada à ces négociations; elles ont heureusement abouti à un accord qui a été signé par les représentants des deux pays.

M. Serruys, qui a représenté le ministre du Commerce français aux négociations, a apporté dans l'élaboration de ce "modus vivendi" un esprit conciliant et un tact consommé.

Il convient de noter que l'Hon. M. Ph. Roy, commissaire général du Canada, a prêté son entier concours à l'Hon. M. Beaubien.

Voici le texte de l'accord et des cédules signées par les représentants officiels des gouvernement français et canadien :

LISTE I.

Produits canadiens qui ne bénéficieront plus du tarif minimum.

No du Tarif	Désignation des produits.	Tarif gén.	Pourc.
205	Fonte: fonte brute de moulage et fonte d'affinage contenant moins de 25 p.c. de manganèse; ferro-manganèse contenant plus de 25 p. c. de manganèse; ferrosilicium; silico-spiegel riche contenant au moins 30 p. c. de silicium et de manganèse; ferro-chrome contenant 10 de chrome ou plus; ferro-aluminium contenant 10 p.c. d'aluminium au moins; ferro-aluminium contenant plus de 10 p. c. et moins de 20 d'aluminium		15 p.c.
206	Fers bruts en massiaux, prismes ou barres		50 p.c.
207	Fer étiré en barres, fer d'angle et à T, essieux et bandages bruts de forge		15 p.c.
213	Acier en barres		50 p.c.
214	Essieux et bandages de roues bruts de forge en acier		50 p.c.
216	Acier en tôles ou bandes brunes laminées à chaud; acier en tôles ou bandes blanches laminées à froid		50 p.c.
484	Gants		50 p.c.
567	Tubes en fer ou en acier, non soudés; tubes en fer ou en acier, soudés; raccords de toute espèce; tubes en fer ou en acier, emboutis ou sans soudure		20 p.c.
590	Meubles en bois courbés, montés ou non montés		50 p.c.

ex 591 ex 592, ex 592bis	Meubles autre qu'en bois courbé; meubles moulurés, cirés, vernis ou autres (les autres positions du tarif, sous les mêmes numéros, ne sont importables qu'au tarif général)		50 p.c.
ex 604	Pianos, orgues; harmoniums; instruments à anches métalliques, à un ou plusieurs jeux; orgues d'églises, complètes, et pièces détachées		50 p.c.
ex 605	Accessoires et pièces détachées des instruments de musique ci-dessus dénommés (ex 604)		50 p.c.

LISTE II.

Produits canadiens qui jouiront du tarif minimum ou d'un pourcentage de réduction.

No du Tarif	Description.	Tarif min.	Pourc.
20bis	Boyaux frais, secs ou salés	T. M.	
ex 26	Plumes	T. M.	
98	Chocolat	T. M.	
ex 110	Huiles fixes pures: lin, tournesol; huile de lin; huiles pures autres; huiles autres	T. M.	
160	Houblon	T. M.	
160bis	Lupuline de houblon	T. M.	
197	Huile de pétrole, de schiste et autres; huiles minérales propres à l'éclairage	T. M.	
198	Huiles lourdes et résidus de pétrole et d'autres huiles minérales	T. M.	
298	Vernis		20 p.c.
312	Savons autres que ceux de parfumerie	T. M.	
325	Colle d'os, de nerfs, de peau, etc.		50 p.c.
510	Machines à vapeur fixes et machines de navigation, toujours séparées de leurs chaudières, pompes à vapeur fixes, compresseurs d'air et de gaz divers, moteurs à gaz, à pétrole, à alcool, à air chaud, à air comprimé et à autre mélange gazeux ou explosif, et tous autres moteurs nom dénommés	T. M.	
522	Machines pour l'agriculture	T. M.	
525	Machines-outils		50 p.c.
525quater	Machines à rincer, à boucher, à capsuler, à remplir les bouteilles	T. M.	
526quinquies	Chaudières découvertes, gazomètres, récipients en tôle de fer ou d'acier non galvanisé; radiateurs pour calorifères; réchauds à gaz, à pétrole, à alcool		30 p.c.
533	Pièces détachées de machines, de timonerie, de frein et de transmission, en fer ou en acier forgé ou estampé, en fer ou en acier moulé, en fonte malléable et pièces détachées de cadres porteurs de châssis d'automobiles en tôle d'acier emboutie ou soudée	T. M.	

535bis	Pièces détachées de machines et de transmissions non dénommées, de deux ou plusieurs métaux, tels que fer, acier, fonte, cuivre pur ou allié de tous métaux nommés aux articles précédents, tels que coussinets, robinets, et appareils accessoires pour eau, gaz et vapeur, etc.	50 p.c.
539	Clichés, planches et coins pour impression sur papier autre que de tenture, avec ou sans dessins	T. M.
559	Serrures	40 p.c.
559bis	Cadenas	40 p.c.
558	Articles de ménage et articles non dénommés, émaillés, unis, étamés: Émaillés, décorés, sans or; marbrés ou granités, sans or; émaillés, décorés avec or et en feuilles non ouvrées	T. M.
	Autres que les trois catégories ci-dessus	30 p.c.
85	Prunes et abricots secs	T. M.
174ter	Pommes et poires écrasées	T. M.

En attendant la conclusion d'une nouvelle convention de commerce, en vue de laquelle les négociations commenceront immédiatement, le gouvernement canadien et le gouvernement français ont convenu d'appliquer le "modus vivendi" ci-après:

Article premier.—Le Canada appliquera à l'importation des produits originaires et en provenance de France les taxes les plus favorables qu'il accorde ou pourra éventuellement accorder aux produits de toute Puissance tierce, à l'exception du Royaume-Uni, ainsi que les Dominions et Possessions britanniques.

Art. 2.—Le Canada accordera de même le traitement de la Nation la plus favorisée en ce qui concerne l'exportation, le transit, les droits de consommation et taxes intérieures.

Art. 3.—Le Gouvernement français s'engage à proroger jusqu'à la conclusion de la nouvelle convention de commerce, au bénéfice des produits canadiens importés en France, l'application du régime prévu par les conventions de 1907 et 1909, sous réserve des modifications et additions prévues aux articles suivants:

Art. 4.—Parmi les marchandises énumérées au tableau A annexé à la convention de 1907, celles qui sont énumérées à la liste I jointe au présent "modus vivendi" cesseront de bénéficier du tarif minimum. Elles jouiront à leur importation en France d'un pourcentage de réduction spécifié à la dite liste. Ce pourcentage portera sur la différence entre le taux du tarif général et celui du tarif minimum. Ce pourcentage restera le même quels que soient les abaissements ou relèvements des droits, coefficients ou surtaxes que la France pourrait instituer à l'avenir.

Art. 5.—Outre les produits énumérés à la liste (a) de la convention de 1907, la France admettra les produits énumérés à la liste II jointe au présent "modus vivendi" au bénéfice du tarif minimum, ou au bénéfice d'un pourcentage, précisé par ladite liste. Ce pourcentage, précisé par ladite liste, portera sur la différence entre le taux du

tarif général et celui du tarif minimum. Ce pourcentage restera le même quels que soient les abaissements ou relèvements des droits, coefficients ou surtaxes que la France pourrait instituer à l'avenir.

Art. 6.—Le présent "modus vivendi" restera en vigueur jusqu'à la conclusion d'une nouvelle convention commerciale, mais il sera à tout moment loisible à chacune des hautes parties contractantes de le dénoncer moyennant préavis de deux mois.

LE PRIX ACTUEL DES BETTERAVES A SUCRE EST DE SIX DOLLARS LA TONNE

La situation de la betterave à sucre dans le district ouest de London attire l'attention en ce moment. L'an dernier, les cultivateurs recevaient \$9.00 et le prix de cette saison n'est que de \$6.00. Nombre de cultivateurs disent qu'ils s'occuperont d'autres récoltes cette année, plutôt que de cultiver de la betterave au prix offert. Ils disent qu'à \$6.00, il est impossible de faire un profit raisonnable.

AUGMENTATION DE LA SUPERFICIE DE CULTURE DES PEANUTS

Plus de 2,000,000 d'acres aux Etats-Unis ont été plantés en peanuts l'an dernier. La demande pour ce produit augmente considérablement. C'est un des aliments les plus nourrissants connus de l'homme, une livre de peanute, sans écal, contenant près d'une demi-livre de gras et un quart de livre de protéine de haute qualité et facilement digestibles. Pour l'entretien de la machine humaine, les peanuts valent trois fois le poids du boeuf et cinq fois le poids des oeufs. (*Indianapolis News*)

LES IMPORTATIONS DE SOUPE AU POULET IMPROBABLES DANS L'AVENIR

Comme nous l'avons déjà signalé, les lois des aliments purs du Canada sont tellement rigoureuses et exigeantes qu'à l'heure présente il est presque impossible pour les marchands d'importer des produits en conserve contenant du poulet ou d'autres lignes de volailles. Il en résulte qu'on ne trouvera plus sur le marché canadien des soupes au poulet faites en Amérique car les approvisionnements qui étaient en mains au moment de la promulgation de cette législation ont été consommés depuis.

Comme la soupe au poulet est un aliment qui tient une place préminente dans la diète des malades et des invalides, il y a là, une occasion pour les manufacturiers canadiens de combler la brèche par une plus forte production et de plus haute qualité.

Cette situation demande un sérieux effort de la part de quelques manufacturiers, car la mise en conserve du poulet demande beaucoup de travail pour être faite con-

venablement et ceux qui ont cette responsabilité au Canada ne sont pas nombreux. Il n'y a que quelques manufacturiers pour répondre aux besoins de tout le Canada en fait de poulet en conserve.

APHORISMES, PHILOSOPHIE, CONSEILS

Dans la fabrication en ce pays, les profits ont été employés largement dans l'acquisition de terrains, la construction de nouvelles bâtisses et l'acquisition de nouvelles machines. Le surplus de nombre de fabriques reste dans l'inactivité, mais le gouvernement a perçu ses impôts de guerre tous les trois mois en bel argent. Pendant la récente commotion financière, le gros commerce est celui qui a été le plus atteint parce qu'il a payé les impôts les plus lourds. Le petit commerçant a tiré avantage de la situation parce qu'il a fait de grosses ventes, de gros profits et qu'il n'a pas partagé dans la même mesure que le gros marchand, l'impôt du gouvernement.

Tout marchand, grand ou petit, est un grand éducateur. Si un marchand a de bonnes idées sur le commerce, il se multiplie en entraînant ses commis dans l'accomplissement de ses idées. Nous venons de traverser une période dans laquelle les commis ont été sujets à se montrer atteints de fatuité. Il était difficile de leur enseigner quelque chose; ils "savaient tout".

Nous entrons dans une période où il se produit un dégonflement considérable des esprits. Les commis sont maintenant consentants à écouter, et, en 1921, pour la première fois depuis plusieurs années, le marchand aura l'occasion d'éduquer ses commis et de réorganiser son commerce par des méthodes pratiques. Cette année, il ne devrait pas être question entièrement de savoir combien d'argent va être fait, mais jusqu'à quel point vous pourrez réorganiser soigneusement et parfaitement votre commerce. Cette année va en être une de rajustement. La récente commotion financière peut être comparée à un fort vent d'hiver qui fait tomber les branches mortes des arbres pour faire place aux branches nouvelles qui pousseront au printemps.

Lorsque les premiers commis sont employés à salaire, la plupart d'entre eux ne font de travail qu'en raison du salaire qu'ils touchent. Pour les premiers commis, vous devriez adopter la méthode de bonus, avec l'entente bien comprise que le bonus n'est pas une partie du salaire et que les commis ne devraient pas compter dessus et le dépenser d'avance. Faites-leur comprendre que lorsque les affaires seront bonnes, ils auront un bonus et que lorsqu'elles seront mauvaises, ils n'en auront pas. C'est un moyen de rajustement qui a l'avantage de ne pas enlever l'ambition du cœur des employés en réduisant les salaires.

Les marchands s'attendent à avoir des commis formés

sur commande. Chaque fois qu'un marchand se plaint de l'inhabileté de ses commis, c'est un blâme qu'il se donne à lui-même. La principale affaire des bons marchands, c'est de former de bons commis et si vous avez de mauvais commis, c'est parce que vous n'en avez pas formé de bons.

Votre immortalité commerciale repose dans l'habileté de vos commis. Dans votre vieillesse, vous ne serez pas aussi fier de l'argent que vous aurez fait que du nombre d'hommes que vous aurez aidés à prospérer dans la vie. La couronne de gloire d'un grand marchand ne se compose pas des dollars qu'il a accumulés, mais dans le nombre d'hommes qu'il a assistés; et par ce mot je n'entends nullement signifier la charité, mais je veux dire que le chef d'un établissement de commerce peut donner à ses hommes des opportunités et qu'il peut aider aux jeunes gens à éviter le naufrage sur les écueils et les récifs de la vie.

L'un des ennuis de notre système actuel d'industrie, c'est la distance qui existe entre les chefs et leurs subordonnés. Le contact personnel dans les grandes organisations a été perdu. Ce contact ne peut être repris que par un entraînement convenable des surintendants et des contremaîtres. Dans chaque grand établissement, le chef du commerce devrait être en contact intime avec ses contremaîtres et ces derniers devraient faire connaître ses idées aux employés. Nous avons besoin de personnalité et de sympathie humaine maintenant plus que jamais.

EN VISITE A MONTREAL POUR L'OUVERTURE DES MODES

Mademoiselle A. G. Levasseur de Mont-Joli (P.Q.) était de passage à Montréal cette semaine pour l'ouverture des modes, ainsi que Mademoiselle C. Levasseur de Sayabec, (P. Q.).

Ces deux aimables visiteuses ont fait ample provision d'idées nouvelles en visitant les magasins de gros de la métropole et ne manqueront pas d'en faire profiter les personnes de leurs localités.

UNE FABRIQUE DE CONFISERIE CHANGE DE MAINS

M. J.-A. VAILLANCOURT, président de la Banque d'Hochelega, vient, avec ses deux fils, de la firme J.-A. Vaillancourt, Ltée, de s'assurer le contrôle de la grande fabrique de bonbons L. Martineau & Co., que continuera de diriger M. Léon Martineau. D'autre part, P. Burns & Co. Ltd, "packers", de Calgary, prennent le contrôle de la maison Vaillancourt, Ltée, dont les nouveaux directeurs sont MM. C.-P. Rhodes, président, Arthur Vaillancourt, C.-G. Stuart et J.-G. Ross.

La jalousie et la vanité sont les deux grands obstacles au commerce. La prospérité développe la vanité et il est plus difficile de maintenir la bonne entente dans une organisation dans la prospérité que dans l'adversité. L'adversité unit les hommes plus étroitement.

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

Mercredi, 9 mars 1921.

Quelques changements de prix importants ont été faits cette semaine dans les lignes de quincaillerie et les points les plus saillants sont les nouveaux prix bas des tuyaux d'acier et les réductions des tordeurs à linge et machines à laver.

Parmi les principales réductions opérées cette semaine, il faut signaler: les machines à laver et les essoreuses dont l'escompte a été porté de 20% à 25%, le fer et l'acier dont la base a été diminuée de 25 cents par cent livres, le feuillard d'acier qui de \$5.35 est passé à \$4.75, le tuyau de fer qui a baissé de 4% à 5%, les marteaux de machinistes qui accusent une diminution de 10%, les ciseaux Wiss, Monarch et Equity qui sont en baisse de 20%, les crampons à grillage qui valent \$1.50 de moins par 100 lbs, les vis dont les escomptes ont été augmentés comme suit: vis en fer à tête plate, 72½% au lieu de 70%, à tête ronde, 70 au lieu de 67½%, vis en cuivre à tête plate, 50% au lieu de 55%, à tête ronde, 57½% au lieu de 52½%. L'escompte sur les limes a été porté à 50% et 10%, et celui des pitons, vis et crochets en broche à 82½%. Les prix des pièges à gibier ont été également révisés tous en baisse.

Les écrous à bois, en acier et en laiton sont également réduits de prix. D'autres réductions sont faites sur les prix des limes et râpes, quelques lignes de quincaillerie de construction. Les prix des accessoires de tuyauterie ont été révisés à nouveau et montrent quelques réductions. Les siphons et coudes en plomb sont cotés meilleur marché. Les qualités légères de tôles ondulées sont diminuées de prix et des cotations plus basses sont faites sur les tôles galvanisées Standard anglaises. Les prix des tuyaux de chaudières sont légèrement plus bas et quelques petites diminutions sont faites sur le fer et l'acier en barres. La térébenthine et l'huile de lin sont cotées un peu meilleur marché, bien que les marchés d'origine de ces deux produits soient quelque peu plus fermes. Les métaux en lingots restent calmes et de nouvelles réductions sont faites dans les prix; le plomb a baissé sur tous les marchés. Sur les marchés d'origine du fer et de l'acier il n'y a pas de recrudescence d'activité et on signale de nouvelles réductions de la part des aciéries indépendantes aux États-Unis. Les réductions portent principalement sur les tôles noires et galvanisées, moins sur les barres et les feuilles, et peu ou pas du tout sur les tuyaux d'acier et le fer-blanc en feuilles. Les négociants de gros rapportent une légère augmentation des affaires et un peu plus d'activité dans les lignes de printemps et d'été bien que les commandes soient moins importantes que d'habitude à cette saison.

Arcanson:
100 lbs 4.75

Balances : Liste de Poinçonnage
prix net extras
de comptoir { 4 lbs 6.50 40
Champion { 10 lbs 8.75 45
240 lbs 13.75 75
escompte 5%.

à tablier { 600 lbs 40.00 1.00
Champion { 1,200 lbs 48.50 1.50
2,000 lbs 65.00 1.50
avec levier { 2,000 lbs 74.00 1.50
escompte 10%, 5%.

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

Balais de paille:—
4 cordes, 21 lbs, doz. 6.50

5 — 23 lbs, doz. 7.00
5 — 25 lbs, doz. 10.50
5 — 27 lbs, doz. 11.00

Balais automatiques:—
Champion Jap Doz. 45.00
Grand Rapid N-P. — 55.00
Grand Rapid Jap — 50.00
Universal Jap — 48.00
Universal N-P. — 53.00
Princes N-P. — 57.00
Parlor Queen — 62.00
American Queen — 60.00
Standard Jap — 47.00

Balais aspirateurs:—
Superba Doz. 120.00
Grand Rapids — 106.00
Household — 94.00

Batteries (Piles):
12 ou moins 50.00
12 à 50 46.95
50 à 125 44.95
125 ou plus 40.95
F.o.b. Montréal.
F.o.b. Toronto 39.00.

Bêches (voir pelles).

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

Borax en mottes 11½ lb.

Beaver board, 1,000 pds carrés 48.50
F.o.b. Montréal.

Bocaux à confitures:

Wine Crown et Gem: la grosse
Petits \$13.50
Moyens 15.00
Grands 20.50

Mesure Impériale,
genre Crown seulement:

Petits 15.50
Moyens 17.00
Grands 22.50

Perfect — Carrés :

Petits 15.50
Moyens 17.00
Grands 22.00

Termes : Net comptant 30 jours
du 1er juin.

Boulons :

à bandage 50%
à poêle 62½%
d'évier 62½%
d'élevateur 10%
de charrue 25%
à lisse 10%
de marchepieds 10%
de palonnier 10%
à timon 10%
à voiture ¾" diam. et plus petite,
6" et plus courts 25%
7/16" diam. et plus grands, 10%
de mécanique, ¾" diam. et plus petits,
4" et plus courts 40%
les autres grandeurs 15%

Bouteilles Thermos:

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 ½	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15½	—	3.75
No 15	—	4.25
No 15 Q.	—	6.00
No 61 Q	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	8.50
No 556	—	11.00
No 168½	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les gobelets sont cotés :

No 83	\$1.75
No 79	2.75
No 80	3.75

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

Broquettes :

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

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

Câble:

de manille, pur 24½ base
de manille, British 20 base
de chanvre 18 base

Extras net pour câble, par 100 lbs.:
¾, 50; 7/16, ½, 9/16, 1.00; ¾, 1.50; ¾, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.

de coton, ¼, 45 lbs.
3/16, 46 lbs.

Chaînes de charge:

soudée à l'électricité, ⅜, 22.30; ⅜, 18.50; ¼, 17.25; ⅞, 14.90; ¾, 12.90; ⅞, 12.50; ½, 12.20; ⅝, 11.75; ¾, 11.25 les 100 lbs.

soudée à chaud, ¾, 15.20; ⅞, 13.15; ½, 12.75; ¾, 12.00 les 100 lbs.

à chiens liste plus 10%
à licous liste plus 10%
à vaches liste plus 40%

Chainettes:

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

Chaudrons en fonte:

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

Charnières en acier .

No. 800 liste plus 7½
— 802 liste net.
— 804 liste moins 5%
— 810 liste plus 25%
— 814 liste plus 25%
— 838 liste net
— 840 liste net
— 842 liste plus 12½
— 844 liste plus 12½
à ressort, 2.50 doz. pra.

Clés (outils):

à écrou, régulières 20%
machiniste 10%
à tubes Stillson 45%
Trimmo 35%
" Coes Net

Clous en broche, Base, \$5.00.

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

	Ordinaires	à moulure	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75	1.75	1.20	
1½	80	1.05	1.30	1.05	1.15	80	
1¾	75	1.00	1.25	1.00	1.15	75	
2	60	85	1.10	85	85	1.05	65
2¼	55	80	1.05	80	80	1.05	
2½	30	55	80	55	55	90	
2¾	30	55	80	55	55	90	
3	20	45	70	45	45	85	
3¼	15	40	65		40		
3½	10	35	60	35	35		
4	05	30	55	30	30		
4½	05			30			
5, 5½, 6, Base				25			

Clous à couverture américains, 10.00

Clous en broche galvanisée à couverture:

1x2, \$8.95; 1½x12, \$8.85; 1¼x11, \$8.70; 1½x11, \$8.55; 2x10, \$8.40; 2½ et plus long, \$8.40.

Coupés, Base 5.80

Colle:

liquide Lepage 33 1/3%
en plaque, blanche 37½ lb.
— française 40 —
— commune 20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
baril 250 lbs., 14.00 les 100 lbs.

Cordes:

à linge.
en chanvre, 30 pieds, .95; 50 pieds, 1.60 doz.
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.
en coton, 30 pieds, 2.00; 40 pieds, 2.50; 48 pieds, 3.00; 60 pieds, 3.75.
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.
à châssis 6, 0.59 la lb.
7, 0.58 la lb.
8 et plus gros, 0.57 la lb.

Crampons:

à clôture polis, 5.25 les 100 pds.
— galvanisés, 6.75 les 100 lbs.
à grillages, polis,
boîte de 10 lbs., 9.15 les 100 lbs.
à grillage, galvanisés.
boîte de 10 lbs., 10.05 les 100 lbs.

Cuves:

	0	1	3	3
en bois, doz	26.40	23.10	20.90	17.60
en fibre doz.	29.75	25.45	21.25	18.10

en tôle galvanisée, doz. 14.80 19.84 22.95 24.64

Escabeaux:

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

Ecrou :

ordinaire carré, liste plus \$1.25 les 100 lbs.
à six pans, liste plus \$1.75 les 100 lbs.
taraudé carré, liste plus 1.75 les 100 lbs.
à six pans, liste plus 2.25 les 100 lbs.

Epingles à linge:

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

Essoreuses:

	Doz.	Liste de prix
Warranty 11"	115.00	
Security 11"	105.00	
Bicycle	105.00	
Eze	103.00	
Eureka	64.00	
New Eureka	87.00	
Royal Canadian	94.00	
Rapid	92.00	

Escompte 25%.

Etoupe goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles 35%

Fer et acier:

ordinaire Base 4.00
acier à lisse — 4.00
acier à bandage — 4.25
acier à ressort — 7.10
acier à pince — 5.00

Fers à cheval:

	0-1	3 et plus grands
en fer léger	8.50	8.25
— moyen	8.50	8.25
en acier x4	6.95	8.70
à neige	8.75	8.50

Ficelle

de coton, 3 plis:
en boules 43 la livre
en cônes 41 —

Fil en broche barbelé:

80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 4.95 le rouleau
4x6 85 lbs 5.30 le rouleau
4x4 93 lbs 5.75 le rouleau
à foin 13, 5.30 les 100 lbs.
14, 5.40 les 100 lbs.
15, 5.55 les 100 lbs.
d'acier, Base 5.00 les 100 lbs.

Fil en broche galvanisée:

3 à 8	6.80
9	5.95
10	6.90
11	6.95
12	6.10
13	6.20
14	7.45
15	8.05
16	6.15

Fonds de chaise en bois:

12 13 14 15 16 18 pouces,
12 13 14 16 18 24c chaque.

Globes :

à fanaux 1.80 doz.
pour lampes,
— 0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
— 1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
— 3 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique :

	Rouleau de 50 verges.	
	Mailles de 2" de diam.	Mailles de 1" de diam.
	Broche No. 19	Broche No 20.
12	1.80 le roul.	4.00 le roul.
18	2.65 —	5.50 —
24	3.40 —	7.00 —
30	4.00 —	8.50 —
36	4.75 —	10.00 —
42	5.50 —	12.00 —
48	6.20 —	14.00 —
60	7.70 —	17.00 —
72	9.20 —	20.00 —
84	10.50 — —
96	12.00 — —
	Net liste.	Liste plus 10%

Haches :

canadiennes	18.00 doz.
canadiennes emmanchées	21.50 —
de garçons	14.50 —
de ménages, emmanchées	21.00 —
de bûcherons	18.50 à 20.00 —
à double taillant.	24.50 —

Hache-viande :

	1	2	3	
Universal	3.00	3.50	4.85	chaque
	15	25	30	
Jewel	2.05	2.35	3.35	—
	5	6	7	
Model	2.15	2.40	3.25	—
	5	10	12	32
Bolinder	3.30	5.00	7.50	11.50 —

Limes et Râpes :

Limes Globe	50/10%
— Kearney Foot	50/10%
— Arcade	50/10%
— Diston	40/10%
— Black Diamond	32½%

Râpes Kearney Foot	70%
— Heller Bros.	57½%

Machines à laver :

	Liste de prix
Jubilee	12.50
Dowswell	12.75
Snow Ball	19.50
Noiseless	17.50
Momentum	21.50
Magnet	22.75
New Century A	19.75
New Century B	21.75
Patriot	23.75
Champion	22.75
Connor Improved	12.50
Beaver Power	22.50
Beaver	27.50
Canada First	23.75
Puritan	19.50
Home	23.75

à Peau :

Edeal	28.00
Connot Low Pressure	29.00
Velox	30.00

électriques :

Seaform	120.00
Escompte 25%.	

Munitions :

Cartouches à percussion annulaire

	Liste de prix	Poudre noire	Poudre sans fumée
22 B.B. Caps	7.00 M		
22 C.B. Caps	8.20 —		

22 courtes à blanc pour théâtre	6.00
22 courtes	10.00 10.70 —
22 longues	12.00 15.00 —
22 longues à plomb	22.00 —
22 longues "Rifle"	14.00 17.50 —
22 Extra longues	21.00 —
25 courtes	23.50 —
25 longues	33.00 —
32 courtes à blanc pour théâtre	11.00
32 courtes	23.50 —
32 longues	27.00 —
32 longues à plomb	44.00 —
38 courtes	37.50 —
38 longues	42.00 —

Cartouches à percussion centrale

25 Colt automatiques	58.00 —
25/20	56.00 70.00 —
32 S. & W.	38.50 42.00 —
32 Colt courtes automatiques	38.50 —
32 Colt longues automatiques	42.00 —
32 S. & W. à blanc pour théâtre	22.00
32 Colt automatiques	63.00 —
32/20	56.00 70.00 —
38 S. & W.	47.00 54.50 —
38 S. & W. à blanc pour théâtre	28.00
38 S. & W. à plomb	43.50 —
38 courtes Colt	47.00 —
38 longues Colt	51.00 —
38 Colt automatiques	91.00 —
38/40	66.50 84.00 —
44 Webley	58.00 —
44/40	66.50 84.00 —
44/40 à plomb	60.00 —
44 IxL à plomb	64.00 —
455 Colt	84.00 —
25/35	125.50 —
30 U. S. Army	190.00 —
30/30	144.50 —
303 Savage	144.50 —
303 British	190.00 —
32 Spéciales	144.50 —
32/40	102.50 121.50 —
351	121.50 —
38/55	125.50 152.00 —
43 Mauser	133.00 —
43 Mauser à plomb	140.50 —
45/60	125.50 —
45 Martini Henry	159.50 —
57 Snider	152.00 —
57 Snider à plomb	152.00 —
Escompte 30, 20%.	

Munition "Dominion" :

	Cartouches "Crown" :			
	Chargées à poudre noire :			
	20	16	12	10
1 à 10	72.50	77.00	78.50	90.50 —
BB à SSG	78.50	83.00	84.50	96.50 —
Balles	87.50	89.00	90.50	102.50 —

"Sovereign" ou "Regal" :

	Chargées à poudre sans fumée :			
	20	16	12	10
1 à SSG	85.00	85.00	96.00	107.00 —
Balles	92.50	92.50	100.00	114.50 —
Escompte 30, 20%.				

Canuck,

	chargées à poudre sans fumée :		
	20	16	12
1 à SSA	97.50	98.50	104.50
Balles	96.00	100.00	108.50
80.20%.			

Plomb de chasse :

AA et plus petit	14.50 par 100 lbs.
AAA à SSG, extra net, .50 par 100 lbs.	
28 balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.	
Plomb durci extra net, 1.50 par 100 lbs.	
Moins que 25 lbs., extra net, .50 par 100 lbs.	

Meules en grès :

1½-1¾ pces d'épaisseur, 4.75	100 lbs.
2-2¼ pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25	100 lbs.
2-2¾ pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00	100 lbs.

Mèches

à bois Spécial	15%
Gilmour	net liste
Erwin	liste plus 20%
Mephisto	liste plus 20%
à drillés à queue cylindrique droite, 30% et 10%.	
— à queue cylindrique, ½" diam. 30% et 10%.	
— à queue carrée pour le fer, 40% et 5%.	
— à queue carrée pour le bois, 40% et 5%.	

Nettoie-Meuble :

O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; ½ gal., 20.00; 1 gal., 28.00.
Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.

Papier d'emballage :

1 Manille	13.00 100 lbs
B —	11.00 100 lbs
Fibre	12.50 100 lbs
Kraft	14.50 100 lbs

Pelles :

à terre et à rigolle, carrées ou rondes.	
Black Cat	doz. 15.60
Fox	— 16.25
Olds	— 16.25
Bulldog	— 18.85
Jones	— 18.85
à sable, Black Cat:	
2 3 4 5 6 8	
15.60 15.95 16.30 16.65 17.00 17.70	
à mouleur Bull Dog polies	
doz.	19.85

Pics :

	5/6	6/7	7/8 lbs.
à terre	11.50	12.50	13.50 doz.
à roc	11.50	12.50	13.50 doz.

Pièges à gibier :

(Fabrication Oneida Community.)					
Victor:	0	1	1½	2	3 4
	2.25	2.65	4.00	5.50	9.00 11.25
Jump:	3.00	3.50	5.25	8.40	11.35 13.20
H.N.	4.25	5.90	7.60	10.60	14.15 16.65
New House:	7.50	11.35	16.75	22.35	26.35

Pinces leviers	10.50 100 lbs.
--------------------------	----------------

Fiton vis et crochets en broche, 82½%

Planches à laver :

Household	6.50
Waverley	6.50
Two in One	6.50
Three in One	6.50
Twin Beaver	7.30
Surprise	5.25
Competitor Globe	6.15
Enameled Queen	9.50
Supreme Zinc	6.50
Vitre	8.75

Rivets :

de ferblantier	37½%
à voiture	37½%
en laiton	27½%

Rondelles :

en laiton	liste plus 1%
en fer	45%

Réservoirs à eau chaude :

80 gallons, ordinaires	13.00
30 gallons, extra forts	16.50

Tondeuses

	liste	
pour chevaux Stewart	de prix	
No 1	14.00	
No 2	18.00	
pour moutons :		
No 8	18.00	
No 9	22.00	
	Moins 25%.	

Toile moustiquaire :

100 pieds carrés	3.50
----------------------------	------

Toitures en rouleaux :

Toiture "Amazon" extra lourde; Bardeaux multiples "Everlastic" (Quatre dans un) le carré . . . \$6.50 (Mis en paquets d'un demi-carré de toiture).

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

Everlastic, 1 pli	\$2.10
Everlastic, 2 plis	2.50
Everlastic, 3 plis	2.95
Panamoid, 1 pli	1.90
Panamoid, 2 plis	2.30
Panamoid, 3 plis	2.75
Toiture Amazon extra lourde	4.75
Everlastic, (surface ardoise) rouge ou vert	3.50
Toiture goudronnée "Red Star" 2 plis	2.13
Toiture goudronnée "Red Star" 3 plis	2.55

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).	
Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

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

Marque Canadienne.

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

Santite (surface sablée).

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

Papiers pour construction :

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

Feutre asphalte Neponset :

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

Peintures :

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

Ciment Neponset :

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

Composé asphalte :

Marque Canadienne, le gallon	0.30
Enduit à toiture, le gallon	0.90
f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes : 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.	

Papiers :

Papier à lambris blanc,	
Marque Imperial, les 100 lbs	\$7.75
Papier à lambris gris,	
Marque Imperial, les 100 lbs	\$5.75
Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.10
Fibre goudronnée, No 1,	
Anchor	1.70
Fibre goudronnée, No 2,	
Anchor	1.45
Fibre surprise	1.15
Fibre "Stag"	1.15
Feutre goudronné,	
7, 10 et 16 onces, le quintal	5.35
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.55
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 Onces, le quintal	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	5.10
Fibre d'épINETTE, 36" et 72", le quintal	8.75

Produits pour toitures :

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

Ciment à raccommodage "Elastigum"

	Plastique	
Barils d'environ 600 lbs, la livre		0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre		0.09

Barilletts d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barilletts d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barilletts d'environ 5 lbs, (12 à la caisse),	9.50
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

Ciment à raccommodage "Elastigum" Liquide

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.85
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.90
Bidons de 5 gallons, le gallon	1.00
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.70
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.50
Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse	3.00
Huile à mouches "Creonoid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Réceptients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Réceptients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Réceptients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet" :

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Réceptients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00
Coaltar (raffiné) le baril	10.25
Coaltar (brut) le baril	9.00

Tôles galvanisées :

Apollo	10¼	12.00	100 lbs.
	28	11.50	—
	26	11.00	—
	24	10.75	—
Fleur de lis	28	13.00	—
	26	12.75	—

Tire-Fond (coach screw) 35%

Tuyau en fer :

	Noir	Galvanisé	
1/8	6.50	8.50	100 pieds
1/4	5.07	7.17	—
3/8	5.07	7.17	—
1/2	6.76	8.29	—
3/4	8.34	10.41	—
1	12.33	15.39	—
1¼	12.68	20.82	—
1½	19.94	24.89	—
2	26.85	33.49	—
2½	42.41	52.94	—
3	55.46	69.23	—
3½	70.38	86.94	—
4	83.30	103.01	—

Tuyau de plomb:

jusqu'à 2 pces	100 lbs	12.50
2 pces à 8 pces	-	13.50
8 pces	-	14.50
de renvois, 1/4 à 2	-	13.50
en longueur, 2 à 4	-	13.50

Vedrouilles :

	1	3	15
O-Cedar	18.00	18.00	10.00 dos.
Liquide Veneer:			
Senior			20.00 doz.
Junior			14.00 doz.

Verre à vitre :

	25 pces	Simple	Double
36 à 40 —		11.00	16.40
41 à 50 —		14.00	20.90
51 à 60 —		15.00	23.00
61 à 70 —		15.00	24.00
71 à 80 —		17.00	25.00
81 à 90 —		22.00	27.00
91 à 94 —			34.00
95 à 100 —			36.50
			37.25
			43.75

Escompte 50%

Vert de Paris:

la livre

Cartons de 1/2 livre	0.52
— 1 livre	0.50
Boîtes ferblanc, 1 livre	0.52
— — 25 livres	0.48
— — 50 livres	0.46
— — 250 livres	0.44 1/2
Barils de 600 livres	0.44

Via à bois :

en fer, tête plate	72 1/2%
tête ronde	70%
en laiton, tête plate	60%
tête ronde	51 1/2%

Zinc:

En feuilles, No 9, 100 lbs. . 17.00

PEINTURE

Il y a une amélioration notable à signaler cette semaine dans les ventes de peintures préparées et produits similaires. L'approche de la saison du printemps semble être la principale raison de l'accroissement d'activité, bien qu'on exprime l'opinion que la baisse récente des prix en est un autre facteur.

Le blanc de plomb à l'huile et le mastic ont des ventes faibles, normales en cette saison, et sont cotés aux cours réduits de la semaine dernière. La térébenthine a baissé de 5 cents par gallon et les marchés du Sud sont toujours rien moins que prometteurs. L'huile de lin a également baissé et atteint 95 cents par lot d'un baril. La gomme laque n'enregistre aucun changement de prix, mais le marché continu à être instable. Le verre à vitre est aussi très incertain et une augmentation de la demande semble devoir être le seul remède à la situation de ce produit.

L'HUILE DE LIN EST FERME

Huile de lin — L'huile de lin reste ferme cette semaine sans changement de prix.

Nous cotons:

Gallon impérial

Huile Brute—	
1 à 2 barils	0.96
3 à 4 barils

Huile bouillie—	
1 à 2 barils	0.98
3 à 4 barils
5 à 10 barils

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

LA TERE BENTHINE STABLE

Térébenthine — La térébenthine semble rester stable au prix coté la semaine dernière et on ne signale aucun changement cette semaine.

Gallon impérial

Térébenthine—	
1 ar baril simple	1.02
Par petits lots	1.10
Emballage en sus.	

LE BLANC DE PLOMB RESTE FERME

Blanc de plomb—Le blanc de plomb reste ferme au cours coté la semaine dernière qui comportait une diminution de \$2.00 par tonne, et semble devoir rester quelque temps à ce niveau.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

De Moins
1 à 5 d'une
tonnes tonne

Gliddens	14.50	\$14.85
--------------------	-------	---------

Peintures à l'huile :

Prix en bidon
d'un gallon.

	Couleurs régulières	Blanches	Vertes	Rouges
Martin-Senour 100% pure	4.10	4.45	4.60	4.75
C.P. Canada Paint	4.10	4.45	4.55	4.50
B.H. Brandram-Henderson	4.10	4.45	4.50	4.75
Sherwin-Williams	4.10	4.45	4.55	
Ramsay, Unicorn ou Bull Dog	3.95	4.30	4.35	4.60
Crown Diamond McArthur-Erwin	3.85	4.20	4.20	4.40
Canada Ottawa Paint Works	4.10	4.45	4.45	4.70
Handy Home Glidden	3.40	3.80	3.80	3.80
Hills	3.35	3.60	3.85	3.85
Elephant	3.85	4.35	4.15	4.30
Family Sherwin-William	3.40	3.65	3.55	3.70

Peintures mates pour murs :

Prix en bidon d'un gallon

	Couleurs régulières	Blanches
Newtone, Martin-Senour	6.75	3.85
Sanitone, Canada Paint	6.75	3.85
Flat Tone, Sherwin-William	6.75	3.85
Dull Tone, Ramsay & Son	6.75	3.85
Flatt Wall, Glidden	3.75	3.85
C.D. Tone, McArthur-Erwin	3.75	3.85
Flat Wall, Ottawa Paint Works	6.75	3.85
Brossonette, Brandram-Henderson	6.75	6.85

Anchor, pur	14.50	14.85
Crown Diamond	14.50	14.85
Crown, pur	14.50	14.85
O.P.W. Dec. pur	14.50	14.85
Eléphant, véritable	14.50	14.85
Red Seal	14.50	14.85
Decorators, pur	14.50	14.85
O.P.W. anglais	14.50	14.85
Green Seal	14.50	14.85
Moore, pur	14.50	14.85
Ramsay, pur	14.50	14.85

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

Tiger, pur	14.50	14.85
Decorators, spécial	12.00
Maple Leaf, spécial	10.00

F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

Blanc de zinc:	
Pur à l'huile	21.00 100 lbs.

LE MASTIC DIMINUE

Mastic — Par suite de la diminution des ingrédients composant le mastic, ce produit a subi cette semaine une réduction générale de \$1.00 sur tous les emballages.

En barils	\$5.60
Par 100 livres	6.60
Par 25 livres	6.85
Par 12 1/2 livres	7.10

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

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

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

Blanc de céruse:	
moulu	2.75 le 100 livres
en motte	2.50 le 100 livres

Gomme Laque:—	
Pure Orange	4.00
Blanche	5.00

Peintures à plancher :

Pris en bidon d'un gallon.

Senour, Martin-Senour	4.10
S.W.P. Sherwin-William	4.10
C.P., Canada Paint	4.10
Glidden	3.70
O.P.W., Ottawa Paint Work	3.95
B.H., Brandram Henderson	4.10
C.D. Crown Diamond, McArthur-Erwin	3.70

Peintures à vestibules :

Pris en bidon d'un gallon

Martin-Senour	4.10
S.W.P., Sherwin-William	3.95
B.H. Brandram-Henderson	3.95
O.P.W. Ottawa Paint Work	3.95
Glidden	4.30
C.D., McArthur-Erwin	3.80
Ramsay	4.20

Peintures émaillées (blanches) :

Pris en bidon d'un gallon

Vitralite, Pratt-Lambert	8.78
Superior White, Glidden	8.40
Martin, Martin-Senour	7.00
Albagloss, Canada Paint	6.30
Japalac, Glidden	5.10
Agate, Ramsays	6.00
Sunshine	7.00
Invincible, Ramsays	7.50
Old Duch, S.W.P.	6.27
C.D. Masters Painters	7.00
Jasperlac	5.00
B.H. English	8.00

Dissolvant de peintures
et de vernis :

Pris en bidon d'un gallon

Glidden	3.60
Taxite	3.60
Cumoff	3.60
Chalco	3.60
Varn-Off	3.25
Expedite	4.05
B.H. Varnisher	3.60
Jelly tone 7.80	7.80 —
Frescota 7.80	8.40 —

Peintures à l'eau :

Pris en paquets de 5 lbs.

	Blanches	Couleurs	
Alabastine	9.60	9.60	100 lbs.
Decotint	9.50	9.50	—
Universal	8.50	9.50	—
Ramsays Perfecto	8.50	9.50	—
C.D. Wall			

Teintures aux vernis :

	¼ ch.	½ ch.	1 ch.	1 pte
Wood Lac18	.33	.60	1.11
C.D. Var-Tain18	.30	.50
Jap-a-Lac Glidden18	.33	.60	1.11
Agate18	.33	.57	1.08
Jasperlac18	.28	.48	.90
Sun18	.30	.54	.95
Chinalac21	.30	.54	.99
Sher-Wil Lac18	.30	.54	.99

DEUX FONDATEURS

SUR la Place d'Armes de la ville de Montréal s'élève un monument à la mémoire du Sieur de Maisonneuve qui fonda à cet endroit, en l'année 1642, une petite colonie qui plus tard devint la ville de Montréal.

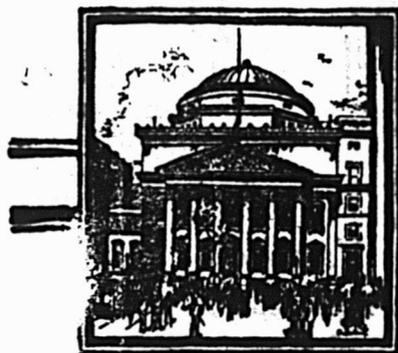
En face de la Place d'Armes s'élève la Bank of Montreal qui ouvrit ses portes, il y a plus de cent trois ans, à quelques mètres seulement du monument à Maisonneuve.

De la première colonie fondée par Maisonneuve la civilisation s'est répandue par tout le pays, de l'est à l'ouest et aujourd'hui la Puissance du Canada s'étend de Halifax à Vancouver.

La Bank of Montreal a également grandie dans le mêmes proportions et après plus d'un siècle de progrès la banque possède des succursales dans toutes les grandes cités et villes du Canada, des agents avec bureaux dans les principaux centres financiers du monde et des correspondants dans tous les pays.

BANK of MONTREAL

Capital souscrit \$22,000,000. Reserves \$22,000,000.
Actif total \$560,150,812.85.



Vernis :

Pris en bidon d'un gallon

61 Pratt-Lambert	5.81
38 Pratt-Lambert	5.81
110 Pratt-Lambert	4.90
Spar Finishing, Pratt-Lambert	7.58
Florette Glidden	4.56
Wearette Glidden	4.56
Japspar Glidden	6.00
Japalac Glidden	4.05
Marble-Ité Martin-Senour	4.87
Jasperite	3.75
Wood-Var Martin-Senour	4.87
Durablespar Martin-Senour	5.78
Sun, Canada Paint	4.30
Sun Floor, Canada Paint	4.40
Agate Floor Ramsays	3.95
400 Hardoil Ramsays	3.25
Universal Ramsays	3.75
7-20 Ramsays	3.00
C.D. Big 4 Intérieur	4.50
C.D. Big 4 Extérieur	5.00
C.D. Big 4 Planchers	4.40

B.H. Everlastic	4.80
B.H. Marinespar	6.03

Couleurs à l'huile pure :

Pris en bidon de 5 litres.

Vert chrome30 la livre
Vert, No-Fade28½ —
Vert Imperial39 —
Vert bouteille39 —
Jaune chrome70 —
Jaune ocre26 —
Jaune ocre dorée35 —
Rouge vénitien27 —
Rouge indien36 —
Rouge vermillon Am.80 —
Rouge vin50 —
Bleu prussien	1.50 —
Bleu chinois	1.20 —
Bleu marin70 —
Bleu azur55 —
Noir ivoire44 —
Brun terre d'ombre36 —
Brun terre de Sienne36 —
Brun 'Van Dyke'48 —



Pâques

signifie toujours une demande plus grande qu'à l'ordinaire pour

Les Jambons et le Bacon Premium de Swift

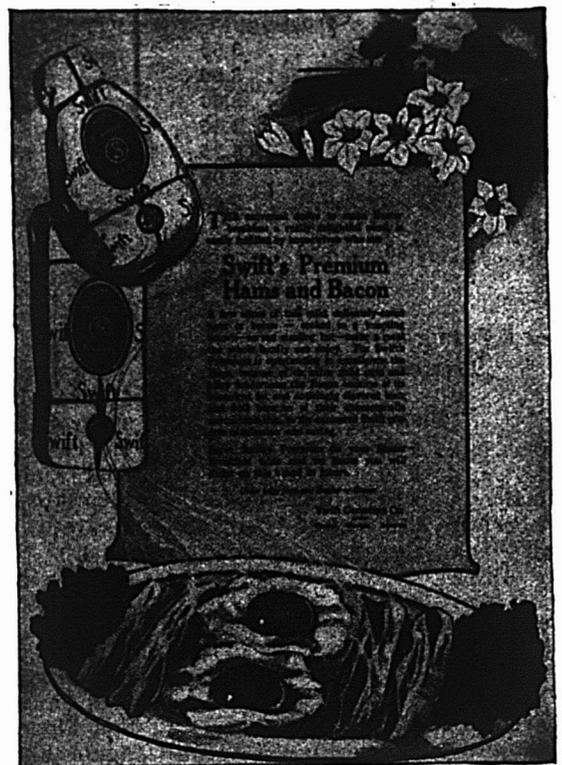
DEPUIS de nombreuses années nous avons eu pour politique de chercher à pourvoir à cette demande universelle et les détaillants de Swift ont reçu partout l'assistance d'une immense publicité spéciale et d'autres aides de vente productrices de bénéfices.

L'annonce représentée ci-contre

va occuper une page entière en couleurs dans le numéro de mars de tous les principaux magazines canadiens. D'autres annonces attrayantes paraîtront dans les quotidiens et les hebdomadaires d'un océan à l'autre pendant les semaines du 14 mars et du 21 mars.

Notre magnifique pancarte de vitrine lithographiée pour Pâques

est spécialement destinée à votre usage pour joindre votre magasin à cette campagne spéciale de vente de Pâques. Vous ne devez pas négliger ce point, si vous désirez retirer le maximum de bénéfice. Envoyez aujourd'hui votre ordre pour les jambons et le Bacon Premium pour être certain de recevoir votre étalage de Pâques en temps voulu.



Surveillez votre magasin pour y trouver cette annonce et collez-la dans la vitrine de votre magasin.

La Cie Canadienne Swift Limitée

Le Marché de l'Alimentation

Montréal, mercredi 9 mars 1921.

Le sucre raffiné est en bonne demande pour la consommation et toutes les raffineries maintiennent leurs prix et les baisses de prix semblent avoir cessé. D'une façon générale, le marché des articles d'épicerie ne montre que peu de changements appréciables dans les prix. Le thé, le café et les noix écalées sont décidément fermes avec prix plus élevés sur les marchés d'origine, et les stocks au Canada sont plus faibles qu'ils ne l'ont été depuis plusieurs années.

Les légumes en conserve s'écoulent bien et la situation peut être considérée comme ferme, avec tendance à la hausse. Les fruits en conserve n'ont que peu de mouvement et ont une faible position, mais les confitures s'écoulent plus librement qu'elles ne l'ont fait à aucun moment cette saison.

Les céréales et la farine sont soutenues, mais il y a un ton plus ferme sur l'avoine roulée dans certains endroits.

Le marché du porc continué à avoir un ton faible qui se reflète sur tous les produits du porc. Le saindoux et le shortening sont plus faciles et plus bas.

Le même ton soutenu qui caractérise le marché du sucre semble prévaloir cette semaine sur tout le marché de l'épicerie. Presque tous les changements sont dans le sens de la hausse et dans toutes les lignes il y a une tendance ferme et soutenue. Le café, les céréales, la mélasse, le sucre et les fruits secs sont soutenus avec une amélioration dans les arrivages. Le marché du thé montre aussi un changement dans le sens du mieux. Les conserves qui avaient été réduites par quelques maisons de gros locales sont revenues aux anciens prix et en certains cas même à des prix supérieurs. Les oranges et les pommes sont plus chères cette semaine. Les savons de buanderie ont augmenté. Le seul changement dans les produits en paquets est la baisse de la farine préparée. Il y a une bonne demande pour les noix avec un marché ferme. Le céleri devient rare et la qualité n'est plus aussi bonne qu'auparavant. Les pommes de terre se vendent toujours au bas prix précédemment coté. Les marchés du riz et des épices sont calmes et les prix restent sans changement.

MARCHE FAIBLE POUR LE PORC

Viandes fraîches — Le marché est faible pour le porc cette semaine, sans qu'il y ait cependant de changement dans les prix. Les seules variations à signaler sont les diminutions d'une ou deux coupes de porc frais.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Porcs vivants 15.00

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,
choisi 23.00 23.50

Porc frais—

Gigot de porc (trimé)	0.30	0.32
Longes (trimées)	0.34	0.34
Longes (non trimées)	0.32	0.32
Epaules (trimées)	0.23	0.23
Saucisse de porc (pure)	0.23	0.23
Saucisse de Boeuf	0.18	0.18

(Steers et Heifers) :

Boeuf frais—

Quartiers derrière	0.23	0.24
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	0.30	0.32
Côtes	0.21	0.23
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.19	0.20

(Vaches)—

Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.19	0.21

Longes	0.28	0.30
Côtes	0.19	0.21
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.19
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb.	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.14	0.17

LEGERE DIMINUTION DU JAMBON CUIT

Viandes cuites — Marché assez soutenu pour les viandes cuites cette semaine. On signale cependant une légère diminution du jambon cuit et du Bologne.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 8 mars 1921.

Langue de porc en gelée	0.47	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.38	0.38
Jambon et langue, la lb.	0.43	0.43
Veau et langue	0.35	0.35
Epaules, rôties	0.60	0.60
Jambons cuits	0.53	0.53
Epaules, bouillies	0.43	0.43
Pâtés de porc (doux)	0.30	0.30
Boudin, la lb.	0.13	0.13
Mince meat, la lb	0.16	0.16
Saucisse de porc, pure	0.30	0.30
Bologne, la lb	0.14	0.23

LES VIANDES EN BARILS DIMINUENT

Viandes en barils — Marché moins soutenu pour les viandes en barils qui subissent cette semaine une réduction assez sensible qui atteint jusqu'à \$5.00 pour le short cut.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 8 mars 1921.

Porc en baril—

Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	47.00
Dos clear fat (brl) mor- ceaux de 40-50	45.00
Porc heavy mess (brl)	43.00
Boeuf plate	26.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois	46.00
Lard gras, épaule	47.00

MARCHE FERME POUR LE JAMBON

Viandes fumées—Marché ferme cette semaine pour le jambon dont les prix restent sans changement.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Jambons fumés Maple Leaf

8/12 0.42

Jambons fumés, marque		
Gunns,	8/12	0.40
	12/16	0.39
	16/20	0.38
	20/25	0.34
	25/30	0.32
	30/35 et plus	0.30

Bacon :

Déjeuner Maple Leaf.	0.50
Déjeuner, Marque Gunns.	0.42
Jambon Cottage	0.36
— Picnic	0.24
— bouillis	0.55
— rôtis	0.59
— Sandwich	0.60

NOUVELLE BAISSÉ DU SHORTENING

Shortening — Le marché continue à être faible pour le shortening et on signale cette semaine une nouvelle baisse générale de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Shortening Easifirst :

Tierces	400 lbs	0.14
Tinettes	60 —	0.14½
Seaux	20 —	0.15
Seaux	10 —	0.15½
Seaux	5 —	0.15½
Seaux	3 —	0.16
Blocs		0.16

Shortening Picrus :

Tierces	400 lbs	0.16
Tinettes	60 —	0.16½
Seaux	20 —	0.17

LE SAINDOUX CONTINUE A DIMINUER

Saindoux — Marché toujours faible pour le saindoux qui a encore baissé d'une cent par livre cette semaine.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Saindoux Maple Leaf :

Tierces	400 lbs	0.19
Tinettes	60 —	0.19½
Seaux	20 —	0.20
Seaux	10 —	0.20½
Seaux	5 —	0.20½
Seaux	3 —	0.21
Blocs		0.21½

LES OEUFS CONTINUENT A BAISSER

Oeufs — Les oeufs continuent à baisser et on signale cette semaine une nouvelle diminution de 3 cents par douzaine.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Frais pondus	0.45	0.47
------------------------	------	------

NOUVELLE BAISSÉ DE LA MARGARINE
Margarine — Une nouvelle baisse générale de 2 cents par livre est à signaler cette semaine sur la margarine.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 8 mars 1921.

Tip Top, blocs	0.30
— Tinettes	0.29
National, blocs	0.28
— tinettes	0.27
Humber, blocs	0.24
— tinettes	0.23

LE BEURRE LEGEREMENT EN HAUSSE

Beurre — Le marché du beurre s'affermi et on constate une légère augmentation de 2 cents par livre sur les différentes qualités.

Beurre crèmerie No 1.	0.57
Beurre crèmerie bloc 1 lb.	0.58
Beurre crèmerie No 2.	0.56
Laiterie	0.48

LE FROMAGE EST SOUTENU

Fromage — Marché soutenu pour le fromage qui semble plutôt montrer une légère tendance à la hausse.

Double, la lb.	0.32
Triple, la lb.	0.29
Stilton, la lb.	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.35
Doux	0.32

LA VOLAILLE EST FERME

Volaille — Le marché de la volaille est ferme cette semaine. Aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison
WALTER DEERY & CO.,
en date du 8 mars 1921.

Poule	0.32	0.38
Poulet	0.38	0.45
Dindes	0.58	
Dindons	0.60	
Oies	0.38	
Canards domestiques	0.42	
Canards du lac Brôme	0.48	
Chapons	0.50	

MARCHE CALME POUR LE POISSON

Poisson—Marché calme pour le poisson. On signale cependant quelques légères diminutions sur le Haddock, le Saumon et la Truite.

Cotations fournies par la maison
D. HATTON COMPANY,
en date du 8 mars 1921.

Poisson frais

Haddock	0.06	0.07
Morue pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	0.40	
Homards vivants	0.60	
Poisson blanc	0.25	
Flétan	0.30	
Brochet	0.16	

Carpe	0.20
Perchaude	0.15
Doré	0.24
Truite	0.22 0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, X la lb.	0.10
Filets	0.16
Bloaters, la boîte 50.	2.50
Kippers, la boîte 50.	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.06	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.06	0.07
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.12	0.13
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

Morue—

Morue, grosse, brl, 200 lbs	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls	6.50
Saumon Labrador No 1 trcs.	35.00
Maquereau No 1, brls.	25.00
Saumon Labrador No 1 brls.	25.00
Truite de mer.	20.00

LA FARINE DIMINUE ENCORE

Farine — Une nouvelle réduction de 20 cents par sac a eu lieu cette semaine sur la farine.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.20
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute.	9.70
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts.	10.50

LE BLE D'INDE PLUS FERME

Foin et grains — Marché assez soutenu pour le foin et les grains. L'avoine se maintient aux prix précédents et le blé d'Inde montre une légère avance.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 8 mars 1921.

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars) :

Foin :	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.	25.00
Bon, No 2.	24.00
Bon, No 3.	23.00
Paille.	14.00

Avoine :	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.69
No 3 C.W.	0.65
Extra Feed	0.65
No 1 Feed
No 2 Feed	0.61

Orge :	
No 2 C.W.	1.13
No 4 C.W.	0.98
Feed	0.88
Blé-d'Inde No 2 jaune	0.88
(Fonds américains)	
Blé-d'Inde No 3 jaune	0.87
(Fonds américains)	

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

LA MELASSE CONTINUE A FAIBLIR
Mélasse et Sirops — La mélasse et le sirop de canne continuent à baisser et on signale encore cette semaine de nouvelles réductions appréciables.

Sirop de canne (crystal Diamond) :	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.50

Mélasse des Barbades.—Fancy.
Prix pour l'île de Montréal.

Tonnes	0.85
Barils	0.88
Demi-barils	0.90

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 8 mars 1921.

Sirop de blé-d'inde:—	
Barils environ 700 livres	0.07
½ barils.	0.07½
¼ barils	0.07¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.65
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.35
2 galls, seau 25 lbs., chaque	2.35
3 galls, seau 38½ lbs. chaque	3.45
5 galls, seau 65 lbs., chaque	5.50

Sirop de blé-d'inde blanc :	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse	5.95

LASSIES:—	
Wagons	0.06½
Barils	0.06¼
½ barils	0.07
¼ barils	0.07½

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

Atlantic, extra granulé	10.25
Acadia, extra granulé	10.25
St. Lawrence, extra granulé	10.25
Canada, extra granulé.	10.25
Glucé, barils	10.70
et autres en proportion.	
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 ou	10.00
Jaune No 2	10.00
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.50
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs.	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.30
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs.	12.00
En morceau, boîtes de 25 lbs.	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.30
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

MARCHE CALME POUR LES
LEGUMES

Légumes — Le marché des légumes est calme. On signale une augmentation des poireaux, tandis que le prix des pommes de terre montre plutôt une tendance à la baisse.

Il nous en a coûté \$75,000.00 pour remplir notre promesse aux épiciers-détaillants du Canada.

En novembre 1920, quand nous avons réduit le prix de notre SALADA ETIQUETTE BRUNE de 15 cents par livre, nous avons offert à tout marchand de reprendre le stock qu'il avait en magasin et de lui rendre son argent. Nous avons également pris à notre compte toutes les dépenses pour le retour de la marchandise à notre entrepôt et pour l'expédition d'un nouveau stock.

AUCUN EPICIER N'A PERDU UN SOU

Combien d'articles dans votre magasin jouissent d'une garantie aussi complète contre la baisse ou le défaut de vente?

Avec SALADA vous avez une vente et un bénéfice certains, parce que c'est le thé dont la vente est de beaucoup la plus importante.

Est-il donc nécessaire de courir un risque en vendant d'autres thés?

Salada Tea Company of Canada, Limited

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
 en date du 8 mars 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril	1.00	
Carottes (sac)	1.00	
All, lb	0.30	
Laitue, Canada, doz.	2.00	
Poireaux, douz.	0.75	
Oignons rouges, 75 lbs	1.50	
Oignons espagnols, caisse	5.50	
Persil (canadien)	1.00	
Panais, sac	1.50	
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs.	1.15	1.25
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	
Navets, (Québec) sac	1.25	
Navets (Montréal)	0.75	
Cresson (douz.)		
Atacas		23.00
Céleri Californie	2.00	
Tomates Floride, caisse	10.00	
Céleri Floride, \$1.25 à	1.50	

LES EPICES SONT STABLES

Epices — Le marché des épices est assez stable cette semaine. Les prix se maintiennent et on ne signale qu'une seule diminution, celle du Paprika.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
 en date du 8 mars 1921.

Allspice	0.20	
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	0.35	
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.50	0.55
Crème de tartre (fran- çaise pure)	0.65	0.70
(l'icorée canadienne	0.25	
Américaine (high test)	0.75	0.80
Gingembre Jamaïque	0.35	
Gingembre (Cochin ou Ja- pon)	0.30	
Macis	0.60	0.70
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.35	0.38
Muscade, moulue	0.35	0.40
Poivre noir	0.30	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	0.25	0.50
Turmeric	0.25	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	0.90	1.00
Graine de cardemome, la lb., en vrac		1.50
Carvi (carraway) holl nominal	0.25	0.30
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	0.35
Cannelle, la lb, moulue	0.30	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)		0.65
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LES FRUITS SONT INCERTAINS

Fruits — Le marché est calme pour les fruits cette semaine. Les pommes

semblent montrer une tendance à la hausse, tandis que les citrons tendent plutôt à baisser.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
 en date du 8 mars 1921.

Pommes—		
Bon Davis	7.00	8.00
Spies	8.00	9.50
Pommes en caisses	3.50	5.00
l'amplemousse Floride, 46, 54 et 64	5.25	7.00
Citrons de Californie	5.00	
Oranges de Californie	5.50	6.25
Poires Californie (cse)	5.50	6.00
Bananes	6.50	7.00
Ananas		11.00
Figues de Turquie, lb.	0.28	
Dattes nouvelles, lb.	0.12	0.22

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution sur les pruneaux, les abricots et les pêches.

Nous cotons.

Abricots, fancy	0.40	
Abricots de choix	0.36	
Abricots, slabs	0.29	
Pommes (éaporées)	0.12	
Pêches (fancy)	0.25	0.29
Poires de choix	0.22	0.27

Pelures séchées:

De choix	0.26	
Ex. fancy	0.30	
Limon	0.45	
Citron	0.68	
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	3.25	

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.22	
Muscatsels 2 couronnes	0.22	
" 1 couronne	0.26	
" 3 couronnes	0.26	
" 4 couronnes	0.27	
Sans pepins de Calif., car- tons 16 onces	0.28	0.30
Corinthes (vrac)	0.19	
Corinthes grecs, 16 onces	0.21	
Epepiné, fancy	0.26	0.30
15 onces	0.26	0.30
Dattes, vrac	0.12	
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25	
En paquets seulement		
Dromadaire (36		
10 oncesu	7.00	
En paquets seulement, Ex- celsior, 36 x 10 oz.	5.00	
Figues 2 1/4s, la lb.	0.15	
Figues 2 1/2s, la lb.	0.17	
" 2 1/2s, la lb.	0.20	
Figues blanches (70 boî- tes 4 onces), 3.60, 60 x 6 oz.	3.50	
12 x 10 oz.	1.25	
lbs, la lb	0.08	

Figues Fancy Malaga, 22		
Pruneaux (boîtes de 25 lbs) :		
20-30s	0.33	

30-40s	0.22
40-50s	0.19
50-60s	0.18
60-70s	0.15
70-80s	0.13
80-90s	0.11
90-100s	0.09

LE MARCHÉ DU CAFE S'AFFERMIT

Café — Le marché du café s'affermi avec quelques légères augmentations pour certaines qualités.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
 en date du 8 mars 1921.

Café—		La livre
Rio	0.24	0.29
Mexique	0.42	0.46
Jamaïque	0.29	0.34
Bogota	0.42	0.48
Mocha	0.50	0.52
Mocha (genre)	0.48	0.50
Santos, Bourbon	0.35	0.40
Santos No 1	0.31	0.34
Santos No 2	0.26	0.28
Maracaho	0.38	0.42

LE THE EST PLUS SOUTENU

Thé — Les marchés des thés de Ceylan et des Indes se sont considéra- blement affermis la semaine dernière. Il y a eu une augmentation de 4 à 6 cents par livre. Les thés de haute qualité sont en grande demande et sont chers. Les thés du Japon sont très fermes et les stocks des importateurs sont faibles, car les prix élevés de juillet dernier ont empêché les importateurs de placer des ordres. Le thé gunpowder pour lequel il y a peu de demande a diminué con- sidérablement.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
 en date du 8 mars 1921.

Nous cotons:		
Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.48	0.52
Early Picking	0.55	0.65
Meilleures variétés	0.80	1.00
Ceylan et Indes—		
Pekeos	0.35	0.40
Orange Pekeos brisé	0.40	0.56
Oranges Pekeos	0.38	0.60
Gunpowder Tea—		
Imperial	0.45	0.55
Pinhead	0.50	0.65
Pea leaf	0.35	0.45

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

MARCHÉ FAIBLE POUR LES ENGRAIS

Engrais — Les engrais sont toujours moins soutenus et continuent à mon- trer une sensible tendance à la baisse.

Son, wagons mélangés	38.25
Short, wagons mélangés	36.25
Moulée d'avoine	45.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	2.50

Tél. Bell Lasalle 386

Marchandises livrées gratis.

J. M. ROBERT

BOUCHER et PROVISIONS

Spécialité: Fruits, Légumes, Etc.

327 Avenue Lasalle, - MAISONNEUVE.

Tél. Calumet 992

JODOIN & CIE

CHAUSSURES—MERCERIES—VALISES

Spécialité: Sacs de Voyage.

2587 St-Hubert, - - MONTREAL.

Tél. Bell Est 1012.

ARTHUR ETHIER

CARROSSIER

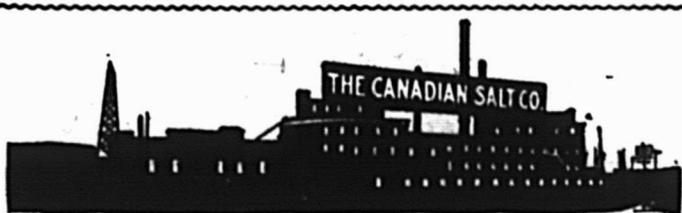
Spécialité: Réparages d'Automobiles

Toute commande exécutée promptement,
avec soin et à bas prix.**224, 226 et 228 rue Beaudry, MONTREAL.**

Est 2910

WILFRID CLERMONT, Limitée

CHAPEAUX, FOURRURES, TAILLEURS

300 rue St-Denis, - - MONTREAL.

USINES A SEL

WINDSOR, Ont.

LE SEL QUI SE VEND

Fabriqués dans des conditions idéales dans les usines à sel les mieux outillées du Dominion, les produits de la Canadian Salt Company possèdent la qualité et la force.

SEL POUR TOUS USAGES

Windsor
Table
Salt
Made in Canada
SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison)SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—Vendu en cartons)

Sel de Laiterie Windsor — Sel à fromage Windsor

FAIT EN CANADA

The Canadian Salt Co., Limited
 WINDSOR, Ont.

(5)

P O I S S O NNous offrons au commerce pour livraison
immédiate:

Morue Salée No 1, Morue sans peau, Morue Poisson sans peau, Morue Sèche No 1, Harengs fumés, Harengs du Labrador, Truites rouges, Morues désossées "Gem of the Sea", Morues désossées "Favorite".

FRUITS SECS

Pruneaux de Californie et d'Oregon. Prix excessivement bas. Noix, Noisettes, Tarragone, Pecans, Arachides (Peanuts). Figues. Pelures de fruits confites. Fruits Evaporés: Pommes, Abricots, Poires, Pêches. Raisins de Corinthe, Raisins Epépinés, Raisins sans pépins. Muscatels 1919 et 1920, Sultanas, Valence, Raisins de table.

 Nous offrons de réelles occasions dans ces lignes.
 MM. les marchands, profitez de ces bas prix exceptionnels.

 Nous vous enverrons, sur demande, notre
 superbe calendrier

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez vos commandes à nos frais.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epiceries, Vins et Liqueurs en Gros.

584 Rue St-Paul Ouest Montréal

Tél. Main 3766.

LES CONSERVES RESTENT FERMES

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

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines ver-		
tes), doz. 2 1/2 s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2 1/2 s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.50	1.52 1/2
Betteraves, 2 lbs.	1.35	
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	1.80	
Epinards Californie, 2s.	3.15	3.50
Tomates, 1s.		
Tomates, 2s	1.35	
Tomates, 2 1/2 s.	1.60	1.65
Tomates, 3s		
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2 1/2 s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00	
Pois, standards.	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.25	
Pois, 2s., 20 oz.	2.10	

Pois importées—

Fins, caisse de 100, la		
caisse.	37.50	
Extra fins.	30.00	
No 1. L	23.00	

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2 1/4 s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	2.25	
Groselles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans		
noyau, sirop épais, la		
douz.	4.80	5.15

MARCHE TRANQUILLE POUR LES NOIX

Noix et amandes — Le marché de noix est tranquille. On ne signale aucune variation dans les prix.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	0.23	
Amandes Tarragone, lb.	0.22	
Amandes (écalées)	0.45	0.53
Amandes (Jordan)	0.76	
Chataignes (canadiennes)	0.27	
Avelines (Sicile), la lb.	0.15	0.16
Noix Hickory grosses et		
petites).	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.35	

Peanuts (rôties)—

Jumbo	0.17	
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles.	0.24	0.25
Ecalées No 1.	0.16 1/2	0.16
Ecalées No 2.	0.14	

Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb.	0.38	
Fancy cassées, la lb.	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo)		
la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po-		
lice	0.30	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans,		
No 2.	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très		
grosses Jumbo.	0.75	
Pecans, écalées.	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.26	

Noix (Nouvelles de Na-		
ples)	0.28	
Noix (écalées)	0.60	
Noix (Chili)	0.35	
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.40	

LES CEREALES RESTENT STABLES

Céréales — Les céréales restent stables aux prix précédemment cotés.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	3.25	
Orge perlé (sac de 98 lbs.)	5.75	
Farine de sarrasin (98 lbs)		
nouvelle	5.25	
Orge mondé, (98 lbs)	4.75	
Hominy gruau, (98 lbs)	5.25	
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00	
Graham, baril	11.00	
Oatmeal (standard gra-		
nulé)	4.50	
Avoine roulée, 90s (en		
vrac)	3.50	

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	2.25	2.50
Peaux de mouton, la pièce	0.50	0.75
Peaux de boeuf ou vache,		
la lb.	0.05	
Peaux de veau de lait, la		
lb	0.12	
Peaux de taureau, la lb.	0.03	
Peaux de veau de son, la		
lb.	0.06	
Laine lavée, la lb	0.18	0.25
Laine non lavée	0.15	

LES POIS ET LES FEVES

Pois—		
Blanc, le minot	4.50	
Bleus, le minot	3.60	
Cassés, récolte nouvelle 98 lbs	5.50	
Pour bouillir, le boisseau.	3.50	
Japonais, verts, la lb	0.06	

Fèves—

Fèves canadiennes, triées		
à la main, le minot	3.50	
Japonaises, le minot	3.25	
Lima japonaises, la lb., suivant		
la qualité	0.10	
Lima, Californie, la lb	0.12	

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED en date du 8 février 1921.

118-20 M.P. cire paraffine, lb. \$	9.30
123-25 M.P. cire paraffine, lb	9.80
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	11.30
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	13.05

MARCHE FAIBLE POUR LES PRODUITS EN PAQUETS.

Produits en paquets — Le marché est faible cette semaine pour les produits en paquets qui montrent d'une façon générale une tendance à la baisse.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte 1/2 lb., lb	0.52
" Bakers, bte 1/2 lb.	0.52
" Lawneys, bte 1/4 lb.,	0.54
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	
"	3.65 3.50
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	5.60
Avoine roulée, 18s	2.00

Oatmeal, coupe fine, paquets,		
caisse	6.00	
Riz puffé	5.70	
Blé puffé	4.40	
Farine, caisse	3.25	
Hominy, perle ou grain, 3 douz.	3.65	
Health bran, (20 paquets)		
caisse	2.85	
Orge perlé écossais, caisse	2.70	
Farine à crêpe, caisse	3.70	
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.90	
Wheat food, 18-1 1/2	3.25	
Farine de sarrasin, csse, 3 dz.	8.15	
Flocons de blé, caisse 2 douz..	2.75	
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts	6.00	
Blé à porridge, 36s caisse.	6.40	
Blé à porridge, 20s caisse	6.00	
Farine préparée (paquets de 3		
lbs.), douz.	2.95	
Farine préparée (paquets de 6		
lbs.), douz.	5.80	
Corn Starch (préparé)	0.10 1/2	
Farine de pomme de terre	0.12 1/2	
Benson Corn Starch, 1s. lb.. . . .	0.10 1/2	
Canada Corn Starch, 1s. lb.. . . .	0.09	
Canada Laundry Starch, lb.	0.08 1/2	
Fleur tapioca	0.12 0.18	

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIN

"XXX" (étiquette rouge) Pa-		
quets de 3 lbs, la douz.	\$2.90	
"XXX" (étiquette rouge) Pa-		
quets de 6 lbs, la douz.	5.70	
Crescent (étiquette rouge) pa-		
quets de 3 lbs, la douz.	2.85	
Crescent (étiquette rouge) pa-		
quets de 6 lbs, la douz.	5.60	
Superbe (étiquette rouge) pa-		
quets de 3 lbs, la douz.	2.80	
Superbe (étiquette rouge) pa-		
quets de 6 lbs, la douz.	5.50	
Crêpes (étiquette rouge) pa-		
quets de 1 1/2 lbs, la douz.	1.50	

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

		la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par		
caisse).	3.45	
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par		
caisse).	3.35	
Boîte ronde, 1/2 lb. (2 douz. par		
caisse).	2.90	
Boîte ronde, 1/4 lb. (4 douz. par		
caisse).	1.35	

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

PRODUITS PURITAS

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

Casse assortie { 2 dz. 4 onc } la cse 9.40
 { 1 dz. 12 oz }
 { 1 dz. 16 oz }

Emballage en boîtes de fer-blanc.

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

Poudre à Pâte Puritas.		
noyau.	4.54	4.75

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Téles. Auger vs Jos. C. Payette, St-Paul Ermite, Hector Grenier, Ideal Shoe Co., Montréal, \$174.
 Netherland Bank of N. Y. vs Jacob Weininger, Simon Weininger, Montréal, \$642.
 O. Lord vs J. H. A. Fauteux, Montréal, \$480.
 N. G. Valiquette Ltd vs H. Gagnon, Montréal, \$227.
 Téles. Auger vs Henri Girard, Vanier Express, Montréal, \$94.
 P. A. Gregory vs Garneau Agassiz, Montréal, \$347.
 Le Comptoir Co-opératif vs John Poulin, Aylmer, \$484.
 Boulevard Bourget Annex vs Pierre Poulriot, Montréal, \$342.
 J. Dasny vs Naza Aboud, Montréal, 4ème classe.
 De Laval Co., Ltd vs Olympe Gareau, Théo. Paquin, St-Lin.
 Ann Kearney vs A. E. Ladouceur, St-André Est, \$88.
 Casgrain & Charbonneau vs J. N. Geofroy, Grand'Mère, \$170.
 Raoul Brunet vs Fraser Brace Co., Ltd, Grand'Mère, \$900.
 C. J. Gross vs A. H. Clemens, Grand'Mère, \$164.
 E. Rivet & Co. vs L. Azef, Grand'Mère, \$352.
 Excelsior Hosiery Co. vs A. Brown, Montréal, \$143.
 L. duPlessis vs L. H. Thornton, Westmount, \$135.
 Montreal Slipper & Garter Co. vs Dowers Ltd, Edmonton, Alta., \$589.
 Z. Limoges & Co., Ltd vs J. Hébert, Verdun, \$105.
 Mde J. H. Ladurantaye vs Etienne Doré, Montréal, \$1035.
 René Bourdon vs United Leather Co., Montréal, \$2900.
 Alex. Bremner Ltd vs Fred Moore, St-Lambert, \$125.
 J. A. Doran vs L. Ferland, Lanoraie, \$220.
 Généreux Motor Co., Ltd vs S. Starfield, Montréal, \$486.
 Winner Mfg Co. vs Acme Auto Transfer, Chs Saul, Montréal, \$179.
 A. Foisy vs Philias Rochon, Montréal, \$114.
 Steel & Radiation Ltd vs Domina Cusson, Montréal, \$611.
 W. de M. & H. M. Marley vs Margaret Shea, Mde John Jos. Milloy, Montréal, \$110.
 Ministre du Revenu de l'Intérieur vs S. & M. Chocolate Co., Ltd, Montréal, \$1352.
 Melrose Garage Ltd vs M. Frank, \$105.
 Emile Boudrias vs Sam Octave Garayt, Garaytt Knitting Co., Mde Flavie Carrière, Garayt, Montréal, \$303.
 Imperial Oil Ltd vs Sam D. Miller, Montréal, \$206.
 A. Damiens vs Alfred Dubois, Montréal, \$339.
 I. M. Rubinovitch Ltd vs S. A. Careu, Montréal, \$185.
 Barver Ellis Ltd vs F. X. Vanasse, Trois-Rivières, \$137.
 M. J. Morrison vs Oct. Meunier, Montréal, \$232.

Nat. Jobbers & Importers Ltd vs Consolidated Garment Co., Ltd, Montréal, \$300.
 Geo. Cauchon vs Anglin Norcross Ltd Montréal, \$1317.
 J. Brouillard vs Alfred Jacques, Montréal, \$173.
 Cerna Phonograph Co., Ltd vs J. A. Ménard, Nominique, \$100.
 W. Brunet vs Consumers Glass Co., Ltd, Montréal, \$225.
 Normandin Turcotte Ltd vs Robert Crean & Co., Ltd, Toronto, \$100.
 John Jamieson vs Frank W. Horner, Ltd, Montréal, \$173.
 A. Bleau vs Sophie Allaire, Mde J. B. Bleau, Montréal, 4e classe.
 L. Villeneuve Co., Ltd vs Thomas De-guise, Montréal, \$3828.
 Gonrock Ropework Export Co., Ltd vs Geo. G. Doggett, Douglstown, \$413.
 J. O. Danis vs F. X. Vanasse, Montréal, \$140.
 A. M. Salhani vs Michael Aziz, Montréal, \$150.
 L. A. Gosselin vs Star Films Ltd, Herbert Lubin, Montréal, \$1650.
 P. M. Beaudoin vs J. N. Daoust, Montréal, \$162.
 Alf. Poirier vs Ph. W. Jutras, Montréal, \$125.
 A. Brosseau vs G. Fréchette, Montréal, \$1635.
 J. T. Poulin vs O. Sam. Radovsky, Jos Radovsky, Universal Importing Co., Montréal, \$50.
 St-Germain, Guérin & Raymond vs Marie-Anne Paradis, Mde Alph. Latour, Montréal, \$1412.
 Eagle Lumber Co. Ltd vs Antoine Selander, Montréal, \$1258.
 Antoine Selander vs Alex. Mackay, Montréal, \$1258.
 Rosanna Sarrazin vs Adhémar Laval-lée, Montréal, 2e classe.
 Sam Shoore vs Cie Commerciale Immobilière Limitée, Montréal, \$188.
 Gilbert Chaput vs J. A. Masse, Montréal, \$300.
 Banque Hochelaga vs Succ. Hilaire Brien, Montréal, \$2867.
 John Muttacalis vs Chaboillez Café, Montréal, \$374.
 Nathan Black vs J. Rudnicoff, Montréal, \$80.
 Gerson Gelber vs Julius Rost, Geo. A. Beeckel, Beeckel Rost & Co., Montréal, \$580.
 M. Rotman vs M. Rallinsky, Montréal, \$175.
 J. D. Lemay vs Rose Parc Co., Ltd, Lachute, \$9449.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. Dubois vs Philias Allain, La Tuque, \$48.
 Comm. Scolaire de Ste-Madeleine, Outremont, vs Eug. R. Angers, Westmount, \$14.
 E. Rossi vs J. O. Giroux & Company, Limited, Glenada et Angelo Mengarelli, Shawinigan, \$67.
 E. Rossi vs J. O. Giroux & Company, Ltd, Glenada et P. Zippilli alias Zeppilli, Shawinigan, \$58.
 Montreal Light Heat & Power Cy vs C. Dulude alias Duluth, \$53.
 L. Bessette vs Nap. Paquette, \$56.
 K. Narbonne vs Romuald Jarry, \$42.
 Montreal Light, Heat & Power Cy vs Art. Hotte, \$12.
 O. Benoit vs Strand Paint Shop, \$26.
 P. Mauge vs Strand Paint Shop, \$21.

S. L. Mackenzie et al vs A. Sanders, \$16.
 Hebb's Mfg Cy Ltd vs D. H. Scott, \$30.
 J. Forget vs Willie Labrie, \$18.
 A. J. Hébert vs Vincent McKenzie, \$15.
 Garage Central Ltd vs J. A. Viau, \$65.
 Geo. Reed & Cy vs R. H. Gates, \$67.
 G. P. Léveillé vs J. B. Thouin, \$28.
 A. Allard vs Art. Paul, \$54.
 Bain & Simard vs Jos Falardeau, \$12.
 M. Moody & Sons vs S. Turcot, \$12.
 G. & S. Posner vs Empire Metal Bed Company, \$50.
 Gunn, Langlois & Cy Ltd vs Chure Long & Company, \$36.
 M. Cléroux vs Alb. Gudry, \$24.
 Mde I. Deslauriers et vir vs Nap. Dubois, \$93.
 Beaudoin Limitée vs Aug. Daoust, \$54.
 Duchesneau Ltée vs R. Lortie, \$30.
 J. Y. Laurier vs M. Meunier, \$47.
 A. B. Inievitz vs Hubert Richardson, \$20.
 Z. A. Lefebvre vs Eddie Larente, \$16.
 J. Donat Langelier Ltée vs Eu. Hams, \$30.
 J. Coulombe vs Nelson Chesnier, \$60.
 Louis Limited vs Geo. Marion, \$11.
 A. Côté vs Oscar Vermette, \$35.
 F. L. Barlow et al vs E. L. Bernstein, \$26.
 S. Caplan et al vs D. Dozois, \$46.
 S. Caplan et al vs Malvina Guertin, \$45.
 S. Caplan et al vs C. Burt, \$18.
 S. Caplan et al vs J. H. Depelteau, \$24.
 S. Caplan et al vs O. Doucet, \$41.
 Mongeau & Robert Ltée vs Nap. Germain, \$18.
 E. Rossi vs J. O. Giroux & Company, Ltd, Glenada et P. Zippilli alias Zeppilli, Shawinigan, \$53.
 Mde I. Deslauriers et vir vs O. Sénécal, Verdun, \$10.
 Vogue Motor Service Reg'd vs J. E. Leduc, Longueuil, \$59.
 Frost & Wood Cy Ltd vs Roch Lus-sier, Sherrington, \$98.
 J. R. Renaud vs Félix Desroches, \$30.
 Mde C. Boiteau vs O. O. Samson, \$43.
 O. Bélanger vs R. N. Sévigny, \$81.
 Montreal Light, Heat & Power Cy vs Désiré Robitaille, \$19.
 L. Legault vs Jos Gosselin, \$38.
 Moore-Telford Ltd vs L. E. Waters & Son, \$24.
 J. E. Bernier vs Geo. Sirois, \$15.
 R. David et al vs Eustache Destremps, \$54.
 Crescent Jewellers Registered vs Fred Moore, St-Lambert, \$42.
 Almy's Ltd vs W. H. Smith, Toronto, \$28.
 Parisian Wardrobe Co., Ltd vs J. W. MacFadden, Verdun, \$32.

VENTES PAR HUISSIER

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

J. A. Landry vs Herman B. Rolsik, 326a rue Clarke, 14 Mars, à 2.30 heures p.m.

DEMANDE EN SEPARATION DE BIENS

Minnie Brown vs Paul Pappas Daskalities,

Renseignements des Trois-Rivières

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

Semaine du 22 février au 1er mars.

Vente—Alcide Bourassa à Thomas Rouette.
 Vente—L. A. Folsy à Joséphat Bournival.
 Vente—Lionel Auger à Denis Dubé.
 Vente—F. X. Lambert à Adjutor Loupret.
 Vente—Adjutor Délisle à Ernest Dufresne.
 Vente—Melchior Carrière à Alexandre Gauvin.
 Obligation—Dme Tél. Cloutier à Jules & Wm. Frigon.
 Obligation—Arthur Guertin à Michel Dupont.
 Obligation—Egide Houle à Albert Racine.
 Quittance—Onlas Caron à J. H. Lampron.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Jules Dumaine.
 Quittance—Perc. du Revenu à Dme Max. Comeau.
 Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Pierre Paquette.
 Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Bernadette Richard.
 Quittance—Armand Riopel à Moïse Janna.
 Quittance—Francis Gendron à Josaphat Bournival.
 Quittance—J. A. Frigon à Alex. Bergeron.
 Quittance—Georges Vézina à Hormisdas Dupont.
 Transport—Achille Fugère à Joseph Vincent.
 Donation—Dme Céline Gélinas à Adjutor Paquette.
 Déclaration sociale: Silverman & German.
 Obligation & Transport: Evariste Poudrier à Victor Levasseur.
 Vente—Joseph Dauphinais à Roméo Pratte.
 Vente—F. X. Vanasse à Ovide Milot.
 Vente—Alfred Lampron à Osias Violi.
 Vente—Arthur Déry à Gédéon Gervais.
 Vente—Vve Benjamin Martin à Sévère Paillé.
 Vente—H. E. Bachand à Roméo Larivière.
 Vente—Armand Ricard à Hercule Ricard.
 Vente—Dme Céline Marcouiller à Valère Gélinas.
 Vente—Geo. Aug. Délisle à E. Alide Délisle.
 Vente—Euchariste Crête à J. Oliva Dugré.
 Vente—Camille & Geo. Coury à L. R. Steel Co. Ltd.
 Vente—J. Alban Lefebvre à Joseph Hébert.
 Vente—Ferdinand Daigle à Charles-Edouard Noël.
 Vente—Canada Steamship Lines à Nassif Michel & al.
 Vente—Francis P. Roy à Arthur Bettez.
 Obligation—Ovide Milot à Ludger Poirier.
 Obligation—Lucien Pothier à Ludger Poirier.
 Obligation—J. H. Giroux à Jos. E. Massicotte.
 Obligation—Wilfrid Gélinas à Dme Alph. Fortin Gélinas.
 Obligation—Victor Lampron à Dme Cécile Turcotte.
 Obligation—Aimé Dion à Richard Parent.
 Obligation—Geo. M. Anderson à Vve Philippe Lord & al.
 Quittance—Victor Lemay à Ernest Vincent.
 Quittance—Dolphis Pichette à Joseph Morin.
 Quittance—Médéric & Ernest Dessureault à Wilfrid Gélinas.
 Résiliation de vente: Robert Germain & Maj. Lafrenière.
 Promesse de vente: The Canada Steamship Lines à Dame Laura Jolin.
 Promesse de vente: The Canada Steamship Lines à Chs. Edouard Caron.
 Promesse de vente: The Canada Steamship Lines à Joseph Gouin.
 Transport—Succession Robert Bruce à J. W. Guillemette.
 Transport—Ernest Vincent à Omer Marchand.
 Cession de biens: Joseph Gagnon à Paquet & Bonnier.
 Main-levée: Moïse Carbonneau à Dame J. Eug. Meunier.
 Partage—Jos. A. Bourassa et J. V. Dufresne.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

Walter Edward Roy vs Joseph Trudel, Montréal, \$305.00.
 Rodolphe Chartier vs Joseph Beurivage, Grand'Mère, \$233.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

H. A. Freedman vs L. P. Desaulniers, Trois-Rivières, \$35.30.
 Rioux & Belzile vs H. Savoie, Cap de la Madeleine, \$62.07.
 Alphonse Bourassa vs Henri Dufault, Baie Shawinigan, \$53.16.
 Ernest Picard vs Octave Sauvageau, Cap de la Madeleine, \$8.03.
 Joseph Tousignant vs Albert Gerbeau, St-Boniface, \$28.00.
 C. W. Lindsay vs Léonidas Blais, Roberval, \$40.00.

Ventes par les Shérifs de la Province

BEAUCE

Alfred Vallée vs Michel Vallée. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Ludger, le 15 mars 1921, à 11 heures du matin.

BEAUHARNOIS

René Godin vs Herménégilde Godin et al. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Clément, en la ville de Beauharnois, le 9 avril, à 4 heures de l'après-midi.

BEDFORD

Charles L. T. Marshall vs George Robert Stone. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Edouard de Knowlton, au village de Knowlton, le 9 avril 1921, à 1 heure de l'après-midi.

GASPE

Eugène Hecht et al. vs Emery Comeau. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Georges de Malbale, le 7 avril 1921, à 3 heures de l'après-midi.

MONTREAL

Michael Minogue vs The Montreal Southern Realities Limited. Vente à la porte de l'église de la paroisse de La Prairie, le 7 avril à 11 heures du matin.

Dame Eugène Morin vs Jean Antoine Emile Gauvin et Antonin Prévost, curateur au délaissement. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 7 avril 1921, à 10 heures du matin.

Isale Forest vs Joseph Edmond Poulin. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 7 avril 1921, à midi.

Léon Léonard, Fils, vs Montréal Est End Realty Limited. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 7 avril 1921, à 2 heures de l'après-midi.

La Cité de Verdun vs Wedgewood Park Company Limited. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 8 avril 1921, à 10 heures du matin.

Frontenac Breweries Limited vs André Laframboise. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de Ste-Marthe, le 8 avril 1921, à 11 heures du matin.

Dame Marguerite Lapointe vs Frédéric Lapointe et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 17 mars 1921, à 10 heures du matin.

QUEBEC

Ludger Turcotte vs Charles Alphonse Côté. Vente au bureau du Shérif de Québec, le 8 avril 1921, à 10 heures du matin.

La Cité de Québec vs Lestar Guignon. Vente au bureau du Shérif de Québec, le 24 mars 1921, à 10 heures du matin.

La Cité de Québec vs Adélar Dorval. Vente au bureau du Shérif de Québec, le 24 mars 1921, à 10 heures du matin.

ST-FRANCOIS

La Corporation de la Ville de Windsor vs Dame Annie Stevens et al. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Philippe de Windsor, le 15 mars 1921, à 10 heures du matin.

Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe.

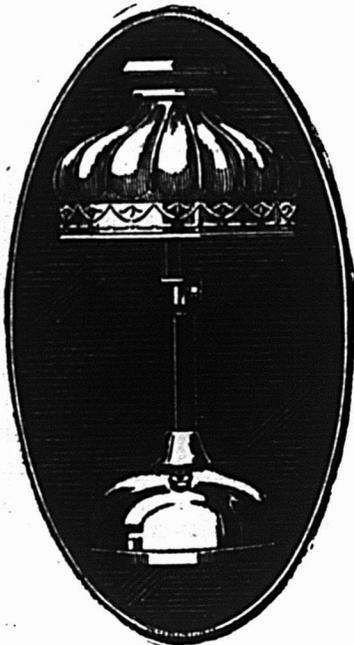
Déposant
 Bertrand, Gustave
 Brodeur, Dlle M. E.
 Dasyva, O.
 Harding, Isaac
 Harcowitz, Sam
 Labelle, Eusèbe
 Larouche, Henri
 Moore, Fred
 Parker, Joseph
 Shaw, John
 Smallwood, H.

Patron
 Masson & Fils
 J. Tremblay
 Martel Stewart Co.
 Rubin Bros.
 Novelty Dress & Skirt Mfg.
 Osias Soucy
 G. Glotzbach
 The Sterling Woodworking Co.
 E. W. Barlow
 Dominion Glass Co.
 Arthur Landry

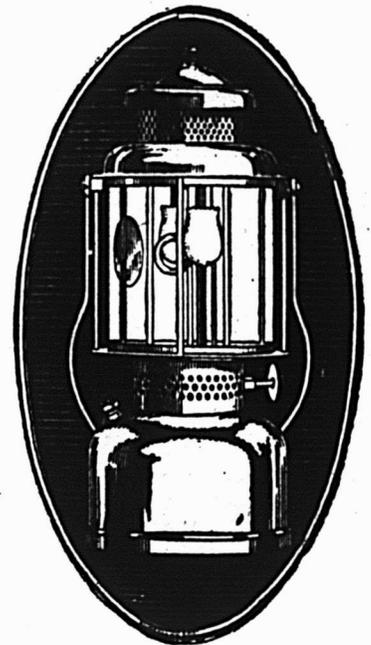
Fabriquées maintenant en Canada
— pour les intérieurs Canadiens

Lampes et Lanternes **Coleman Quick-Lite**

“La clarté du jour pendant la nuit”



Modèle CQ 329
 Prix, \$12.50



Modèle LQ 327
 Prix, \$11.00

1. Fabriquent et brûlent leur propre gaz provenant de la gazoline ordinaire à moteur.
2. Donnent une lumière pure et brillante d'une force de 300 bougies. Pas d'éblouissement. Pas de vacillation.
3. Plus de lumière qu'avec 20 lampes ou lanternes à pétrole de l'ancien système.
4. S'allument avec des allumettes ordinaires— Pas besoin d'allumoir — Pas de retard — Pas de trouble.
5. Pas de mèche à rogner, pas de verre à laver.
6. Ne peuvent se renverser ou exploser même si elles sont culbutées—Peuvent se remplir lorsqu'elles sont allumées.
7. Coûtent comme consommation moins de 50 cents par mois.
8. Solidement construites en cuivre fortement nickelé. Durent toute la vie.
9. La lampe est d'un joli dessin—Munie d'un support d'abat-jour universel.
10. La lanterne a un globe en mica avec réflecteur—Ne peut s'éteindre quel que soit le vent—A l'abri de la pluie—A l'abri des insectes.
11. Se payent d'elles-mêmes par l'économie de combustible. Donnent 48 heures d'éclairage continu par gallon de combustible employé. La lumière la meilleur marché que vous puissiez employer.
12. La publicité commencée en janvier 1921 se continuera régulièrement dans les publications suivantes: Saturday Evening Post, Maclean's Magazine, Canadian Courier, Nor' West Farmer, Farmer's Advocate, Every Woman's World, Family Herald et Weekly Star, et autres importants périodiques.
13. Publicité soutenue par un service intensif de détail, comprenant d'attrayantes cartes d'étalage, enseignes métalliques, projections pour vues animées, listes de circulation, vignettes pour journaux, fiches d'expédition et autres aides publicitaires.
14. Plus de 20,000 détaillants en Canada et de l'autre côté de la frontière vendent les lampes, lanternes et installations d'éclairage Quick-Lite.

Votre courtier de quincaillerie peut vous les fournir. Ecrivez-nous pour avoir des détails.

FABRIQUEES EXCLUSIVEMENT PAR

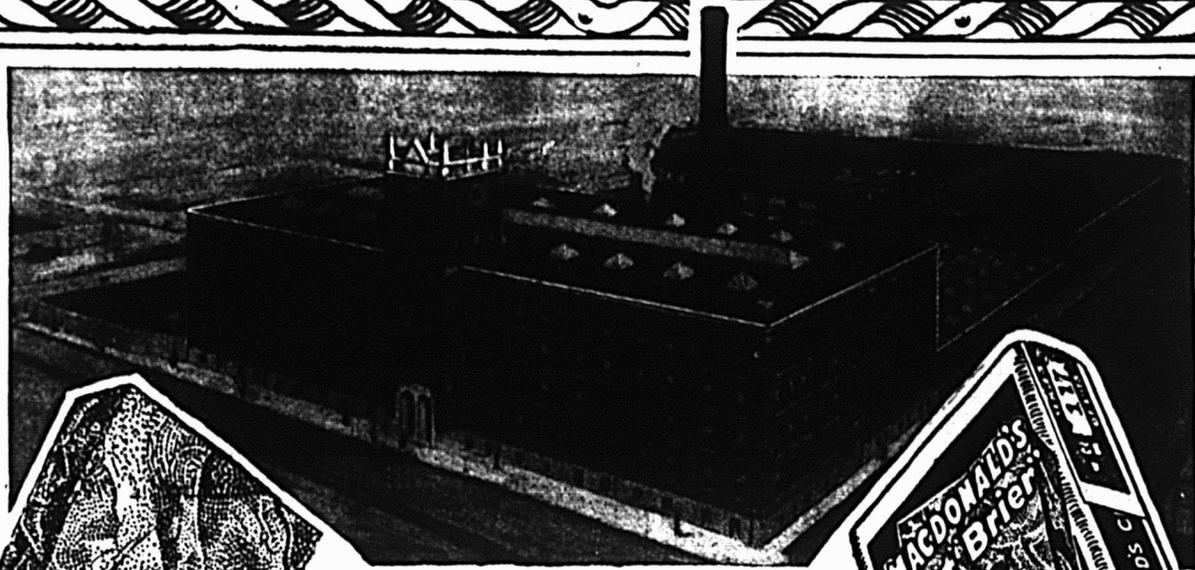
The Coleman Lamp Co., Ltd.

RUE QUEEN EST ET AVENUE DAVIES, TORONTO.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

- Fid. J. B. Renaud & Cie Inc. à The Montreal Trust Co., 723-122 à 138 752-117 à 133 723-152 à 160 723-130 à 152, 138 à 160 139 7g2-80 à 89 102 à 111 ind. Charlesbourg 2013 2011 B St-Pierre.
- Obligation—A. J. Nadeau à Nap. Bédard, 1503 J-C 961, St-och.
- Vente—Méd. Monast à Euc. Beaulieu, 1367 St-Sauveur.
- Quittance—J. E. Fortier à J. A. Nadeau.
- Mariage—Nap. Magnan à Dlle Poméla Ajotte.
- Quittance—Tél. Fraser à Ad. Massicotte.
- Quittance—Dlle M. Déry à l'Oeuvre du Patron., Québec.
- Avis—Berder, L'hon. juge E. J. Flynn, 2128 St-Pierre.
- Renonciation—Chs Ed. Kirouac et al à Franc. Kirouac.
- Renonciation—Dr Jos. Leblond.
- Testament—Dame Cyr. Morency née M.-Louise Tessier.
- Déclaration—Dlle Alice Morency, 385½ nord St-Roch.
- Quittance—E. M. A. Savard et al à Ls. Deschênes.
- Quittance—Alex. Woods à Ls. Poulin.
- Vente—Jacques Verret à Jos. Falardeau, p. N. 880, St-Ambroise.
- Vente—A. Thériault et al esqté à Alf. Martel, p. 663, St-Ambroise.
- Vente—Onés. Moffet à Jos. Bédard, p. 894, St-Ambroise.
- Quittance—Alex. St-Amant à A. Thériault et al esqté.
- Obligation—Alf. Martel à Jér. L'Heureux, p. 663 St-Ambroise.
- Quittance—Alp. Alain à A. Thériault et al esqté.
- Testament—Geo. Lemieux.
- Déclaration—F. X. Alb. Légaré.
- Vente—Jos. Bélanger à Geo. Gervais, 109 St-Roch N.
- Quittance—Edg. Gauthier à Nax. Harvey.
- Obligation—Jos. G. Paquet, 3425-3424 St-Jean.
- Quittance—A. G. Levalley à Geo. Bourque.
- Quittance—G. Bourque à Will. Goodfellow.
- Avis de Priv.—L. T. Martineau, 48-39 et 40 N-D de Québec.
- Transport—Mag. Cauchon à La Banque Nationale, 3758-9-A Montcalm, 3748-8 et 10 Montcalm, 146-42 40 41-A 40-6 N-D de Québec.
- Transport d'hypothèque—Nap. Gignac à La Banque Nationale, St-Roch, 148-73 75 35b 86b N-D de Québec.
- Main-levée—Alp. P. Déchêne.
- Obligation—Dame Vve Léon Caron à Ed. Blais, p. 471 472 473 St-Roch N.
- Mariage—Tél. Roy à Dame Jos. Bélanger.
- Mariage—J. E. Alf Goupil à Dlle M. L. P. Michaud.
- Quittance de droits—P. du Rev. à Dame Vve Chs Lachance Gauthier, p. 1103 St-Sauveur.
- Vente—Dame Mich. Hamel à Vict. Coulombe, p. 1103.
- Obligation—Geo. Bédard Dame Tél. Roy, 508-595 St-Roch N.
- Testament—Dame Edw. Little Mahoney.
- Déclaration—T. X. Mahony à Régis, 3709 St-Jean.
- Quittance de droits—P. du Rev. à Succ. Dame Ed. Little à Frs Ouellet, 3709 3709a 3708, St-Jean.
- Vente—Dlle L. E. Little à Frs Ouellet, 3709 3709a 3708, St-Jean.
- Obligation—Frs Ouellet à T. H. Mahoney, 3709, 3709a 3708, St-Jean.
- Quittance—Dame Tél. Roy à Geo. Bédard.
- Assignment—John M. Forbes à John Dalton.
- Quittance—P. du Rev. à Succ. Dame B. Couture-Rousseau, 1022 St-Ambroise.
- Donation—Jean Paquet à Jos. Paquet, p. 1271 St-Ambroise.
- Vente—Fréd. Chantal à Sim. Thompson, p. 609, St-Ambroise.
- Rétrocession—Dr Alex. Boucher à J. B. Verret, p. 1407 St-Ambroise.
- Quittance—Jules Renaud à Nap. Vézina.
- Jugement—Gulf of St-Lawrence S. & T. Co. N. Scott et al.
- Vente—Dame St-Geo. Legendre à Y. Montreuil, 2971 Palais.
- Don. Fid.—P. T. Légaré et ux. à P. T. Légaré et al, 4b40-16 16A 17 Montcalm.
- Vente—Jacq. Land Co. à Art. D. Scott, 92-5 N-D Québec.
- Mariage—M. E. V. Maur. Déry à Dlle M. M. Anita Dubord.
- Vente—Rich. Guthrie à Dlle S. E. Donovan, 3822 Montcalm.
- Obligation—Dlle S. E. Donovan à l'hon. Fr. Carrel, 3822 Montcalm.
- Vente—P. T. Légaré Ltée à Cie P. T. Légaré Ltée, 2018-A-B 2017-A-3 St-Pierre, 555-8 7 9 968 971 972 973 971-1 967 St-Roch.
- Vente—Ls Dupuis à J. R. Armand, 1057 St-Sauveur.
- Vente à réméré—Oct. Morrissette à Jos. Gagnon, 1742 St-Sauveur.
- Vente—Elz. Trudel et al à A. W. Dion, 1434 St-Sauveur.
- Obligation—A. W. Dion à Frs Gagnon, 1435 St-Sauveur.
- Déclaration—Elz. Trudel esqté 1435 St-Sauveur.
- Quittance—Jos Villeneuve et al à J. C. dit Dupuis.
- Bail—Régis Nap. Mercier à Geo. Koomas, 2050 St-Pierre.
- Tuteur—Les mineurs de feu Eug. Julien.
- Vente—Ed. Poitras et al à Lawrence Donnelly, 4038 S.-Pierre
- Acc.—Ernest Gagnon & Thos. Andrew.
- Avis—Au Régistrateur par Yv. Montreuil, 2972, 297 Palais.
- Acc.—Laz. Noël & Succ. Thos. Andrews, 2972, 2971 Palais.
- Quittance—Proteau & Carignan.
- Quittance—Jos Simard à Dm. St-Geo. Lemoine.
- Quittance—Ans. Audet à Succ. Ferd. Turgeon.
- Vente—Eug. Lamontagne à Em. D. Normandeau, 434-286, 287, St-Roch Nord.
- Main-levée—Chs Trudel à Dm. P. Trudel.
- Obligation—Dm. Art. Parent à Le Prêt Hypothécaire, 1726 Jacques-Cartier.
- Obligation—Dme J. M. Doré à Jacques Martel, 1709 Jacques-Cartier.
- Vente—New Quebec Realty Co. Ltd à Dan Piché, bloc 45-23 Amos.
- Déclaration—Dme Vve H. Eug. Bédard à Régistrateur de Québec et al., 198-31 p. 7A Lorette.
- Vente—J. Alex. Samgster à Rév. J. Chs Auger, p. 200, St-Colomb.
- Quittance—Dme Edm. Hamel et al à Jos. A. Paradis.
- Quittance—Dlle Aurélie Lechasseur à Jean Guillot.
- Quittance—Ad. Gauvin à Jos Mettayer.
- Vente—Em. Dubeau à Jos Jobin, p. 777 Beauport.
- Quittance—Dme Vve Chs Giroux Crépin à Lor. Giroux.
- Vente—P. Samson à Théop. Giroux, p. 200 & 200A Beauport.
- Vente—Quebec Land Co. à Succ. J. U. Gregory, 505, 415, 416, 417, 418, 410 St-Roch Nord.
- Vente—Alf. Boivin à J. B. A. Turcotte, 2257 Champlain.
- Vente—Louis Ayotte à Ph. Cossette, rang 6, p. 29, La Sarre.
- Obligation—Alf. Villeneuve à Dme Jos Ern. Grégoire, 101 St-Roch.
- Obligation—Alf. Villeneuve à Dme Ed. Beaudoin, 101 St-Roch.
- Vente—Arthur Duval esqté à Al. Villeneuve, 101 St-Roch.
- Testament—Napoléon Gignac.
- Déclaration—Dme Nap. Gignac Hébert, ½ ind. 115, 116, 117, 149, 207-2 ½ ind. 104, 109, St-R., ½ ind. 34, 127 Notre-Dame de Québec. ½ ind. 434, 150-150 St-Roch Nord.
- Quittance droit—Succ. Nap. Gignac à Percepteur du Revenu, ½ ind. 115, 116, 117 St-Roch Nord.
- Quittance de droits—Perc. du Revenu à Succ. Nap. Gignac.
- Main-levée d'hyp.—Dme Stanislas Gagnon à La Cie S. Gagnon Incorporée.
- Vente—Onés. Carrier à Comm. Scolaire Catholique Romain de Québec, 1895 St-Sauveur.
- Quittance de droits—Perc. du Revenu à Succ. Dme F. Picard Sigala, ½ ind. 46 St-Sauveur.
- Vente—F. J. X. Picard à Comm. Scolaire Catholique Romain de Québec, 46 St-Sauveur.
- Vente—Wilf. Harvay à Comm. Scolaire Catholique Romain de Québec, 60 St-Sauveur.
- Vente—Oct. Bédard à Dme J. P. Frédéric Trudel, 21-A-4 Notre-Dame de Québec.
- Vente—Nor Mount Realty Co. Ltd à Od. Boutet, 721-2; Charlesbourg.
- Vente—Nor Mount Realty Co. Ltd à Geo. Wilf. Hamel, 421-374 St-Sauveur.
- Vente—Quebec Land Co. à Ern. Bouchard, 508-55-56 St-Roch Nord.
- Bail—Ph. Vallière à Louis G. Beaubien & Cie.
- Avis—Jules Vézina à Régistrateur de Québec, 2118 St-Pierre
- Mariage—Gaz. Martin à Dlle M. Tremblay.
- Obligation—Dr P. Hamel à P. Oscar Côté, 3758-5A et 3-C Montcalm.
- Prog. de Bail—Dme H. Taché à Hub. Simard, 3068 St-Jean.
- Vente—Quebec Land Co. à F. X. Fafard, 508-510, 511 St-Roch Nord.
- Vente—Nor Mount Realty Co. Ltd à Alb. Simpson, 428-5 St-Roch Nord.
- Quittance—F. J. X. Picard à Rég. de Québec.
- Vente—Bédard & Bélanger esqté à Frs Dorval, 1662 St-Sauveur.
- Vente—Ant. Arsenault à Zép. Bédard, ½ Q. 1394 St-Sauveur.
- Quittance—H. D. Barry et al à Régistrateur de Québec.

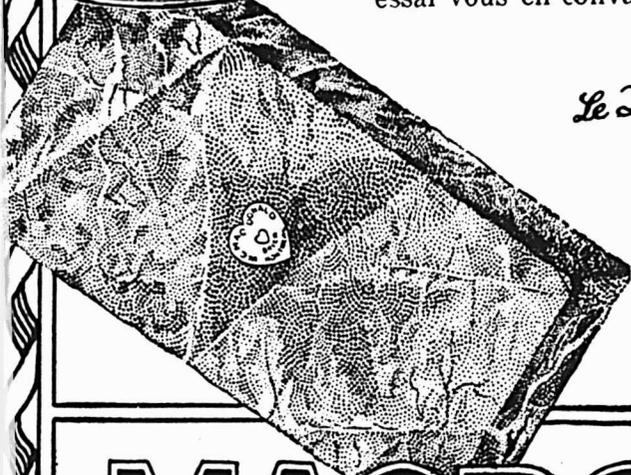


Que la valeur soit la base de votre commerce

Aussi longtemps que Macdonald donnera au fumeur plus de tabac pour son argent, aussi longtemps le fumeur préférera les tabacs de Macdonald. Et aussi longtemps vous pourrez lui fournir ces tabacs, aussi longtemps vous pouvez espérer conserver sa clientèle.

Il n'y a qu'une seule fondation sûre pour un commerce profitable permanent — et c'est LA VALEUR. Le mot VALEUR comprend naturellement la Qualité. Le nom de Macdonald signifie les deux. Il signifie également Bénéfices, comme un essai vous en convaincra.

Le Tabac avec un coeur



MACDONALD'S

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 26 FEVRIER 1921.

ACTES DE VENTE

- W. H. Southwood et G. A. Povey à Joseph Green et al, 48 pieds S. du lot 1303 quartier Sud. Prix \$8,000 payés.
 Selim Zacaib et Thomas Kandelaft à Henry Veilleux lot 1378 quartier Sud. Prix \$16,000; \$4,000 payés.
 B. C. Howard à G. D. Wadsworth, lot 223 quartier Nord. Prix \$1.00 payé.
 J. W. Kirkpatrick à Magog Woolen Mills Ltd., lot 646, quartier Nord. Prix \$1,000 payés.
 Frederick Pearson à Charles Robertson, 1/2 indivise lots 656 et 657 quartier Nord.
 G. D. Wadsworth à Lucien Hébert, lot 230 quartier Nord. Prix \$1,025 payés.
 Athanase Courchesnes à F. E. Allsop, lot 854 quartier Est. Prix \$3,500; \$1,500 payés.
 Rév. J. N. Codère à Uldéric Gervais & uxor, lot 899.30, quartier Est. Prix \$225 payés.
 E. P. Bédard à A. M. et J. K. Edwards, lots 1444-147, 148 et 149 quartier Sud. Prix \$1.00 payé.
 La Banque Nationale à Rév. J. A. Parent, partie nord lot 169 quartier Centre. Prix \$4,500; \$1,500 payés.
 Edouard Provencher à Louis Provencher, lot indivis, 3 rang 2 Compton. Prix \$4,990; \$3,000 payés.
 British American Land Co. à B. C. Howard, lot 223 quartier Nord. Prix \$300 payés.
 F. A. Reed à J. F. Anderson, parts lot 36 Waterville. Prix \$1,000 payés.
 Alfred Hamel à Hyacinthe Hébert, lot 1452-4 quartier Sud. Prix \$3,200, \$1,000 payés.

HYPOTHEQUES

- Joseph Green à W. H. Southwood pour \$7,500 affectant part lot 1303 quartier Sud.
 F. E. Allsop à Ludger Forest pour \$1,000 affectant lot 854 quartier Est.
 Casimir Pinard à Philias Therrien pour \$700 affectant part lot 868 quartier Est.
 H. W. Beaudreau à Napoléon Gosselin pour \$500, affectant lot 5c rang 4 Ascot.
 Onésime Blais à Chénier Picard pour \$3,400 affectant lot 1452-37 quartier Sud.
 A. A. Ferland à Dame Hugh Connor pour \$5,800 affectant lots 7.130 et 131 quartier Sud.
 Louis Provencher à Vitalis Quintin et al. pour \$2,800, affectant lot 3, rang 2, Compton.
 J. F. Anderson à Dame Peter Swanson pour \$500 affectant parts lot 36, Waterville.
 Dame E. F. Olivier à Sherbrooke Loan & Mortgage Co., pour \$2,000 comme transfert de garantie de la somme de \$4,000 due par Delle A. C. Murray et garantie sur part lots 1291 et 1292 quartier Sud.
 Israel Gillman à Edwards Realty Co. pour \$1,000 affectant lot 1444-33 quartier Sud.

DECHARGES

- Dame J. A. Dufort à Herménégilde Poulin de l'hypothèque du 1er septembre 1917.
 Succession J. S. Mitchell à Samuel Echenberg de l'hypothèque du 27 janvier 1917.
 Chénier Picard à Onésime Blais de l'hypothèque du 15 juillet 1915.
 Joseph Charest à Onésime Blais de l'hypothèque du 15 janvier 1909.

ACTES DIVERS

- Procurator de Marie et Céline Larochelle à Joseph Larochelle, lui donnant pouvoir d'administrer et de gérer toutes leurs propriétés dans la cité de Sherbrooke et spécialement le lot 1305 quartier Sud.
 Servitude par J. A. Vaillancourt à Odilon Poulin, affectant lot 2b rang 5 Compton.
 Transfert par Walter Benfill à John A. Cowan de \$2,000 dûs par John R. Cowan et garantis par les lots 25b, 25c et 26c rang 6 Compton.
 Transfert par J. Arthur Parent à Arthur Maltais de \$1,300 dûs par J. Octave Gagné.

Transfert de droit au bail par Théodore Xasteroulls à Nicholas Scheib et affectant part lot 206 quartier Centre.
 Transfert par J. Eugène Choquette à J. Emile Choquette de \$500 dûs par Thomas Breton et garantis par le lot 475-3 quartier Est.

Donation par Constant Bastonero et uxor à W. Quirice Bastonero des lots 24b et 24c rang 6 Ascot.
 Donation par W. R. Thwaites & uxor à T. K. Thwaites, lots 18b, 14b, 14e et 15c rang 1, Compton.
 Donation par Charles O. Genest à J. Arthur Genest, Antonio L. Genest.

J. M. Edgar Genest, Marie Alexandra Genest et Marie-Anna Genest, de certaines parts dans la "Compagnie C. O. Genest & Fils Limitée".

Donation par Charles O. Genest à J. Wenceslas Genest, J. Rosario Genest, Rév. Emile Genest de certaines parts dans "La Compagnie C. O. Genest & Fils Limitée".

Testament de feu John Frye, avec transmission affectant part lot 6c rang 1 Ascot, léguée à sa femme, Dame John Frye. Reçu du percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu John Frye.

Testament de feu le Dr J. Daniel Lemay avec transmission affectant 1/2 S. lot 1326 quartier Sud, léguée à Augustin Lemay et al. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession du Dr J. Daniel Lemay.

Testament de feu le Dr Malcolm Mackay, avec transmission affectant résidu du lot 720 quartier Nord, légué à Dame Malcolm MacKay, sa femme. Reçu du Percepteur du Revenu provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession du Dr Malcolm MacKay.

Jugement par Emile Rioux vs Trefflé T. Delisle pour \$705.33 avec avis affectant lots 1274, 1276 et 1325 quartier Sud. droits aux subdivisions du lot 56 quartier Nord, droits aux subdivisions du lot 710 quartier Est, subdivisions du lot 16b rang 9, Ascot et d'autres propriétés.

Contrat de mariage entre Samuel Smith et Delle Ethel Sarah Denenberg, stipulant séparation de biens.

Contrat de mariage entre J. Oscar Noullet et Dlle Katherine Néron, stipulant séparation de biens.

Raison sociale par William Henry Fuller sous le nom de "Fuller Grain and Provision Co."

o

Renseignements d'Arthabaska

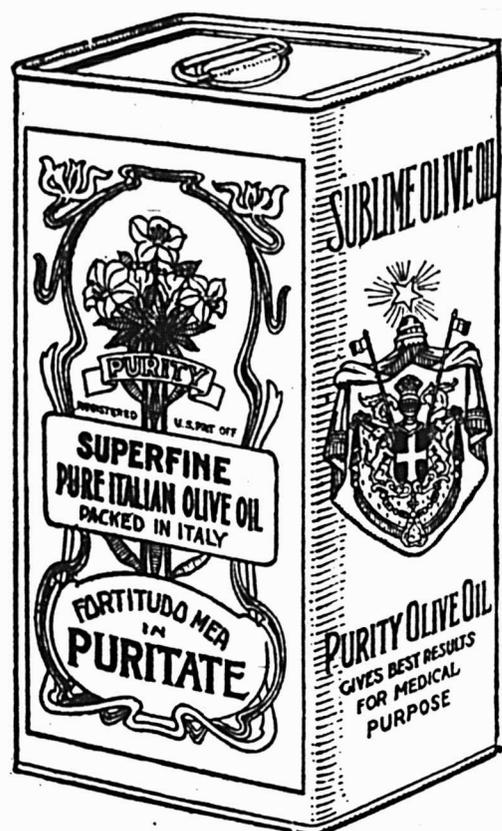
ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 8 février au 5 mars 1921.

- Rétrocession—Joseph Edouard Morin à Paul Lemieux, p. 495, Ste-Victoire.
 Vente—Germain St-Pierre à Albert Courtois, p. 454, Ste-Victoire \$200. — payées.
 Rétrocession—Gédéon Girouard, à Mme Hermine Chouinard, p. 704 et 705, Bulstrode.
 Transport—Lucien Jutfas à Louis Côté, sur Oménil Masson, \$4025.
 Obligation—Rosaire Côté à Joseph Tourigny, 577 et 578, Warwick, \$2700.
 Résiliation—Mme Eugénie Richard et Légaré Automobile of Victoriaville, Limited, p. 370, Ste-Victoire.
 Vente—Napoléon Baril à Emery Pouliot, 240 et p. n. e. 241, Tingwick, \$500.—\$100. a/c.
 Transport—Herménégilde Charest à Norbert Ouellette sur Gédéon Nault, \$2000.
 Vente—Napoléon Paul Lemieux à Mme Jeanne Faucher, p. 495, Ste-Victoire, \$1600—dues.
 Testament—Mme Rosalie Daigle à Alexis Roberge et al., aucun immeuble.
 Obligation—Joseph Lafontaine, fils, à Grégoire Roberge, 33 et p. 34, St-Paul, \$1500.
 Testament—Jacques Létourneau à Mme Emilie Therrien, 1 ind. 68 et 69, St-Norbert.
 Vente—Louis Martel à Alphonse Robichaud, p. 248, Princeville, \$180.—payées.
 Vente—Philippe Fillion à Alfred Paris, p. 189 et 190, Ste-Hélène, \$1200.—\$500. a/c.

VERITABLE HUILE D'OLIVE PURE

A DES PRIX GRANDEMENT REDUITS



Une offre tout à fait spéciale faite dans le but de réintroduire notre Huile d'Olive Italienne, marque "PURITY", absente du marché depuis le commencement de la Grande Guerre, qui en a rendu impossible toute importation jusqu'à dernièrement. Voilà une magnifique occasion pour vous de regarnir votre magasin à des prix exceptionnels: Nous venons de recevoir un assortiment complet de toutes les mesures, c'est-à-dire: 1 gallon, 1/2 gal., 1/4 de gal., 1/8 de gal., 1/16 de gallon.

Informez-nous immédiatement des quantités qu'il vous faut et nous nous empresserons de vous soumettre nos prix.

P. PASTENE & CO., Limited

340 RUE SAINT-ANTOINE, MONTREAL.

Les favoris du public se vendent le mieux !

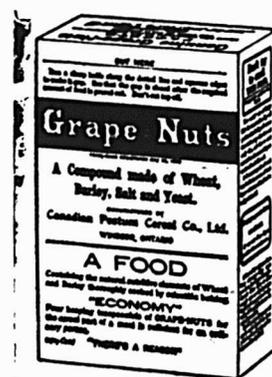
Les rapports de ventes indiquent partout que

Grape-Nuts

est un grand favori parmi le public Canadien. Le gros volume de ventes de répétition est accru par l'augmentation constante des nouvelles affaires.

La publicité Grape-Nuts atteint continuellement le public acheteur de toute ville et de toute cité, en annonçant un produit de réel mérite.

La méthode de vente qui soutient Grape-Nuts, garantit toujours un traitement équitable au commerce, la vente de chaque paquet et un bénéfice certain.



"Il y a une raison" pour Grape-Nuts

Fabriqué par Canadian Postum Cereal Co. Ltd., Windsor, Ont., Can.

LA CONSTRUCTION

CHICOUTIMI

Boucherie et résidence, \$12,000. Propriétaire: Côté & Laberge, rue Racine. Architecte: Alfred Lamontagne. Tous travaux à faire à la journée.

HULL

Plans à établir pour école, \$45,000. Secrétaire de la Commission scolaire: J. Provost. Architectes: Brodeur & Pilon, 163 avenue de l'Hôtel de Ville.

Fabrique de batteries d'accumulateurs, avenue Laurier Propriétaire: Albert A. E. Taylor. La propriétaire a obtenu le droit de manufacturer au Canada et va acheter une bâtisse pour la transformer en usine.

LACHINE

Magasin départemental, \$30,000. Propriétaire: J. O. Tessier, 118, 10^{ème} avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: F. Henderson, 332 rue St-Joseph.

LEVIS

Remise provisoire pour tramways, \$3,000, rue Fraser. Propriétaire: Levis Tramway Ry. Gérant: H. E. Weyman, 45 rue Commerciale. Tous travaux à faire à la journée. Aucune décision au sujet de la reconstruction d'une remise permanente.

MONTMAGNY

Plans préliminaires préparés pour église, \$200,000. Curé de la paroisse: Rév. A. Paré. Architecte: P. Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

MONTREAL

Atelier de marbrerie, entrepôt de tuiles et bureaux, rue Parthenais. Propriétaire: Emile Lepage, 32-34 rue St-Vincent. Architecte: A. Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est. Soumissions privées reçues par le propriétaire. Aucune autre soumission ne sera considérée.

Magasins et bureaux, \$85,000, coin des rues Labelle et Ste-Catherine Est. Propriétaire: Université de Montréal, 185 rue St-Denis. Architecte: Jos. Venne, 185 rue St-Denis. Entrepreneur général: J. A. Durocher, 291 rue Chambly. Architecte reçoit soumissions pour toiture, chauffage, plâtrage, peinture et ascenseur, sans date de clôture. Electricité: Marchand Electrical Works Ltd., 55 rue Côté. Plomberie: J. J. Briard, 1277 rue St-Dominique.

Cottage, Montréal Nord. Propriétaire: H. Foucreau, 72 Boulevard St-Laurent. Architecte: E. A. Doucet, 195 rue Ste-Catherine Est.

4 résidences, \$22,000, avenue Regent, N.-D.-G. Propriétaire et constructeur: L. P. Denis, 404 rue Beaudry. Toiture, plâtrage et peinture à faire à la journée par le propriétaire.

Résidence \$5,000. Propriétaire et constructeur: Jos. Perron, 395, 1^{ère} avenue, Rosemont. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

OUTREMONT

Maison à appartements. Propriétaire et constructeur: L. P. Forest, 347 Boulevard St-Joseph, Montréal. Propriétaire demande prix pour tous matériaux. Travaux à commencer en avril.

QUEBEC

Agrandissement du Club de la Garinon, rue St-Louis, \$4,000. Architecte: T. R. Peacock, 81 rue St-Pierre. Entrepreneur général: Alex. Fackney, 107 rue St-Joachim. Addition d'une nouvelle aile au club.

Reconstruction de magasin et résidence, \$25,000. Propriétaire: Louis Dechesnes, 56-58 rue St-Jean. Entrepreneur général: A. Deslauriers, 400 rue St-François. Construction en briques à 4 étages.

Transformation d'une salle de tennis en appartements (pour 6 familles). \$15,000, avenue Laurier. Propriétaire: Geo. Elie Amyot, Chemin Ste-Foye. Architectes: Robitaille & Robitaille, rue St-Jean. Entrepreneur général: Chrys. Jobin, 182 rue Latourrelle.

Résidence \$4,000. Propriétaire: Louis Parent, 39 rue Bonaventure. Entrepreneur général: Delpe Maranda, 812^{1/2} rue St-Valier.

ST-ALPHONSE D'YOUVILLE

Chapelle \$30,000. Propriétaire: Congrégation de la paroisse. Curé: Rév. A. Fiset. Architecte: Chas. Reeves, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Les soumissions seront demandées dès que les plans auront été approuvés.

ST-AMBOISE

Eglise détruite par le feu. Curé de la paroisse: Rév. Ernest Gagnon. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Pertes: \$100,000.

ST-ANSELME

Ecole à l'étude Secrétaire trésorier de la commission scolaire: H. Lavalée. Bâtiment lambrissé 30 x 30, 1^{1/2} étages.

ST-JOSEPH DE LEPAGE

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: Florian Morissette. Construction lambrissée 30 x 30, 1^{1/2} étages.

ST-LAMBERT

Plans préparés pour cottage. Propriétaire: Dlle N. Brosseau. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 St-Jacques, Montréal. Architecte attend la décision de la propriétaire pour demander des soumissions.

ST-LOUIS DE FRANCE

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: H. Marchand, M.D., St-Maurice. Construction lambrissée 25 x 31, 1^{1/2} étages.

ST-LEON

Moulin à scie détruit par le feu. Propriétaire: Eugène Fortin. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Pertes: \$5,000.

ST-MARC

Ecole \$50,000. Propriétaire: Commission scolaire. Président: M. Beaudry. Architecte: P. L. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et briques. Charpente: E. Morin, 1097 rue Parthenais. Bois: S. Ouellette, Avenue Mont-Laurier.

STE-THERESE

2 magasins et résidences. Propriétaire: G. E. Maillé. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions reçues par architectes jusqu'au 15 mars. Plans et spécifications chez l'architecte.

Cottage. Propriétaire: J. D. Filiatrault. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Propriétaire achète tous matériaux. Travaux à faire à la journée.

SAULT-AU-RECOLLET

Chapelle \$14,000, Boulevard des Armes. Propriétaire: La Fabrique de la Visitation. Architecte: Bigonnesse et Bigonnesse, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneurs généraux: A. & R. Billet, 6158 avenue Péloquin, Ahuntsic.

Résidence à l'étude. Propriétaire: A. Rolland, 1503 rue St-Denis, Montréal.

Cottage. — Propriétaire: C. L. Aluisi. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions seront demandées sous peu.

SHAWBRIDGE

Chapelle à l'étude. Propriétaire: Shawbridgge Boys Farm. Surintendant M. Barrass. Architecte non encore désigné. Une assemblée aura lieu sous peu pour donner suite à ce projet.

SHAWINIGAN FALLS

Bloc commercial détruit par un incendie, 5^{ème} rue et rue de la Station. Propriétaires: MM. H. Bourassa et A. Bergeron. Bâtiment à 3 étages, logements et magasins. Pertes: \$20,000.

SHERBROOKE

Réparation de devantures de magasins. Propriétaire: J. H. Blue, 17 rue King Ouest. Le propriétaire veut modifier 3 devantures de magasins et y mettre des planchers en bois dur. Travaux à commencer vers le 1^{er} avril, seront faits à la journée.

Agrandissement de résidence, \$3,000. Propriétaire: Ernest Conley, 11 rue Magog. Bois, toiture, plomberie, plancher et quincaillerie non encore achetés.

Résidence \$15,000, rue Montcalm. Propriétaire: J. C. Côté, 63 rue Frontenac. Contremaitre: O. Marceau, Hôtel Grand Union. Briques, toiture, fourniture, plomberie, agencement intérieur et quincaillerie non encore achetés.

SOMERSET-LEED

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: C. E. Gosselin, Plessisville. Construction lambrissée 23 x 31, 1^{1/2} étages.

TROIS-RIVIERES

Addition d'un étage à résidence, \$3,000, rue Richard Propriétaire: J. A. Grenier. Entrepreneurs généraux: Trottier, Vielleneuve & Lacroix, rue Lejeune.

VERDUN

Résidence \$10,000, Chemin Lasalle. Propriétaire: C. A. Sharpe, 419 rue St-Jacques, Montréal. Projet sera mis à exécution sous peu.

Résidence, divers emplacements. Propriétaire et constructeur: Paul Lalonde, 465 Chemin Lasalle. Le propriétaire compte commencer les travaux ce mois-ci et pourra accorder des sous-contrats.

Résidence \$10,000, Parc Crawford. Propriétaire: La Cie des Terrain Banbeind, 160 rue St-Jacques, Montréal. Architectes: Bastien & Cartier, 76 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions reçues par architectes jusqu'au 15 mars. Plans et spécifications chez les architectes.

WESTMOUNT

Résidence, avenue Lansdowne. Propriétaire: Robert Harvie, 355 avenue Metcalfe. Le propriétaire a le terrain et compte construire cette année.

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles,
etc.,
Barrett

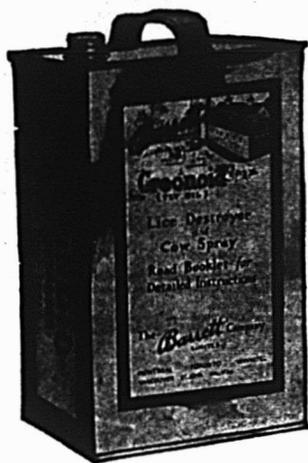
Couverture
caoutchoutée
Everlastic.

Ciment liquide
à toiture
Everlastic.

Peinture élastique
au carbone
Everjet.

Elastigum
Ciment plastique
à rapiécer.

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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



WINNIPEG, VANCOUVER, The
HALIFAX, N. E.

Barrett

Company
LIMITED

MONTREAL, TORONTO,
ST. JOHN, N. B.

Il économise bien vite son prix d'achat

Le chariot de voûte "Office Specialty" économise de nombreuses minutes précieuses chaque jour. Il permet de sortir promptement de la voûte les livres et dossiers le matin et de les rentrer promptement le soir. Ces minutes arrivent à faire des journées économisées chaque année. Il économise l'énergie, l'usure et la déchirure lorsque les livres et les dossiers ont besoin de circuler entre les divers départements.

CHARIOTS DE BUREAU ET DE VOÛTE "OFFICE SPECIALTY"

Il y a un chariot à roulement facile "Office Specialty" qui répond exactement à vos besoins, soit que vous désiriez un chariot pour les livres seulement, pour les livres et dossiers ensemble, ou pour les dossiers seuls. Dans la construction de chaque chariot "Office Specialty" entrent la connaissance et l'expérience acquises en plus de 30 années de fabrication d'agencements de bureau. Nos chariots sont solidement construits, joliment finis, facilement manoeuvrables et durent toute la vie. Pour plus amples détails sur les chariots, agencements de bureau ou service de système, écrivez ou téléphonez à notre magasin de service le plus proche.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited
Siège Social NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
Regina Edmonton Calgary Vancouver

OFFICE SPECIALTY FILING SYSTEMS

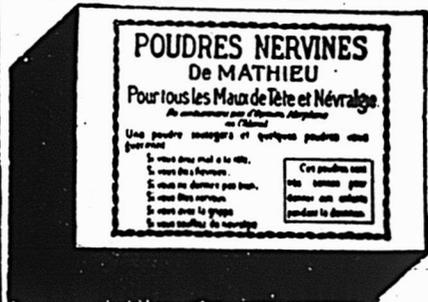
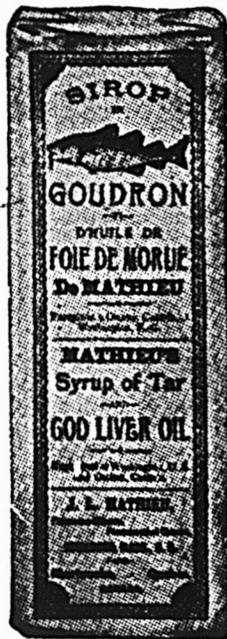


Un chariot "Office Specialty" est beaucoup moins coûteux que ne l'indique sa belle apparence solide et il ne cesse de vous économiser de l'argent tout le temps.

DEUX REMEDES DE MATHIEU que tout épicier devrait mettre en stock

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

Un remède populaire recommandable qui a conquis une réputation nationale pour son efficacité dans le traitement des maux de tête, nervosité, névralgies, etc. C'est un article d'une vente excessivement bonne, qui offre aux épiciers un excellent bénéfice et qui est garanti ne contenir aucun produit nuisible ni faisant contracter habitude.



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

Voici un autre article de grande vente de Mathieu dont la plupart de vos clients auront besoin avant la fin de l'hiver et du printemps. C'est un remède efficace contre le rhume qui guérit et fortifie l'organisme en peu de temps. Les Canadiens le connaissent d'un océan à l'autre et chaque bouteille vendue vous laisse un bon bénéfice.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

Etes-vous Complètement Protégé?

Pour protéger convenablement vos intérêts commerciaux, il faut que vous défendiez les nombreux documents et papiers de votre bureau contre toute perte par le feu.

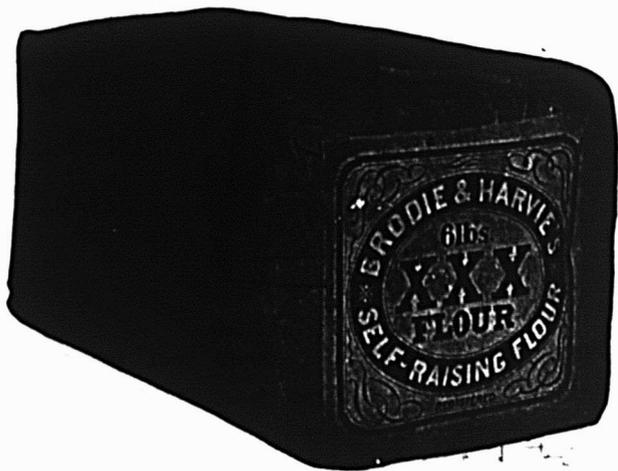
Un coffre-fort Taylor vous procurera la sécurité dont vous avez besoin.

Ces coffres-forts sont construits scientifiquement pour résister à la chaleur. La durée et l'intensité du feu ou le choc d'une chute ne sont pas à considérer si c'est un "Taylor".

Faits en 40 dimensions différentes.
Ecrivez pour avoir les cotations.

J. & J. Taylor, Limited
TORONTO SAFE WORKS,
TORONTO.

Succursales:
Montréal — Winnipeg — Vancouver



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

Brodie & Harvie, Limited
14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

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

**LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS
DU TABAC
J. W. BOISVERT**

ST-BONIFACE, P. Q.
(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	\$0.62	la lb.
No 30, " 1 lb. et 1/2 lb.	0.65	"
No 30, " 1/6 lb.	0.75	"
No 35, " 1 lb. et 1/2 lb.	0.67	"
No 40, " 1 lb. et 1/2 lb.	0.75	"
No 40, " 1/7 lb.	0.90	"
No 40, " 1/12 lb.	1.00	"
No 50, " 1 lb. et 1/2 lb.	0.80	"
No 50, " 1/8 lb.	0.97	"
No 60, " 1 lb. et 1/2 lb.	0.85	"
No 60, " 1/9 lb.	1.05	"
No 80, " 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.00	"
No 80, " 1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100, " 1, 1/2 et 1/4 lb.	1.10	"
No 100, " 1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

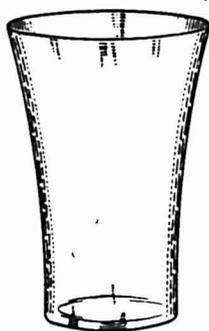
NET 30 JOURS.

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

VERRES BELMONT

Unis, décorés, taillés et "Optiques".

Prix qui vous aideront à payer les droits de douane et le change.



VOYEZ
NOTRE LISTE
VERRES
A SODA

ESSAYEZ
UN
BARIL
ASSORTI

BELL PLAIN

Nos formes Touraine et courbées dans le haut ou nos modèles "Optiques" à bord cloche pour la Fontaine à Soda.

Entre les visites de notre voyageur, adressez-vous à nous directement.

The Belmont Tumbler Co.

BELLAIRE, OHIO, U. S. A.

Représentant pour les Provinces Maritimes:
TORONTO EUROPEAN AGENCY,
32 Rue Front Ouest, TORONTO.

Représentant pour la Province de Québec:
M. HENRI DESROSIERS,

Boîte Postale 725, MONTREAL. Téléphone Melrose 1626.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de

PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandes des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (4)

MONTREAL

SOUPE AUX TOMATES

Marque Dominion

POUR LA SAISON DU CAREME.

Une pure soupe aux légumes délicieuse, appétissante. Faite avec des tomates rouges mûres et des épices pures.

Un étalage de vitrine vous rapportera de nombreuses ventes.

Commandez votre provision aujourd'hui.



La NOUVELLE soupe avec la NOUVELLE étiquette.

DOMINION CANNERS, LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Ils ont les "EDDY" dans la pensée

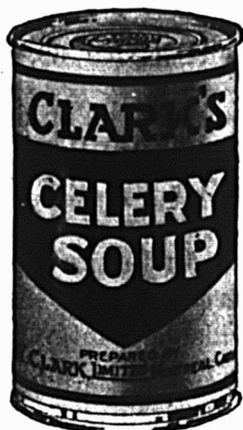
Pour la plupart des acheteurs d'allumettes, penser aux allumettes, c'est penser à celles d'Eddy.

Beaucoup de gens demandent les Eddy par leur nom, mais qu'on le demande expressément ou non, il est toujours bon de remplir les commandes d'allumettes avec une des lignes d'Eddy.

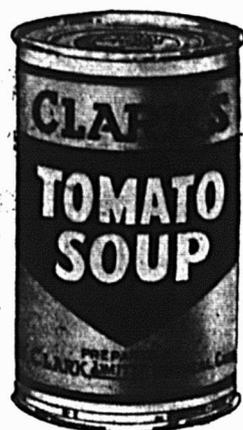
De trente à quarante marques différentes — une allumette pour chaque occasion.

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

LES ALIMENTS PRÉPARÉS DE CLARK



Faits en
Canada
par une Compagnie
strictement
Canadienne.



LA QUALITE

M. l'Épicier est sans contredit le plus puissant de tous les facteurs de vente et la QUALITE est la caractéristique principale des ALIMENTS PRÉPARÉS de Clark. En plus de cela, des empaquetages attrayants, des prix de détail économiques et populaires en font vos articles de meilleure vente.

VOTRE MARGE EST BONNE EGALEMENT

W. Clark Limited, :-: Montréal

Aliments Marins Marque BRUNSWICK

SAVEUR EXCELLENTE

HAUTE QUALITE

BAS PRIX

Telles sont les trois caractéristiques principales des conserves de poisson marque Brunswick qui en ont rendu la vente si populaire dans tout le Canada. Chaque boîte de ces excellents produits est remplie de poisson soigneusement choisi et manipulé dans des conditions hygiéniques idéales. Ils sont préparés aussitôt que les poissons sont sortis des profondeurs claires et fraîches de l'océan dans notre usine moderne à Black's Harbor sur la côte du Nouveau Brunswick.

¼ Sardines à l'huile.

¼ Sardines à la moutarde.

Finnan Haddies (Boîtes rondes)



Harengs marinés.

Harengs sauce tomate.

Clovisses.

Connors Bros., Limited

BLACK'S HARBOR, N. B.

AUX VOYAGEURS

Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Évitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1800 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de \$68,000,000.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 69.

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX ET UN QUART POUR CENT (2¼%), étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 mars 1921. De plus, un dividende d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital, a été également déclaré pour le temps couru au 31 mars 1921. Le tout sera payable au Bureau Central de la banque à Montréal et à ses succursales, le ou après le premier jour d'avril 1921, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 mars 1921.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Le Vice-Président et Directeur Général,
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 25 février 1921.

Incorporée en 1855

Capital et fonds de Réserve
\$9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

LA BANQUE MOLSONS

Souvent les faillites pourrait s'éviter si les hommes d'affaires demandaient le conseil du gérant de leur banque. N'hésitez pas, en toute confiance, de demander au gérant son avis sur votre état financier. Son expérience est à votre disposition.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé	- - -	\$10,000,000
Capital versé et Réserve	- - -	8,000,000
Total de l'Actif	- - -	75,700,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

334 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

FINANCES

LA TAXE SUR LE REVENU

Il est entendu que le Gouvernement fédéral fera la collection, d'ici à quelques mois, de deux taxes sur le revenu, lesquelles normalement devraient être encaissées à une année de différence l'une de l'autre. La plupart des contribuables ont contribué de leur part d'impôts, tard l'année précédente, quoique quelques-uns, à ce que l'on dit, n'aient pas encore reçu leur compte du département. Il appert maintenant que tous ceux qui sont sujets à ces taxes, doivent, avant le 30 avril, non seulement présenter un état de leur revenu pour l'année 1920, mais aussi payer au moins un quart de la taxe, et qu'un intérêt de 6 pour cent sera ajouté à tous les comptes qui n'auront pas été payés à cette date.

Le *Star* de Toronto laisse savoir qu'une certaine compagnie de fiduciaire—dont le bureau de direction compte un ministre du cabinet—a publié un imprimé concernant la levée de l'impôt qui prétend "que les contribuables ne doivent pas maintenant attendre jusqu'à ce que l'on leur réclame le paiement de la taxe, et aussi qu'ils ne doivent pas en laisser le montant à arrêter aux officiers du département. Ils doivent en faire le calcul eux-mêmes, et en faire le paiement sans attendre qu'on le leur réclame.

S'ils la calculent trop faible, ils deviennent immédiatement et automatiquement susceptibles de pénalités sévères, même si l'erreur commise est involontaire. Les officiers du gouvernement n'ont aucune autorité de les dégager de cette responsabilité. Maintenant les contribuables avisés se rendent compte que les erreurs se commettent aussi facilement que la pénalité à encourir est sévère. Ils sont alors plus soucieux de ne pas commettre d'erreurs, en faisant le relevé de leur état d'affaires, en employant les services d'experts en la matière. Tous ces services peuvent être fournis avantageusement, et à des prix extrêmement modérés, par le département de la taxe sur le revenu, spécialement qualifié pour cela."

Comme le fait remarquer le correspondant d'un journal anglais, on peut parfaitement se demander si les contribuables doivent être forcés de s'adresser à n'importe quelle compagnie privée quand ils remplissent les formules concernant l'état de leurs affaires et même s'ils doivent être assujettis au paiement d'une somme quelconque si minime soit-elle, quand ils se rendent à la volonté de la loi. Apparemment le gouvernement semble insister sur le fait que le contribuable fasse le calcul non seulement du montant du revenu sujet à la taxe, qu'il doit recevoir, mais aussi de la part de son revenu à laquelle le département des finances a droit. Une telle demande ne peut être reconnue que si le gouvernement semble disposé à fournir à chaque contribuable, sans aucun déboursé, toutes les informations qu'on pourrait obtenir des compagnies, en rapport avec le montant de l'impôt à payer sur son propre revenu, ainsi qu'avec les particularités concernant les exemptions et la somme à faire parvenir. C'est le devoir de l'administration qui impose ces taxes de voir à ce que ces taxes soient judicieusement calculées et payées, au temps requis.

LES TAUX DE L'INTERET

La courbe descendante.

L'histoire des Bons de la Victoire, — qui, à la fin de décembre, étaient jetés sur le parquet de la Bourse à un rendement qui dépassait, pour certaines échéances, 7.40% et qui, à l'heure actuelle, n'excède pas 6.40%, par suite du rebondissement des cours, — l'histoire des Bons de la Victoire, disons-nous, est une démonstration frappante du déclin dans lequel s'engage le taux général de l'intérêt.

Du reste, au cœur même du marché des obligations, c'est-à-dire là où s'effectuent les larges emprunts de capitaux entre les provinces, les municipalités et les compagnies industrielles ou commerciales d'un côté et les syndicats de courtiers de l'autre, ce recul du taux de l'intérêt est manifeste depuis bien des mois. C'est un phénomène dont le public ne tardera pas à sentir les effets.

Bien que les aventuriers et les aigrefins de la finance interlope n'aient nullement désarmé et qu'ils poursuivent dans la province leur

propagande infernale, les valeurs de *tout repos* sont plutôt rares aujourd'hui sur le marché, et les maisons de placement elles-mêmes éprouvent des difficultés à s'approvisionner. Sitôt émis, un emprunt sérieux est tout de suite souscrit par les maisons de finance, qui n'ont que le temps de distribuer aussi équitablement que possible leur quote-part parmi leur clientèle, qui attend.

Voilà où nous en sommes.

C'est donc dire, d'abord, que le public épargnant doit faire preuve d'une extrême prudence vis-à-vis des propositions qui lui sont faites par des inconnus ou par des gens dont la compétence n'est pas parfaitement établie; en second lieu, que les personnes qui ont des disponibilités ne doivent pas hésiter un instant à mettre en portefeuille les valeurs d'absolu repos qui leur sont offertes par des maisons solvables et d'une réputation inattaquable. Ce faisant, elles pourront continuer de vivre dans une parfaite tranquillité d'esprit, quant à leur capital, et elles encaisseront tous les six mois un revenu qui, proportionnellement, ne fera que grossir à mesure que le taux général de l'intérêt baissera.

AUGMENTATION DE LA DETTE AMERICAINE; Une augmentation au montant de \$58,449,845.36 dans la dette des Etats-Unis au cours de février a été déclarée la semaine dernière, par le département du Trésor.

UNE COMMISSION SUR LA VENTE DU BLE; Une rumeur veut que le ministère fédéral se rende au désir de la députation de l'Ouest, en instituant une commission royale qui fera enquête sur la vente du blé dans les provinces de l'Ouest.

LE REVENU DE L'INTERIEUR; Les perceptions effectuées par le Département du Revenu de l'Intérieur au cours du mois de février, furent de \$3,440,484.85, ce qui est une augmentation de \$1,017,892.85 sur le chiffre de février de l'année dernière.

REORGANISATION DE S TRAVAUX PUBLICS: Le département des Travaux Publics à Ottawa vient de se réorganiser. Les 32 districts ont été réduits à 16, cependant que le personnel était réduit de 40 p.c. Le district de Montréal comprendra les comtés de Sherbrooke et d'Argenteuil.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferromerie et Quincallerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-
ter toute la province dans le même mois,
il n'est pas nécessaire d'attendre leur
visite pour nous envoyer vos commandes.
Toutes les commandes reçues par maille
ou par téléphone, Main 890 auront, com-
me toujours, notre meilleure attention.
Il nous fera toujours plaisir, sur votre
demande, de vous coter les meilleurs
prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LABALLE 356

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

280 rue St-André, - MONTREAL



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

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$3.00, \$3.50 et \$4.00
par jour.

MORROW

Ne tâtonnez pas
Ne courez pas de chances
Soyez sûr de votre terrain
Employez les mèches (drills)
Morrow

INGERSOLL

CANADA

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd
489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8418
MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents déci-
maux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon.
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—
Laminiers, Forges et Ateliers de Finition à New-
Glasgow, N.-E.

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

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE SANS EXAMEN MEDICAL

Quatre compagnies canadiennes, la Confederation Life, la London Life, la Manufacturers' Life et l'Excelsior Life prennent à présent des affaires d'assurance-vie jusqu'à \$1,000 sans examen médical de la part de l'applicant. Cette forme d'assurance n'est cependant pas accessible à tous, car beaucoup de questions relatives à la santé de l'applicant doivent être accompagnées d'une réponse sur la formule spéciale de demande prévue pour cette catégorie d'affaires.

Cette innovation était prise en considération depuis quelque temps déjà par les compagnies d'assurance-vie, mais ce n'est qu'au nouvel an que cette action a été prise.

Dans une causerie faite devant l'Insurance Institute de Toronto, le 17 février, M. E. E. Reid, gérant de la London Life Insurance Co., de London, Ont., discutait de ce sujet au complet. Il disait, entre autre:—

“Les affaires d'assurance-vie dans la période d'avant la guerre étaient toujours considérées d'une nature tellement stable qu'aucun cataclysme ne semblait être possible. Pendant les six dernières années cependant, des événements graves se sont suivis rapidement et si l'assurance n'avait été un commerce plein de vitalité et basé sur la fondation solide de la plus certaine de toutes les sciences, il n'aurait pas été surprenant d'enregistrer de nombreuses faillites.

Nul n'accusera les compagnies d'assurance-vie d'avoir fait des profits indus dans ces dernières années et comme résultat de l'expérience de la période en question, non seulement le public s'est imbu de l'idée de stabilité et de sécurité des institutions d'assurance-vie, mais dans l'esprit même de ceux plus ou moins directement engagés dans ce commerce, une confiance s'est établie plus grande que jamais.

Dans beaucoup de régions du pays, de grandes difficultés se sont présentées dans l'obtention d'examen médicaux après que le travail des agents avait été accompli.

L'annulation de l'examen médical amènera dans la protection du système d'assurance-vie un grand nombre de familles qui ne sont pas protégées à présent. L'introduction d'un tel système contribuera à maintenir l'intérêt populaire qui a été créé, ces récentes années en faveur de l'assurance-vie. La multiplication du nombre des petits risques, pourvu qu'ils soient de bonne qualité, est avantageuse en ce sens qu'elle répartit plus largement le montant total du risque. Si cette pratique devient plus générale, l'effet sera de permettre aux compagnies d'accepter, sans contrainte induite, un volume d'affaires considérablement plus grand que celui actuellement possible.

Enfin le système en question soulagera les compagnies relativement aux frais extrêmes de la première année qui sont anormalement élevés, surtout dans le cas de petites polices.

L'assurance collective avait attiré l'attention des actuaires canadiens sur la question d'accepter des risques sans examen médical et il est surprenant de voir combien pensèrent qu'il n'était pas possible légalement de transiger de telles affaires, ou que c'était une expérience trop dangereuse pour en faire l'essai.

L'assurance-vie sans examen médical, précède de beaucoup les affaires d'assurance collective, quoique ce ne soit pas dans notre pays, pour des polices d'un montant quelque peu considérable. En Grande Bretagne, ce système est en vogue pour l'assurance “ordinaire” depuis un grand nombre d'années et un résumé très complet des systèmes en usage est contenu dans un document de M. John Nicoll, lu devant la Faculté des Actuaires en 1904 et inclus dans la partie IV, volume II des Transactions de la Faculté.

Il est d'ailleurs connu de la plupart d'entre nous qu'aux premiers jours de l'assurance-vie, les directeurs eux-mêmes formaient le conseil médical qui décidait de la qualification physique de l'applicant à l'obtention d'une assurance. On raconte que ces applicants devaient se présenter en personne et faire les exercices de gymnastique que le bureau des directeurs jugeait nécessaires. Ce système fut en pratique pendant plus d'un siècle, mais au début du dix-neuvième siècle on vit se dessiner un mouvement en faveur des examens médicaux. Bien que la Société Equitable fut formée en 1762 dans le but de conduire l'assurance sur des lignes modernes, ce ne fut qu'en 1858 qu'un examinateur médical régulier fut nommé et ce ne fut en fait qu'au milieu du 19ième siècle que l'enregistrement de ces examens fut adopté.

La pratique d'exiger un rapport complet n'ayant pas été mal accueillie, une question après une autre fut ajoutée au rapport au point que celui-ci devint une chose si formidable que l'examen prit la forme d'un travail sérieux, non seulement pour l'examineur mais aussi pour l'examiné. La complexité du rapport devint telle qu'elle souleva les protestations des examinateurs médicaux et des actuaires, et voici ce que M. James Chisholm, dans son rapport lu devant l'Institut des Actuaires en mars 1886, disait à ce sujet:—

“Nous serions enclins à douter de la sagesse de nos arrières-grands-pères et à nous moquer d'une pratique qui répond si peu aux exigences des temps présents. Mais je suis assez hérétique pour penser, en dépit du degré avancé de précision scientifique auquel nous en sommes, que nous ferions bien de les copier et que, avec l'addition d'un rapport de l'histoire de la famille, nous puissions accepter des existences venant à nous dans les mêmes conditions qui environnèrent et sauvèrent ces premiers clients d'assurance-vie sans même la nécessité d'un examen médical. Nous pouvons discréditer la cause de l'assurance-vie dans le public par une adhésion trop sévère aux formules et questionnaires alors qu'il serait facile d'en amoindrir la rigueur ou de s'en dispenser.”

La dimension "HOTEL"



LA demande de KLIM en boîtes de 10 livres devient plus prononcée de jour en jour.

Beaucoup de familles comprennent maintenant l'économie et l'avantage qu'il y a à avoir une plus grande provision de KLIM dans la maison et préfèrent acheter la boîte de 10 livres dimension "Hôtel" pour l'usage général de la maison.

Vous trouverez une vente facile pour cette dimension et cela vous paiera bien d'en avoir un bon stock en main pour répondre à la demande.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED

10-12 Rue St-Patrick,
Toronto.

St. John, Montréal, Winnipeg.

Distributeurs pour la Colombie
Anglaise:

Kirkland & Rose, 192 Water St.,
Vancouver.



Flat-Tone

Un fini à murs de Sherwin-Williams--Riche en couleur et foncé de nuance

POUR les gens raffinés qui désirent faire de l'intérieur de leur demeure un motif de beauté, avec un déploiement de couleur exprimant l'originalité et le bon goût, Flat-Tone offre un moyen parfait de décorer les murs à un prix raisonnable.

Des produits analogues bon marché, de fabrication secondaire ne peuvent donner aux consommateurs de peinture la même satisfaction que ce fini à murs qualité "Cover the Earth" (qui couvre la terre). Il est donc de votre intérêt d'identifier votre magasin avec **FLAT-TONE**, la peinture mate supérieure pour les murs qui est garantie par l'étalon de qualité "Cover the Earth" et connue par vos clients grâce à la publicité au consommateur de Sherwin-Williams. **Vingt-deux couleurs délicates—chacune d'une douceur de velours et d'une nuance foncée.**

Laissez-nous vous adresser des détails sur la proposition d'agence SW. — une agence qui vous mettra en rapport avec la demande de Flat-Tone et des autres produits de qualité Sherwin-Williams.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" (Venture et Verme)

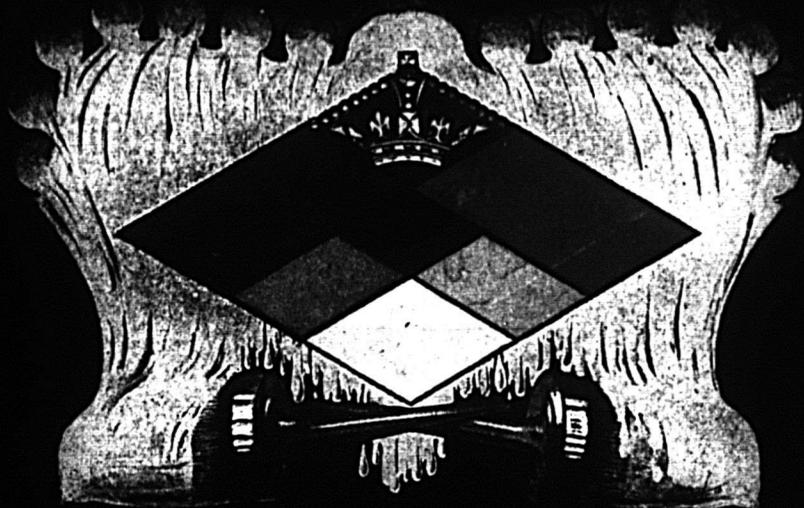
THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited

FABRICANTS DE PEINTURES, VERNIS ET COULEURS.

Manufactures: Montréal, Toronto, Winnipeg, Londres, Angl.

Bureaux et Magasins: Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver, Halifax, N.E., Londres, Angl.

CROWN DIAMOND PAINTS



PROTECT. BEAUTIFY. ENDURE

The Standard of a Nation

Manufactured by
MARSHALL IRWIN LIMITED
MONTREAL

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

