

La Qualité B-H

EST VOTRE

Meilleur Vendeur

Par le fait que les produits B-H sont si largement annoncés dans votre district sous votre nom, votre magasin devient automatiquement le quartier général pour "Les Meilleures Peintures et Vernis".

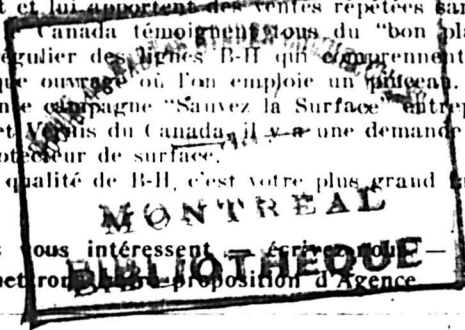
Les produits B-H étant de qualité supérieure — donnent naturellement du prestige à l'Agent et lui apportent des ventes répétées sans effort.

Nos agents par tout le Canada témoignent tous du "bon placement" représenté par un stock régulier des lignes B-H qui comprennent un produit convenable pour chaque ouvrage où l'on emploie un pinceau.

Par suite de la puissante campagne "Sauvez la Surface" entreprise par l'Association de Peinture et Vernis du Canada, il y a une demande toujours croissante pour un bon protecteur de surface.

Aussi, en raison de la qualité de B-H, c'est votre plus grand facteur de ventes.

Si ces faits vous intéressent — écrivez-nous — nous vous soumettrons une proposition d'Agence

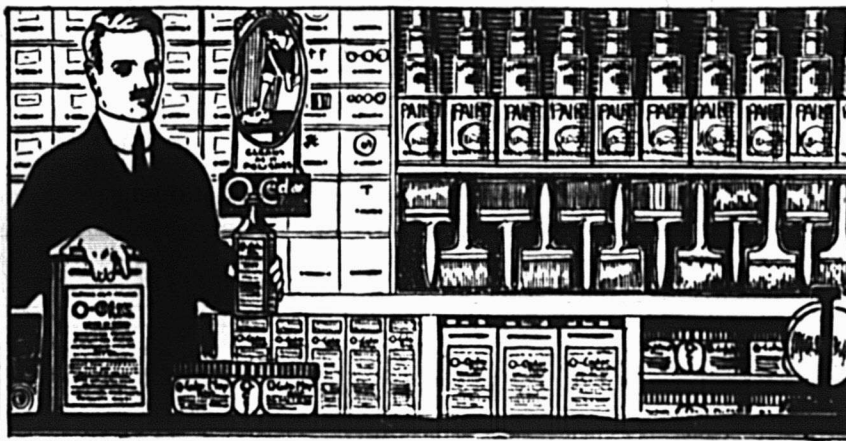


BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST-JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER

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





Cette annonce fait partie d'une série préparée pour les détaillants qui vendent les produits O-Cedar. Pour être employée dans leurs journaux locaux, programmes, etc.

Notes de notre rayon d'embellissement du foyer

C'est étonnant ce qu'une nouvelle couche de peinture ou de vernis peut faire pour embellir la maison. Lorsque vous décidez de rafraîchir la salle de bain ou la cuisine avec une couche de peinture, ou de réparer cette chaise ou cette table égratignée avec un couche de vernis, entrez nous voir. Nous avons une ligne complète de peintures, vernis, pinceaux et tout ce qu'il faut pour embellir le foyer.

Pour conserver les planchers et les meubles brillants et luisants, nous ne connaissons rien de meilleur que la vadrouille à Poli O-Cedar et le Poli

O-Cedar
Polish

NOM DU DÉTAILLANT

Demandez maintenant le prospectus donnant la liste complète des clichés et des annonces. Ou, si vous avez déjà reçu un de ces prospectus, écrivez - nous pour nous faire savoir laquelle des annonces ou lequel des clichés O-Cedar vous aimeriez qu'on vous envoie.

Nous vous enverrons gratuitement un assortiment de ces annonces qui attirent les ventes

Elles ont été conçues exprès pour vous. Elles signalent les différents articles de votre stock par le mot et par l'image et elles vous arrivent toutes prêtes pour le journal ou l'imprimeur pour paraître sous vos propres nom et adresse.

Ceci fait partie du service que nous offrons aux détaillants qui tiennent le Poli O-Cedar et la vadrouille à poli O-Cedar. Nous nous faisons un plaisir de coopérer avec vous de toutes manières possibles pour créer plus d'affaires. Annonces de journaux, cartes de vitrines, cartes d'étagère, ou étagères d'étalage, clichés pour programmes ou prospectus — tout vous est fourni gratuitement sur demande.

CHANNELL CHEMICAL CO., Limited
TORONTO

La Peinture dont les Ventes se Renouvellent

Il est souvent facile de faire une première vente.

Mais les premières ventes ne sont pas les plus profitables. Vous trouverez votre plus grand bénéfice dans les ventes qui se répètent — les affaires qui viennent à vous sans effort — le résultat de bonnes marchandises qui ont donné satisfaction.

C'est justement ce genre de ventes renouvelées si profitables que procure la réputation de Glidden. Tout en vous faisant vendre des articles de peintures, elle vous fait vendre en même temps d'autres produits. La réputation de Glidden sera d'une aide réelle pour votre commerce.

Si vous étiez en affaires pour un mois ou deux, n'importe quel genre de peinture pourrait suffire. Mais vous êtes en affaires pour y rester. Nous aussi. Joignons donc nos efforts et tenons bien en mains le commerce de peinture dans votre district.

***Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir
nos prix et plans.***

**THE GLIDDEN COMPANY, Limited
Toronto, Ontario.**

Succursales à Montréal et Winnipeg.



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

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

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

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

Produits populaires *Maxwell* en demande continue

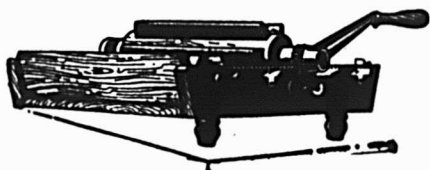


LA LAVEUSE "CHAMPION"

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

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

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



LA BARATTE "FAVORITE"

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



LE MALAXEUR A BEURRE PHILADELPHIA DE MAXWELL

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

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

Maxwells Limited,

St-Mary's, Ont.

Quand ça vient au toit—

Les avis des constructeurs peuvent différer au sujet du meilleur matériel pour la construction des entrepôts, bâtiments de ferme et usines de chemin de fer, mais lorsque ça vient au toit, l'opinion est unanime. Il n'y a rien de comparable au

PAROID Neponset

Cette fameuse toiture faite en feutre asphalté renforcé avec de l'ardoise broyée, a une résistance au feu et à l'eau et une permanence qui en font la seule toiture parfaite.

Les marchands qui tiennent le Paroid Neponset et les autres matériaux de construction Neponset constatent une demande toujours croissante. Leurs importantes commandes de répétition indiquent de grosses ventes profitables.

Etes-vous l'un de ces marchands? — Ne laissez pas les autres avoir tout le commerce. Retirez votre part de profits. Ecrivez-nous aujourd'hui avoir prix et renseignements.

BIRD & SON LIMITED

Hamilton — Ontario

Usines: Hamilton, Ont., — Pont Rouge, P.Q.

Adresse de Montréal: 37 Rue St-Antoine.

Les plus grands fabricants de toitures, planches à mur,
et feutres à toiture du Canada.



Storehouse

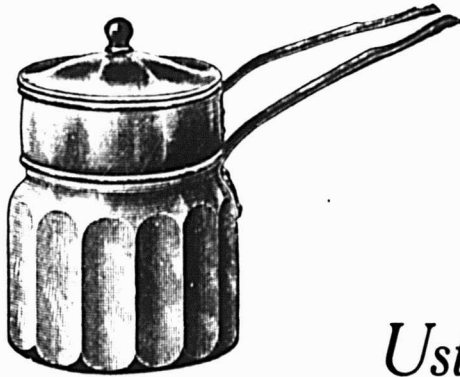
Office

Boiler
House

Factory

Warehouse

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



5602—Bain-Marie

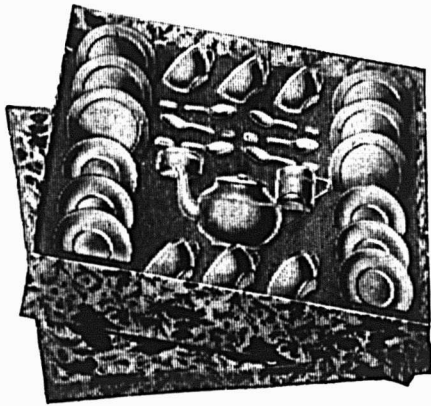
**Le Stock le
plus grand
et le plus
complet
au Canada**



5635—Bouilloire

Ustensiles en Aluminium

V I K O



165—Service à thé.



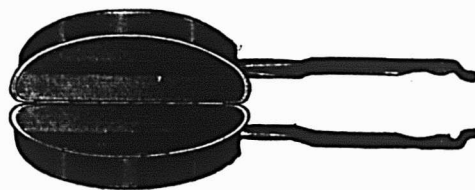
2693—Thélière avec panier à thé.

Service à Thé

VIKO
pour Enfants

Parmi les nombreuses lignes recommandables d'ustensiles en aluminium Viko, le No 165, Service à thé pour enfant, offre au détaillant une opportunité remarquable d'aug-

menter ses affaires. Il résiste au dur usage des jeux d'enfants, ses qualités de solidité étant une assurance d'un long service. Le détaillant se fera des amis et des clients par les enfants.



5134—Poêle à omelette.

Catalogue complet et liste de prix adressés sur demande

ALUMINUM SPECIALTY COMPANY OF CANADA

60 John Street — Toronto.

La qualité est incorporée
dans chaque
PNEU
ROYAL OAK

Depuis le caoutchouc brut, à travers les diverses phases de fabrication, chaque partie du procédé se fait par des hommes dont les yeux et les mains sont également entraînés dans l'art de faire des pneus capables de supporter les épreuves les plus rigoureuses.

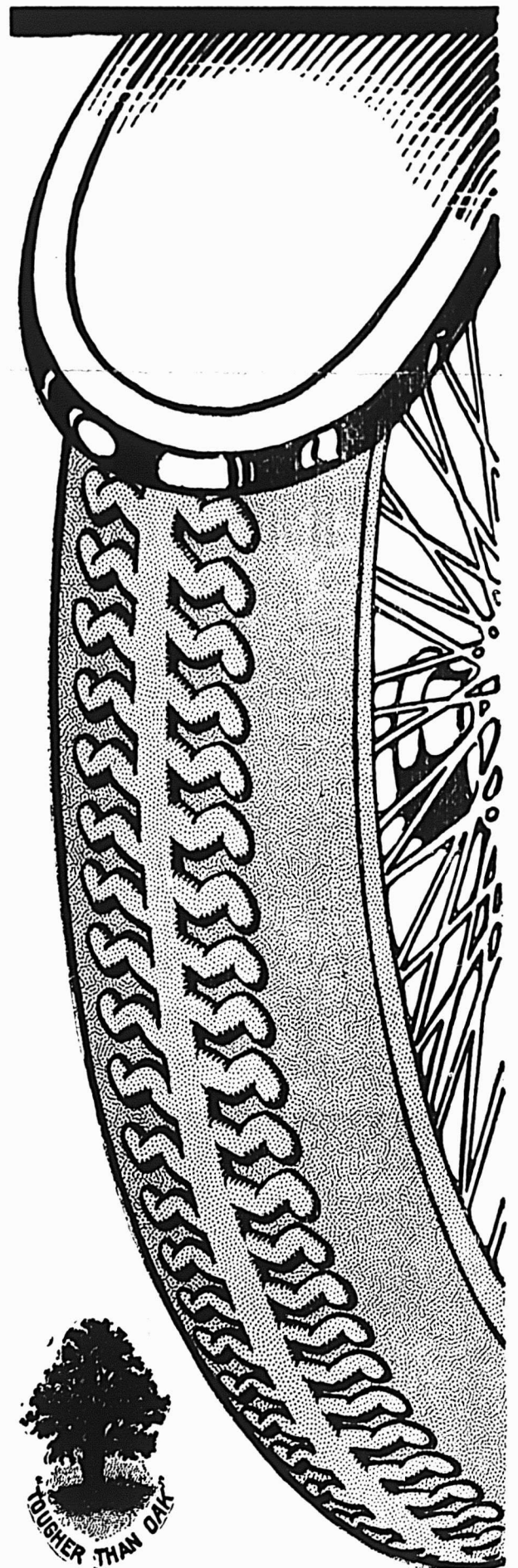
Le prix raisonnable auquel nous cotons les pneus Royal Oak est un attrait de plus qu'ils vous offrent; il y a aussi l'absence des troubles ordinaires des pneus qui a donné au Royal Oak une réputation de premier ordre parmi les automobilistes. "Encore solide après 6,000 milles" est une déclaration communément faite.

Votre détaillant tient les pneus Royal Oak et se fait un plaisir de vous les recommander.

**Oak Tire and Rubber Co.
Limited**

19 Dundas Street East, Toronto.
USINE: OAKVILLE, Ontario, Canada.

Bureau de Montréal: 342 Rue St-Jacques.
Bureau de Winnipeg: 120 Lombard Street.



Plus résistant
que le chêne.

Cord or Fabric.

**TROIS RAISONS
pour lesquelles**

Les Pneus Partridge

**SONT LE CHOIX DE
NOMBREUX DETAILLANTS,**

- 10—Chaque consommateur est traité équitablement en ce qui concerne les ajustements.
- 20—Ils sont reconnus par le public Canadien comme les pneus qui donnent le plus grand milléage pour le prix.
- 30—Ils sont annoncés sur une vaste échelle, d'un océan à l'autre, ce qui aide les détaillants à faire des ventes rapides.

AUSSI BONS QUE LEUR NOM.

**PORTENT LA CHARGE SUR N'IMPORTE QUELLE
ROUTE.**

PARTRIDGE TIRES

**F. E. PARTRIDGE RUBBER CO., LTD
GUELPH, — ONTARIO.**



PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name

ACCESSOIRES

ELECTRIQUES DE QUALITÉ

Une maison est jugée par la qualité des marchandises qu'elle vend

EXAMINEZ CES
édificateurs de réputation
Northern Electric

Batteries
Cloches-Bourdons
Systèmes de fils Bryant
Porcelaines de R. Thomas & Sons
Matériel de Thomas & Bett
Conduits flexibles

Conduits en fer
Condulets
Commutateurs à
couteau
Douilles

Insulateurs
Avertisseurs
Quincaillerie pour ligne aérienne
Douilles et réceptacles
Matériel de construction de ligne
Boîtes "Square D"
Fusées
Cordon d'acier
Moulure à fil
Protège-lampes
Lampes

et beaucoup d'autres.

Cela paye de mettre en stock les accessoires électriques de qualité Northern Electric --- la ligne complète --- mis en vente par la plus grande maison d'électricité du Canada --- "Fabricant des téléphones de la Nation" --- avec succursales situées dans treize des plus grandes cités du Canada.

Ecrivez à celle qui est la plus proche de vous.

Northern Electric Company

LIMITED

Montréal
Windsor

Halifax
Regina

Toronto
Edmonton

Winnipeg

Calgary
Ottawa

Vancouver
Hamilton

Québec
London



La
Main Ouverte
 est notre
 Marque de Fabrique
 et représente la

Méthode Livingston

MARQUE DE FABRIQUE

NOTRE but depuis le début a été la
Qualité et aujourd'hui tout l'actif de
 notre Compagnie se trouve derrière cha-
 que gallon d'*Huile* de *Lin* manufacturé.

Nous garantissons que cette *méthode* sera
 toujours suivie.

The Dominion Linseed Oil
 Company, Limited

Baden

Toronto

Montréal

Le véritable guide pour l'Huile de Lin
de Qualité est la

Marque Livingston

qui depuis plus d'un demi Siècle a été le
Standard éprouvé.

Le nom "Livingston" sur les Barils est la
garantie de qualité et le "Baril Bleu" est
la marque extérieure de la qualité intéri-
eure.

The
Dominion Linseed
Oil
Company, Limited
Baden
Toronto
Montréal



La marque extérieure de la
Qualité intérieure.



Les bons outils font des clients satisfaits

Il est généralement admis que les niveaux Disston causent moins de trouble de gauchissement qu'aucun autre. Ils sont faits en bois dur spécialement traité — bois qui a été préparé scientifiquement dans l'usine Disston, traité de façon à permettre le moins de gauchissement possible.

De plus, Disston a également produit le dispositif de niveau le plus facile et le plus exact qui soit sur le marché. La manoeuvre de deux petites vis permet à n'importe qui d'amener la bulle exactement en place. C'est un arrangement des plus simples pour contrebalancer la légère variation inévitable due à la chaleur, au froid, à l'humidité, etc. L'ajustement est solide une fois en place et il n'y a pas de ressort qui puisse produire d'inexactitude ennuyeuse.

Ecrivez-nous pour avoir des informations au sujet des niveaux. Cela signifiera plus de ventes pour vous.

Henry Disston & Sons, Inc.

TORONTO, Canada

Succursale à Vancouver.

DISSTON

SAWS AND TOOLS

RAZOIR DE SURETE Gillette

L'époque des Etrennes

Des milliers de gens "lui" donnent un Rasoir de Sûreté Gillette pour ses étrennes.

Au point de vue de l'utilité et du prix, c'est le cadeau logique pour un homme.

Comptez les ventes que cela procurera au marchand chez qui les gens se rendent naturellement quand ils veulent acheter des Rasoirs de Sûreté Gillette.

Faites connaître VOTRE magasin comme la meilleure agence.

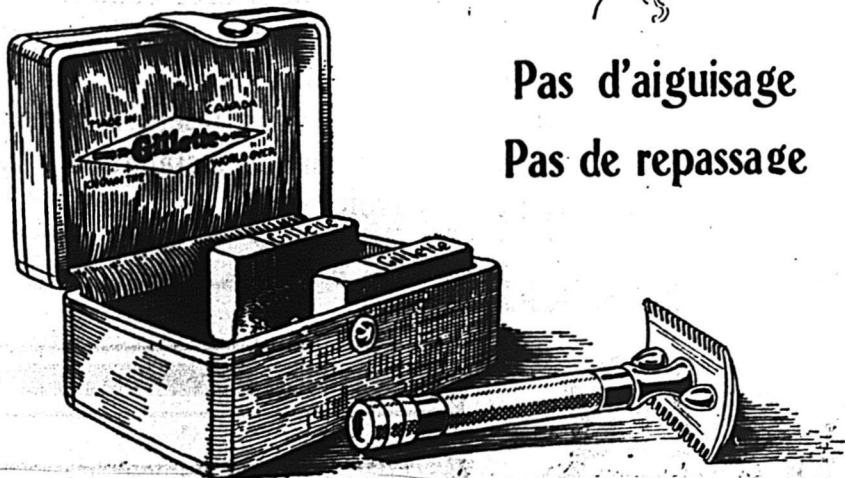
FAIT AU

CANADA



CONNU DANS

TOUT L'UNIVERS



Pas d'aiguisage

Pas de repassage

ET VOTRE STOCK?

Ne dites pas que vous n'avez pas besoin de Gillettes sans en être bien sûr.

Ne vous trouvez pas à court au beau milieu de la saison.

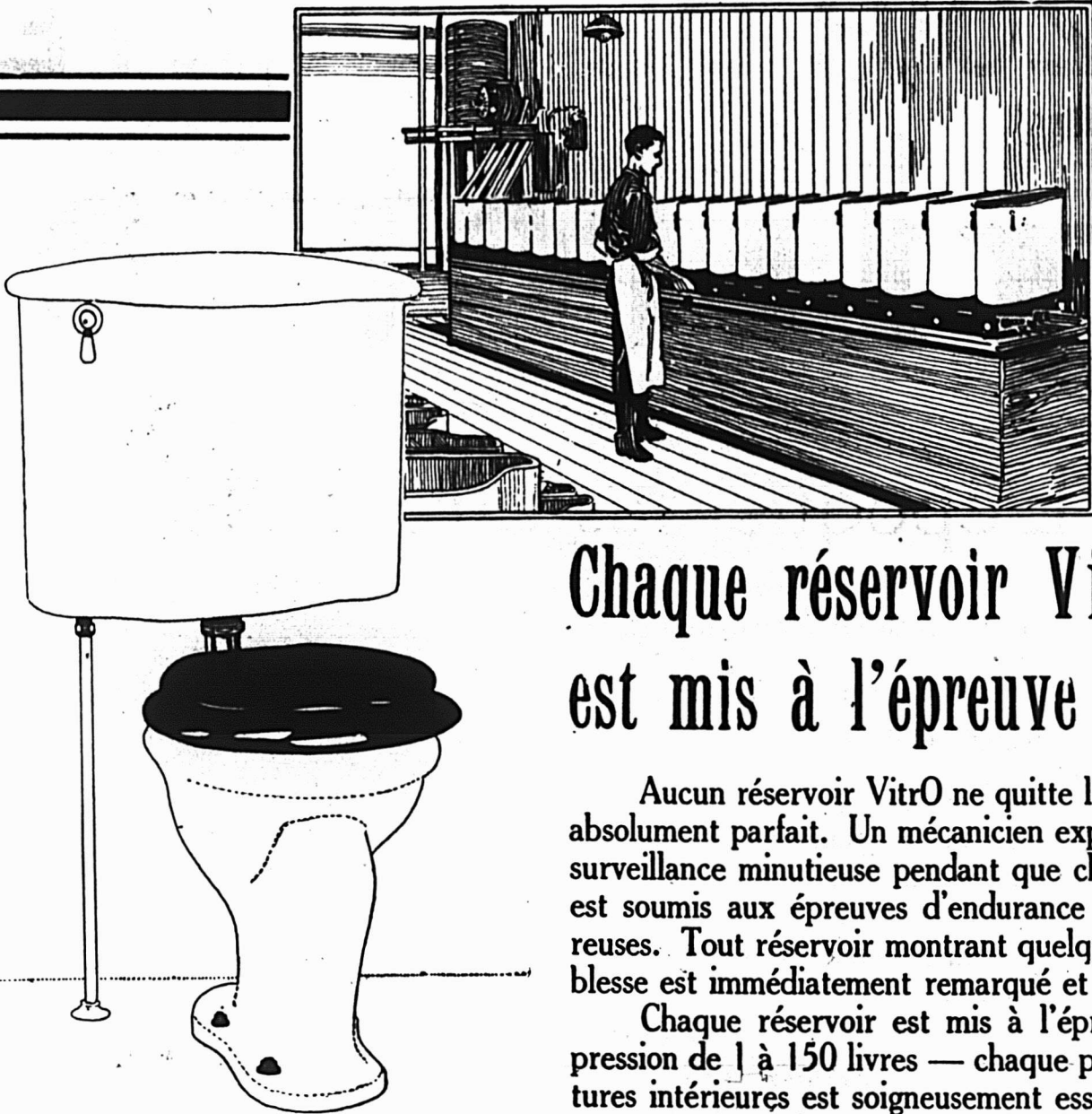
Etes-vous prêts à remplir les commandes pour le "Big Fellow"?

Avez-vous assez de services ordinaires toujours si demandés?

Et assez de lames?

The Gillette Safety Razor Co., of Canada Limited.

MONTREAL



Chaque réservoir Vitro est mis à l'épreuve

Aucun réservoir Vitro ne quitte l'usine sans être absolument parfait. Un mécanicien expert exerce une surveillance minutieuse pendant que chaque réservoir est soumis aux épreuves d'endurance les plus rigoureuses. Tout réservoir montrant quelque signe de faiblesse est immédiatement remarqué et mis de côté.

Chaque réservoir est mis à l'épreuve sous une pression de 1 à 150 livres — chaque partie des garnitures intérieures est soigneusement essayée pour s'assurer qu'elle est en parfaite condition de fonctionnement.

La conséquence est qu'un réservoir Vitro ne peut causer aucun trouble ni à vous ni à votre client. Il ne peut occasionner d'irrégularités ennuyantes. Une fois installé, il n'y a pas à revenir pour mettre au point le Vitro. Comme la mise au point d'une installation que vous faites est, dans les meilleures conditions, un ouvrage ingrat et sans profit — cela vous paiera d'insister pour placer des réservoirs Vitro.

Notre catalogue illustré vous aidera à choisir le réservoir convenable pour chaque installation. Ecrivez aujourd'hui pour l'avoir.

Galt Brass Company,

LIMITED

GALT, CANADA.

Réservoir

VITRO

Sans trouble

LES PNEUS AMES HOLDEN

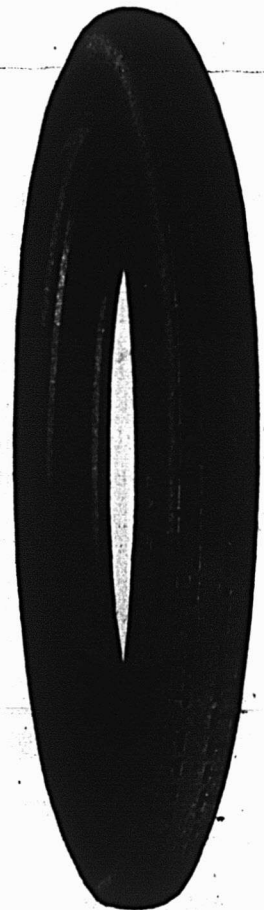
EMPREINTE "UNIVERSAL"

Pneus durables et recommandables,
Fabriqués en Canada et portés à un degré
de qualité qui assure à l'acheteur de pneu
le grand maximum de service pour chaque
cent du prix d'achat.

Garantie

Chaque pneu portant le nom Ames
Holden et un numéro de série est
garanti exempt de toute imperfec-
tion comme matériel ou façon.

Section échantillon et prix adressés aux
détaillants sur demande.



CHAMBRES A
AIR CRISES ET
ROUGES.

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto,
London, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton,
Calgary, Vancouver.

The Hamilton Gas Mantle Co., Ltd.

Toronto

HAMILTON, Canada

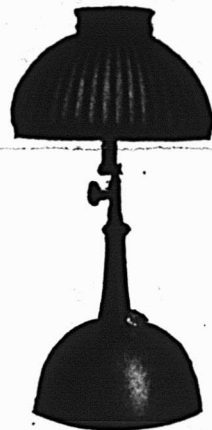
Montréal

ECLAIRAGE
300 CHANDELLES

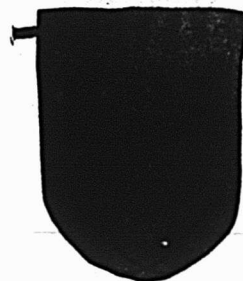
L'ECLAIRAGE INTENSIF A LA CAMPAGNE

Nous mettons à la portée des gens qui habitent la campagne des moyens d'éclairage qui remplacent avantageusement le gaz ou l'électricité et coûtent beaucoup moins.

Les magasins des districts ruraux devraient substituer l'éclairage intensif à la gazoline à l'éclairage au pétrole —et incidemment ils peuvent réaliser de gros profits en vendant nos articles à leurs clients.



Lampe à Gazoline
"SURETE"
de Dixon.



JUNIOR R-S.

LA LAMPE DE SURETE DE DIXON

Lampe à gazoline fonctionnant automatiquement — aucun danger d'explosion — consommation moins qu'un sou de gazoline à l'heure — éclairage de 300 chandelles.

Se vendra avec facilité parce que tous ceux qui la verront voudront en avoir.

Augmentez votre chiffre d'affaires en devenant notre agent pour votre ville.

MANCHON JUNIOR R.S.

Pour lampe à gazoline à bec renversé; ces manchons sont flexibles — Une douzaine peut s'expédier par poste dans une enveloppe ordinaire.

MANCHONS "LADDITE"

Fabriqués avec le meilleur tissu Ramie d'Emendingen — chaque manchon est empaqueté dans une boîte cachetée portant la marque "Laddite".

—Empaquetage d'une douzaine—

Ces manchons s'adaptent à tous les tuyaux de lampes à gaz à incandescence.

Manchons "Laddite" à tissage double extra solide.

Manchon "Laddite" à tissage simple.

Manchon "Laddite" pour bec renversé, tissage double, monté sur base en magnésie No. 8.



DISTRIBUTEURS LOCAUX DEMANDES

Dans les principaux centres de la Province. Vente facile. Bons profits. S'adresser à notre bureau-chef à Hamilton.

Pourquoi tous les Fords sont-ils munis des Bougies d'allumage de confiance



La réponse à cette question se trouve dans le livre d'instructions des Fords qui dit:—

“Les bougies d'allumage dont les moteurs Ford sont munis au départ de l'usine sont celles qui sont les mieux adaptées à leurs besoins.”

Depuis 1911 tous les Fords ont été, et sont encore, munis de Champions.

Les personnes qui possèdent d'autres marques d'automobiles trouveront une bougie d'allumage “Champion” qui leur rendra les mêmes excellents services que ceux qui ont fait la réputation des Fords. On peut absolument compter sur les bougies d'allumage Champion dans toutes les situations difficiles auxquelles le moteur lui-même aura la force de résister.

Le nom de “Champion” se trouve sur l'insulateur aussi bien que sur la boîte.

Déployez les enseignes fournies aux marchands de Champions et prenez votre part des affaires que notre publicité a fait naître.

Passez votre commande à votre courtier sans tarder.



Champion X
A-15— $\frac{1}{2}$ pouce
Prix, 90c.

Adoptée par la Ford Motor
Co. depuis 1911.

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor. Ontario

La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage,
et la seule fabriquant des Champions



Une Machine à laver de premier ordre pour Mar- chand de premier ordre.

LORSQUE nous disons que BlueBird est "L'Aristocrate des Machines à laver" nous sommes d'accord avec les faits.

Car BlueBird n'est pas conçue ni construite dans un but de concurrence—c'est le produit de luxe de l'industrie, aussi bien dans sa présentation extérieure que dans les détails intérieurs de sa construction—le triomphe extraordinaire de l'ingéniosité mécanique et de l'habileté manufacturière canadiennes.

Mais n'allez pas croire par là que BlueBird est un produit d'une classe "exclusive" sous le rapport des ventes. BlueBird est faite pour la meilleure clientèle—que ce soit pour la maison du millionnaire ou pour celle du mécanicien; faite pour ces gens de toute catégorie qui apprécient que seule la Qualité représente vraiment la Valeur. (Comme question de fait, nos statistiques de ventes démontrent que c'est dans l'intérieur aux ressources modestes—où la femme de la maison est plus directement affectée par la corvée du jour de lavage—que la machine à laver avec tordeur BlueBird est le plus vivement et le plus facilement achetée.)

Le fait est que BlueBird n'est pas construite pour répondre au pouvoir de placement supposé du particulier—elle est faite pour durer toute la vie et pour accomplir le travail le plus efficace dans le temps le plus court et de la façon la plus économique. Elle est construite pour satisfaire le besoin qui existe dans chaque localité pour un produit de cette qualité.

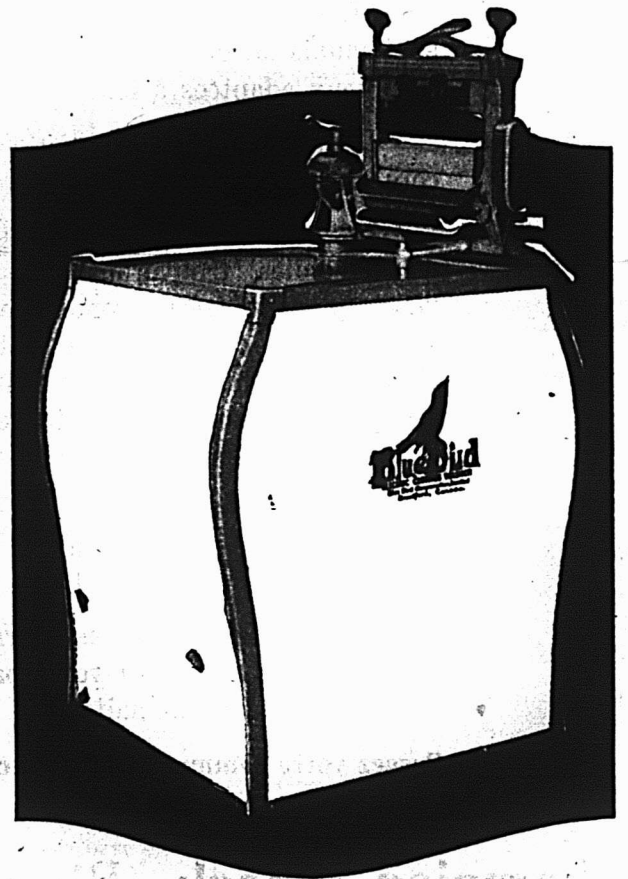
Elle est construite avec l'idée de permettre au détaillant qui tient la ligne BlueBird—que ce soit la machine électrique à laver le linge BlueBird ou tout autre ustensile de ménage sortant de la Fabrique Canadienne de BlueBird—de tenir le premier rang sur son marché.

La méthode de ventes BlueBird reconnaît que le détaillant a droit à la plus grande compensation possible pour ses efforts. Le détaillant de BlueBird travaille en contact direct avec la fabrique—et les escomptes BlueBird ne vont qu'à une seule agence de vente: le détaillant lui-même.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir la brochure "Pay Dirt" qui vous ouvrira les yeux sur les possibilités extraordinaires du commerce des appareils domestiques.

BlueBird Corporation Limited
Brantford, Canada.

La machine électrique à laver le linge de fabrication canadienne.



Blue Bird

ELECTRIC CLOTHES WASHER

Bonne apparence doublée d'un bon service



Il est facile de vendre un pneu qui **PARAIT BIEN** s'il est soutenu par un record de **BON SERVICE**. L'homme qui a employé les pneus Gutta Percha sait qu'on peut s'y fier et connaît leur record comme milléage, et il ne faut pas beaucoup de temps au marchand pour lui vendre des Pneus Gutta Percha, lorsqu'il a besoin de les renouveler.

Les Pneus 'Gutta Percha'

créent toujours des ventes répétées. Le quincaillier qui tient cette ligne, édifie un commerce qui durera aussi longtemps qu'il tiendra les pneus Gutta Percha. Ils sont faciles à vendre et profitables.

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Usine - Toronto.

SUCCURSALES DANS TOUTES LES PRINCIPALES VILLES CANADIENNES



— LE —

Maitre Pneu ^{pour} toute Automobile

Choisi par les Propriétaires actuels de voitures: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après l'Épreuve Actuelle.*

Choisi par les propriétaires en perspective: *parce qu'ils en connaissent la valeur d'après le témoignage des propriétaires actuels de voitures automobiles.*

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

Bureau Principal et Usines

TORONTO

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL

Succursales dans les Principales Villes.



Auer Light Mfg Co., Ltd

61 rue Saint-Sulpice
MONTRÉAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

DISTRIBUTEURS: —

Chaufferettes Electriques.
Grilleurs Electriques.
Fers Electriques.

MARQUES: —

Westinghouse.
Canadian Beauty.
Radiant.
Majestic.

QUALITE = SERVICE = PRIX

Etes-vous sur notre liste noire ?

SI NON—POURQUOI ?

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

THE L. MARTIN CO.

Ce cachet sur chaque paquet



1849

1920

est votre garantie.



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

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

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

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

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

ENVOYEZ-NOUS VOTRE COMMANDE D'ESSAI — ENSUITE VOUS RESTEREZ SUR NOTRE LISTE NOIRE

THE L. MARTIN CO.

Usines: Philadelphie, Pa.
Johnsonburg, Pa.

Bureau: 81 rue Fulton, New York

Londres, Angleterre.

AGENTS CANADIENS:

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

TORONTO
James Hayward
23, rue Scott.

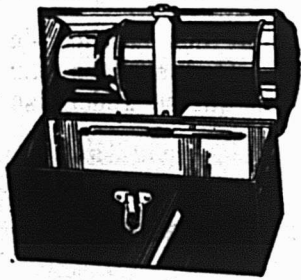
WINNIPEG, MAN.
P. A. C. McIntyre
2106, Immeuble McArthur

**CONSERVE
CHAUD**

THERMOS

**CONSERVE
FROID**

Les nécessaires et Bouteilles Thermos sont considérés comme faisant partie de toute pharmacie, quincaillerie ou magasin général.
Les approvisionnements de tous genres dans cette classe de marchandises ont eu peine à répondre à la demande.
Commandez maintenant pour livraison d'automne.



Nécessaire No. 396, \$5.00.

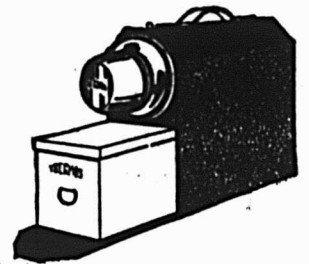
No. 1920

ASSORTIMENT SPECIAL

DES

Principaux Numeros Populaires

THERMOS



Nécessaire No. 416, \$5.00.

25 ARTICLES des lignes de vente populaire THERMOS
comprenant les rechanges.



No. 14, \$3.50



No. 11, \$3.00

Quantité		Chacune	Total
3	Bouteilles No 11	à \$3.00	\$ 9.00
1	" No 11Q	à 5.00	5.00
4	" No 14	à 3.50	14.00
2	" No 14Q	à 5.50	11.00
2	" No 15	à 4.75	9.50
2	" No 15Q	à 6.75	13.50
1	Nécessaire 402	à 5.50	5.50
1	" 416	à 5.00	5.00
2	" 396	à 5.00	10.00
1	" 397	à 5.50	5.50
4	Rechanges 61C	à 2.00	8.00
2	" 61QC	à 3.50	7.00

25 articles

Valeur totale au détail..\$103.00

Escompte spécial de 25, 10 et 5% Prix de revient au détaillant.. 66.05

Bénéfice pour le détaillant..\$ 36.95

Conditions 2% 30 jours.

Ou 58% sur le prix d'achat.

avec chaque assortiment est joint une splendide parcarte de vitrine lithographiée (ainsi que des électros sur une colonne si vous le désirez).

En raison des prix et du change tous les ordres sont sujets aux prix en cours le jour de l'expédition.



No. 15, \$4.75



No. 61C, \$2.00

BULLETIN DE COMMANDE—(Ecrire tout au long)

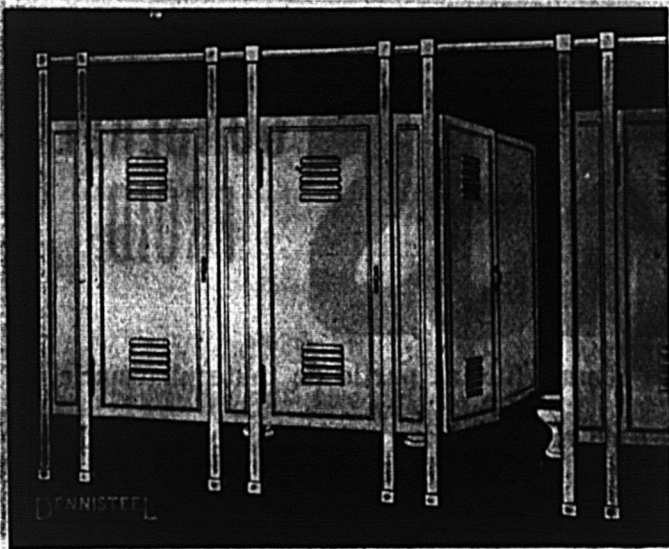
Nom

Adresse

**UN ASSORTIMENT
No 1920**

Détaillants : Inscrivez votre nom et votre adresse.—Déchirez cette page et adressez-là à

**146 RUE WELLINGTON OUEST
TORONTO, ONT.**



Les cloisons Dennisteel
pour W. C. Sont Supérieures
Des années d'expérience sont derrière les
cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

Hygiéniques, incombustibles, inmarquables.

Leur dessin de coupe nette et leur construction robuste les distinguent des feuilles de tôles jointes entre elles qui composent les soi-disantes cloisons de W. C. installées par des mains inexpérimentées. Nous sommes la seule maison au Canada qui se spécialise dans cette importante installation sanitaire.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

ECRIVEZ POUR AVOIR LES
PROSPECTUS

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED

LONDON
CANADA

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.
Halifax, Ottawa, Hamilton, Calgary.

Un meuble classeur pour dossiers qui répond exactement à vos besoins

La section à simple tiroir "Office Specialty" répond pleinement aux besoins de tout bureau d'affaires. Dans un petit bureau elle procure une place de classement convenable pour le placement des documents et autres dossiers d'affaires.

Dans un grand bureau elle sert de classeur supplémentaire restreint pour renseignements personnels, dossiers et documents qui demandent une attention fréquente et immédiate.

Classeurs par section à simple tiroir

"OFFICE SPECIALTY"

Chaque tiroir — une section — forme un meuble complet par lui-même. Les sections sont faites pour le format lettre ou pour le format légal. Une section répondant exactement à vos besoins peut être promptement fournie. A mesure que vos besoins de classement augmentent, vous pouvez ajouter d'autres sections jusqu'à former un joli meuble durable ou une série de meubles de même nature.

Les sections à simple tiroir, comme tous les autres produits "Office Specialty" sont soutenues par la connaissance acquise par trente ans d'expérience dans la fourniture des meubles de bureau aux principales maisons du Canada et par le désir de la toute première qualité.

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
FILED SYSTEMS

Il y a dix magasins de détail "Office Specialty". Adressez-vous à celui qui est le plus voisin de vous pour les sections à simple tiroir ou pour tout autre service ou agencement dont vous pouvez avoir besoin. Une lettre, une carte postale, ou un appel téléphonique recevront une prompt attention.



Achetez le nombre nécessaire pour vos besoins immédiats du moment, et ajoutez-en d'autres à mesure que vos besoins de classement en réclament.

Pour obtenir un fini comme un miroir
vous pouvez recommander

UNIVERNISH

L'hygiène moderne de la maison exige une propreté absolue des boiserie, des planchers et des armoires.

C'est pour cela qu'UNIVERNISH est si populaire.

C'est le fini hygiénique. Lavez-le à l'eau bouillante. Il ne deviendra pas blanc.

Univernish est aussi facile à vendre qu'à employer.

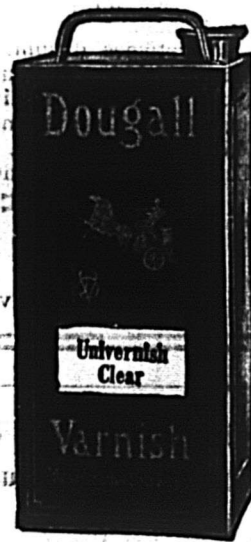
Absolument satisfaisant aussi dans les deux cas.

Se fait dans tous les tons de bois suivants:

Chêne clair	Chêne forcé
Chêne de marais	Acajou
Noyer	Vert

et aussi en Vernis clair.

Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.



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

The
Dougall Varnish Co., Limited
MONTREAL

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

BOWSER
ESTABLISHED 1893

Les systèmes
d'emmagasi-
nage d'huile et
de gazoline, de

BOWSER

vous font écono-
miser de l'huile
et de l'argent.



Fig. 241. Ins-
tallation pour
gazoline.

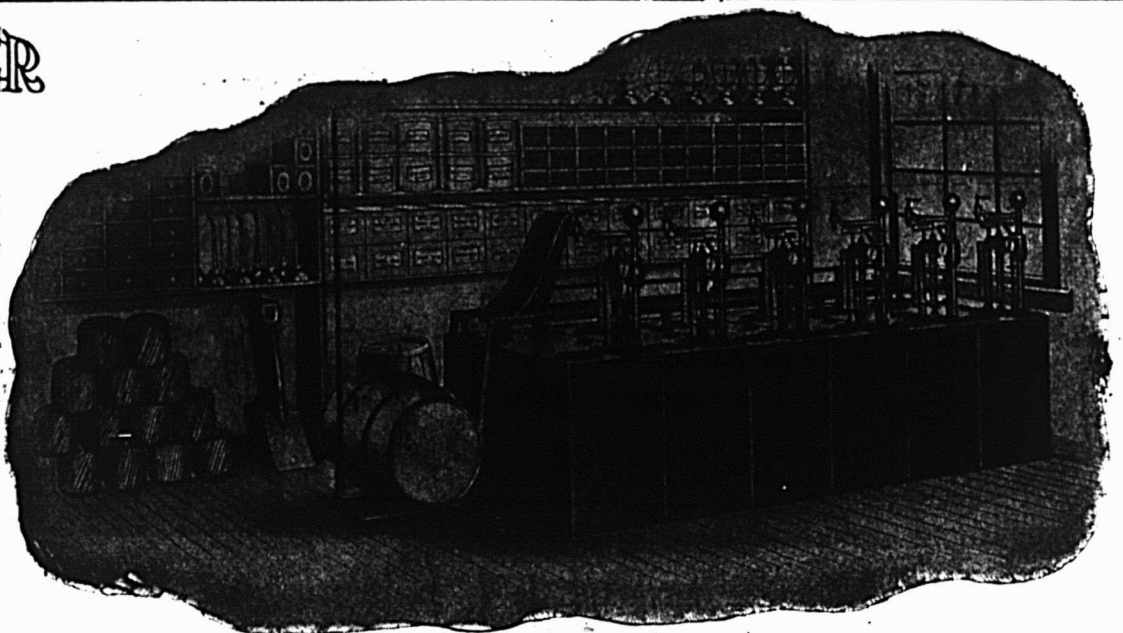


Fig. 109. Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient inté-
resser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus
grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes
négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons
par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une
base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres.

Représentants partout.

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 échan-
tillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

Leur collection d'articles est aussi complète que possi-
ble 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**

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, À DOUBLE ACTION

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

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

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

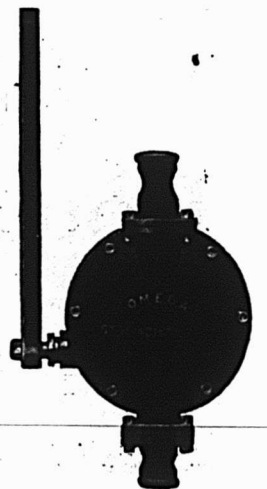
La pompe "Omega" se recom-
mande de préférence à la pom-
pe allemande à ailettes spécia-
lement pour les puits artésiens.
No 3, capacité par heure, 400
gallons.
No 4, capacité par heure, 425
gallons.
No 6, capacité par heure, 975
gallons.

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

LA
MACHINERIE OMEGA

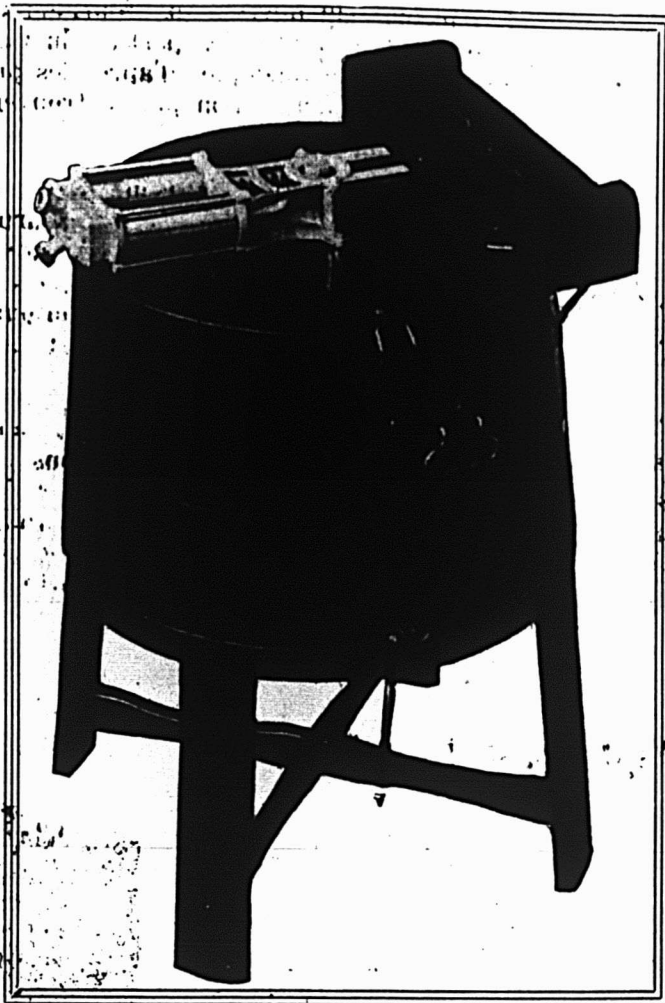
LIMITÉE

ST-HYACINTHE, P. Q.



PRINCESSE

LE ROI
des
MOULINS
à
LAVER
avec
POUVOIR
à
EAU



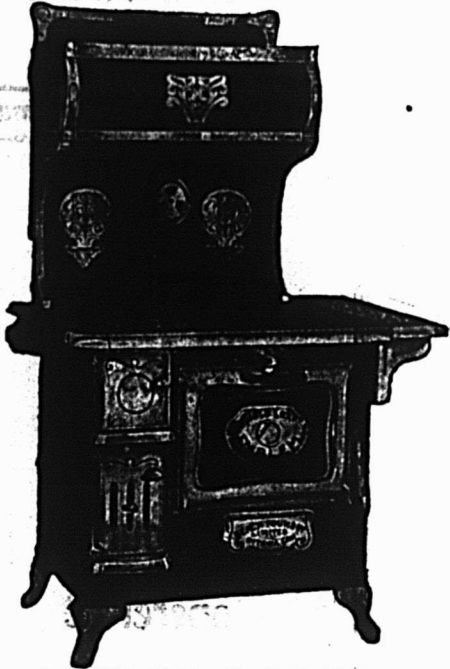
Il ne suffit
que de
20 lbs de
pression
pour
opérer ce
Moulin
à
Laver

Le moulin à laver "PRINCESSE" Basse Pression est assurément le moulin à laver le plus pratique et celui qui peut donner le plus de satisfaction. Facile d'opération et ne requiert que vingt livres de pression pour faire les plus gros lavages. Il vous est facile de vous en procurer un, nos prix sont les meilleurs et nous pouvons vous garantir notre machine.

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

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

Les plus grands perfectionnements en qualité et valeur de poêle



Cuisinière Maple Leaf Emblem avec
chauffe-plats ordinaire.

Les poêles, cuisinières et fournaies Maple Leaf sont bien connues dans toutes les parties du Canada. Depuis dix-sept ans ils ont été fabriqués d'après les principes les plus rigides et les plus exacts qu'on puisse trouver dans aucune fonderie de poêles en Amérique.

Pendant les dernières saisons, notre usine a dû donner son maximum de rendement et des pourparlers ont été tout récemment couronnés de succès à la suite desquels va être construite une des plus grandes fonderies canadiennes de façon à permettre aux développements toujours croissants des affaires de la Beach Foundry, Limited, de tirer pleinement parti de son augmentation naturelle.

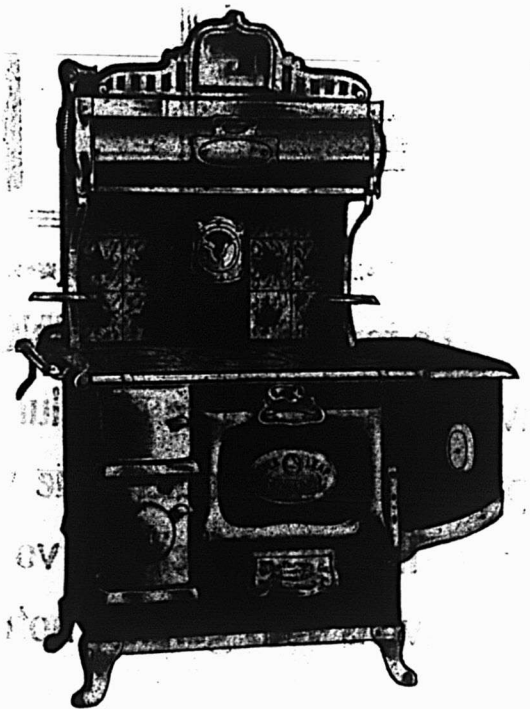
C'est avec la plus grande fierté que nous soumettons les quelques pages suivantes d'illustrations pour que les marchands Canadiens avisés puissent avoir facilement une idée de nos nombreuses lignes. Nous nous ferons un plaisir de fournir de plus amples informations dans le plus bref délai. Ecrivez-nous à ce sujet. Nous serons flattés de recevoir vos demandes de renseignements.

La Cuisinière Maple Leaf Emblem

est construite en fer et acier d'aussi bonne qualité que les cuisinières de prix plus élevé, mais de poids plus léger. Le même soin est apporté à sa construction, et son fini est le même que celui des lignes les plus chères. Son dessin est des plus modernes et strictement hygiénique. Le corps est en acier plané de la meilleure qualité, protégé avec de l'amiante et renforcé par de la fonte. Le foyer est grand, muni de grille duplex et fortement doublé. Le four en acier épais de 18 x 19 x 12½ pouces, avec dessus garni intérieurement de deux épaisseurs d'amiante. Porte de four équilibrée par un ressort, munie d'un thermomètre et d'une poignée ne chauffant pas en rubberoid émaillé. Dessus du genre plaque à clef et régulateur du tirage à glissière contrôlant pleinement toutes les unités calorifiques. Réservoir en cuivre fortement étamé, et grand et vaste chauffe-plats qui peut être obtenu en nombre de genres différents.

La Cuisinière Maple Leaf Monarch.

Une cuisinière d'une valeur incomparable d'un dessin simple et gracieux avec grand chauffe-plats, dessus genre plaque à clef avec élévateur pour grillade, barre tubulaire pour torchon, corps en acier poli épais, avec forte grille duplex pour charbon ou bois, faite également avec foyer spécial pour le bois — brûlant du bois de 27½ pouces, four de 20 x 20 x 14 pouces, fait en tôle d'acier épaisse, le dessus étant fait d'une double feuille d'acier épaisse avec amiante entre les deux; thermomètre de four pour enregistrier les degrés de chaleur.



Maple Leaf Monarch avec réservoir et chauffe-plats spécial.

Exclusivement
Fabriquées par

BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE
SOCIAL

OTTAWA, CANADA

SUCCURSALES A
WINNIPEG ET VANCOUVER

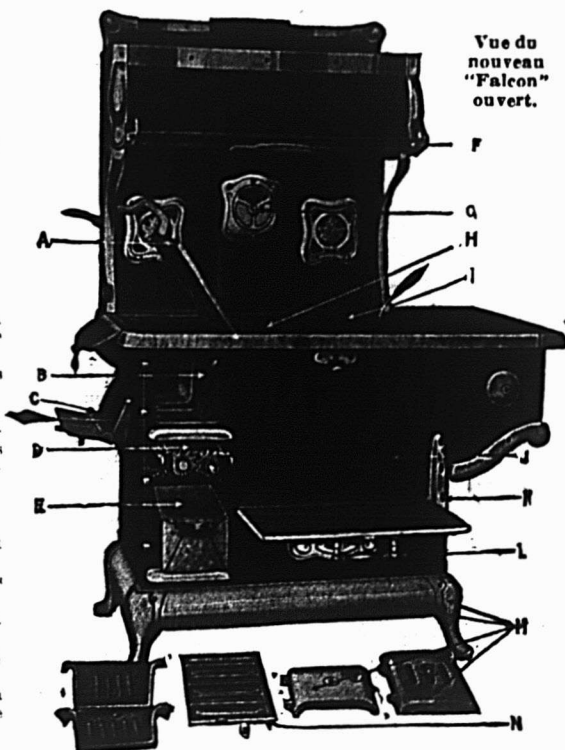
Le "FALCON" Maple Leaf forme une classe à lui seul.



Un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme puisse désirer. Il a une grille duplex solide, un grand foyer avec parois perpendiculaires, une clef de tirage direct à glissière, plaque antérieure se levant au moyen d'une clef. Le "FALCON" chauffe rapidement, uniformément et assure une cuisson parfaite en tout temps sur le poêle ou au four. Très joliment dessiné avec toutes garnitures en nickel poli. Il représente un des poêles de cuisine les plus désirables qui soient sur le marché.

Quelques particularités de la construction du "Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider leseau 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—Cef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités calorifiques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couverts et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12 1/2 pouces., ou 20 x 19 1/2 1/2 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.



Vue du nouveau "Falcon" ouvert.

Sans Grille

Exclusivement
Fabriqué par

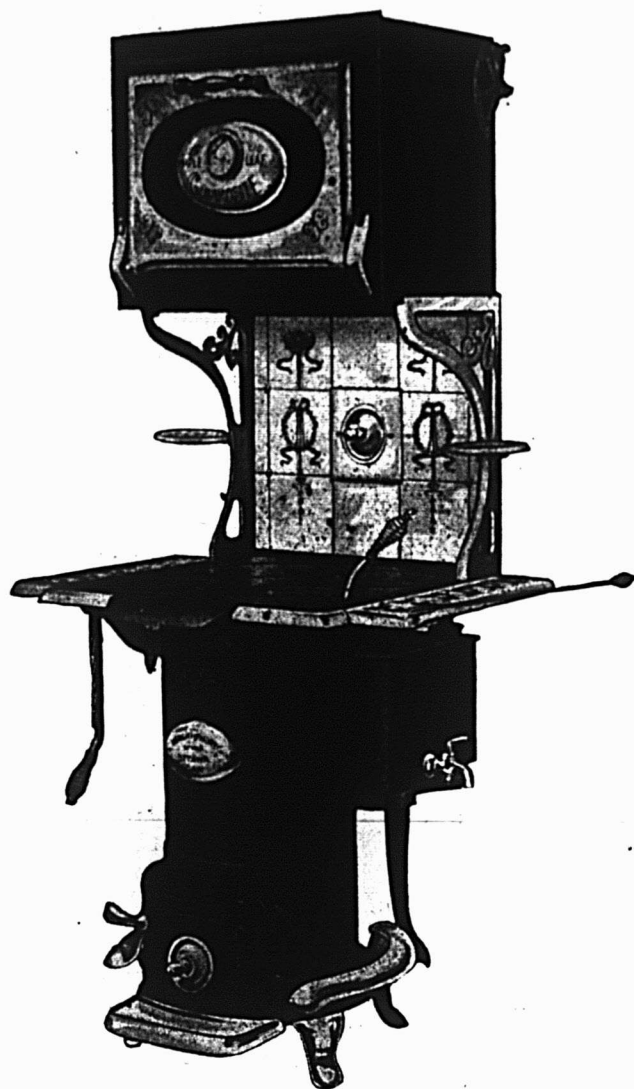
BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE SOCIAL OTTAWA, CANADA

SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER

Le 'Composite' Maple Leaf

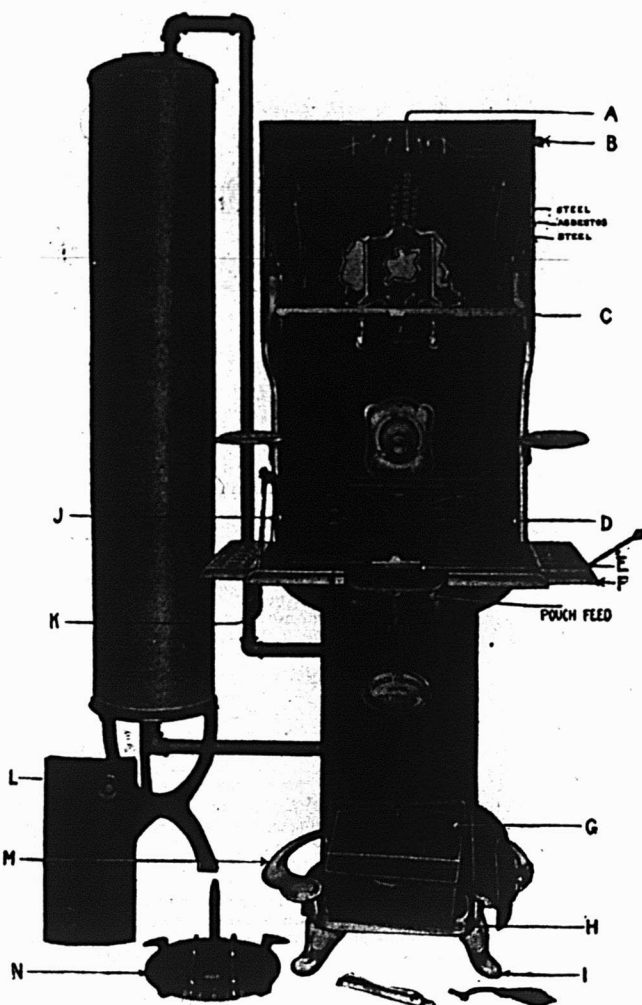
Un poêle pour le Chauffage, la Cuisine et la cuisson au four d'une excellence sans pareil.



Dans les épreuves les plus sévères le "Composite" fait plus que confirmer nos dires. C'est le dernier mot de l'efficacité, attendu qu'il possède tous les points qui signifient qualité, économie et service. La demande rapidement croissante prouve qu'il a dépassé la phase expérimentale. Quelqu'un va le vendre dans votre territoire. Ecrivez-nous à présent, aujourd'hui même, pour avoir nos prix et la circulaire spéciale.

Le "Composite" est un poêle parfaitement approprié pour chauffer, cuisiner et cuire au four, et c'est le seul de ce genre qui soit sur le marché. Le dessous du couvercle et le dispensateur de chaleur en font le secret. Breveté et déposé. Place pour faire la cuisine de famille sur le poêle qui chauffe la maison.

- A.—La clef du four dirige dans les tuyaux du four toute la chaleur ou toute proportion désirée.
- B.—La poignée à rochet de la clef peut être fixée à des points déterminés sur le cadran de la clef indiquant les positions désirées de la clef du four.
- C.—La porte du four qui se rabat est de type équilibré à ressort —doublement doublée, et munie d'un thermomètre et d'une poignée ne chauffant pas.
- D.—Couvercles et sections de dessus fortement oûtelées.
- E.—Le dispensateur de chaleur distribue la chaleur uniformément dans les trous du four.
- F.—Tablettes de côté nickelées mobiles et barre à torchon.
- G.—Grand tiroir à cendres de 10 x 12 x 4 1/4 pouces.
- H.—Cendrier nickélé détachable.
- I.—Les pattes avant sont plaquées en nickel.
- J.—Le couvercle réducteur est en trois sections.
- K.—Le levier à rochet avec manche "Alaska" élève la partie avant pour cuire sur le grill ou pour charger le foyer.
- L.—Un puissant réchauffeur d'eau remplaçant deux briques réfractaires, peut être installé.
- M.—Barres à pied nickelées d'un joli dessin.
- N.—Une grille à bois est suspendue au sommet de la chambre du foyer. Pour l'été son usage est excellent, car elle procure la cuisson et le chauffage du four, avec le minimum de chaleur.



Exclusivement
Fabriqué par

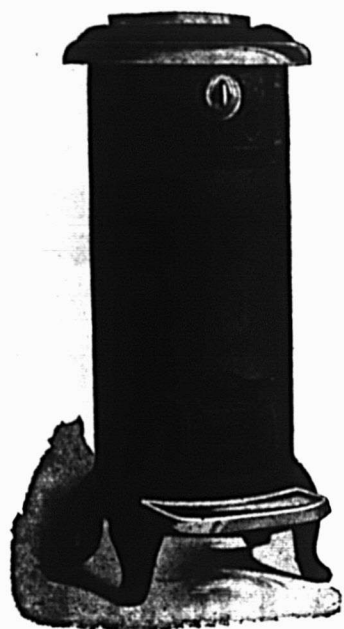
BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE
SOCIAL

OTTAWA, CANADA

SUCCURSALES A
WINNIPEG ET VANCOUVER

Les Fournaises Maple Leaf



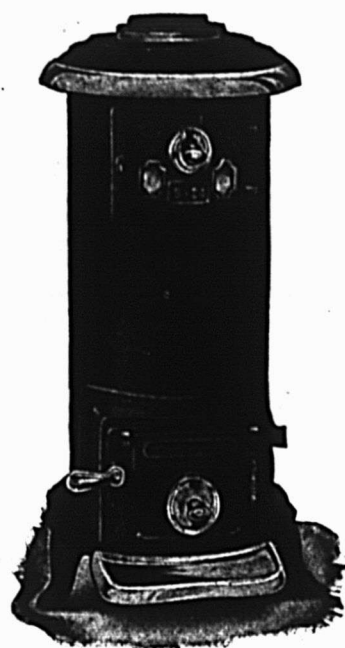
Fournaise Québec

Sans Grille
comme la vignette ci-dessus

	Diam. du Corps	Hauteur
No 13	11½"	32"
No 14	13½"	36"
No 15	15½"	39"

Nous la faisons aussi à l'ancienne mode sans grille

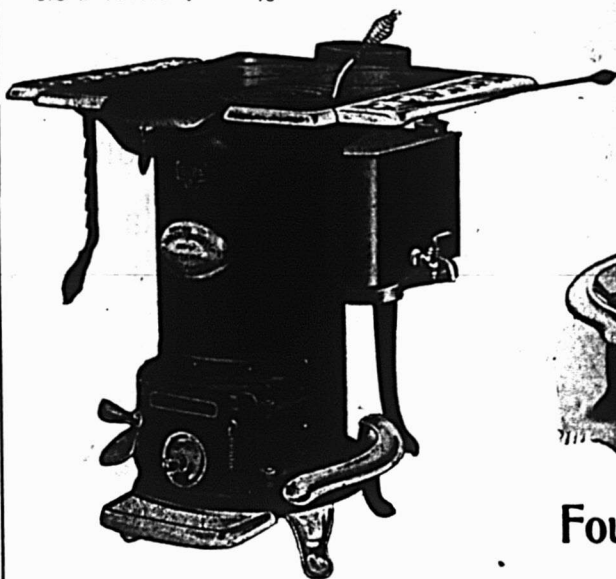
No 2	9⅝"	28"
------------	-----	-----



Fournaise Québec

Avec Grille
comme la vignette ci-dessus

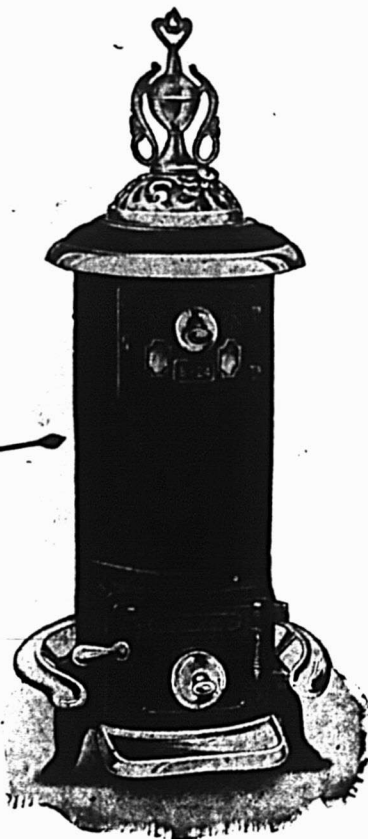
	Diam. du Corps	Hauteur
No B23	11½"	32"
No B24	13½"	36"
No B25	15½"	39"



Fournaise Québec avec dessus à quatre trous.

Comme la vignette ci-dessus
Se fait également sans grille. Parfaite pour chauffer et faire la cuisine. Dimension du dessus avec tablettes 24"x30". Diamètre du corps 13½". Hauteur 31¼". Peut être pourvue d'un réservoir en cuivre à contact de huit gallons comme représenté ci-dessus, ou avec un réchauffeur d'eau. Un four élevé peut être ajouté à n'importe quel moment.

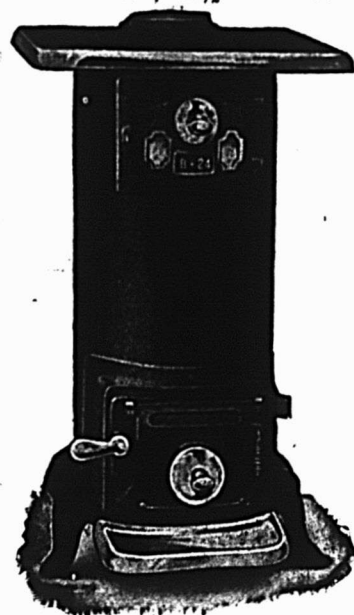
DEMANDEZ DES DETAILS



Fournaise de Salon Québec

Comme la vignette ci-dessus. Avec ou sans grilles. Dessus fantaisie et barres de pied.

	Diam. du corps		Hauteur à base de l'urne
Sans grille			
No 33	11½"		35¼"
No 34	13½"		39¼"
No 35	15½"		41¼"
Avec grille			
No B43	11½"		35½"
No B44	13½"		39¼"
No B45	15½"		41½"



Fournaise Québec avec dessus à deux trous.

(Se fait également sans grille)
Confort de chauffage, commodité de cuisson. Excellente combinaison.

	Diam.		Hauteur
Sans grille			
No 53	11½"		32"
No 54	13½"		36"
Avec grilles			
No B63	11½"		32"
No B64	13½"		36"

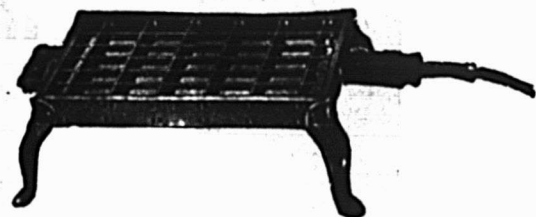
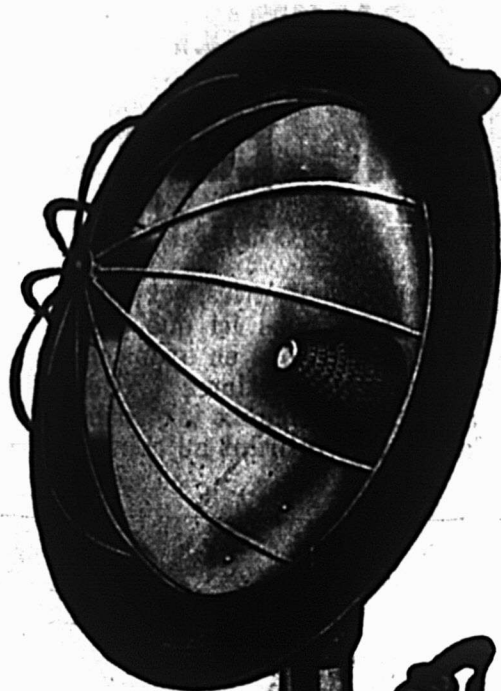
Exclusivement
Fabriquées par

BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIÈGE SOCIAL **OTTAWA, CANADA**

SUCCURSALES A
WINNIPEG ET VANCOUVER

Demandez
nos aides
publicitaires



Grilleur à pain

HEATRAY

Une simple
démonstra-
tion suffit
pour con-
clure la
vente.

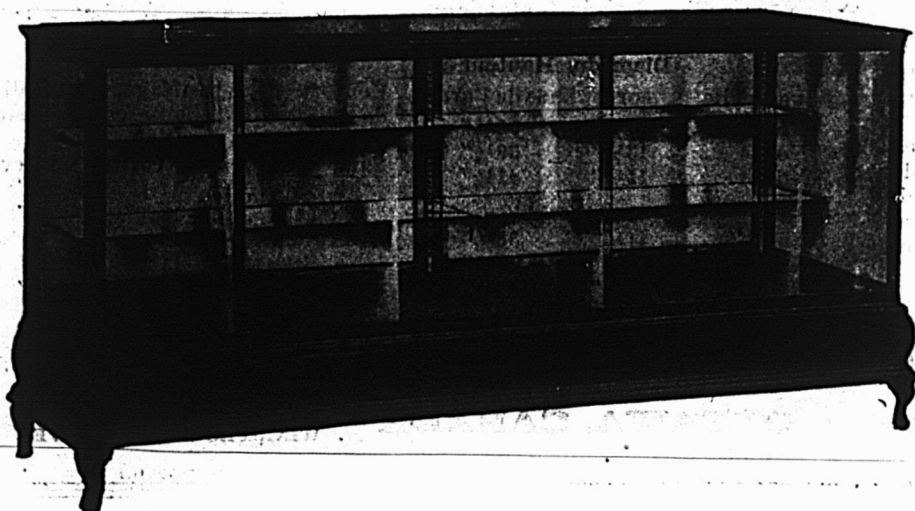


Fer à repasser
Modèle B - 6 lbs.



Chaufferette électrique

The National Electric Heating Co. Limited
Toronto, Canada



Vitrines, showcases et garni-
tous genres de commerce.
tures de toutes sortes pour

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un as-
sortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur
commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

Tél. LaSalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

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

DEPUIS PLUS de TRENTE ANS

NOUS SERVONS LES MARCHANDS-QUINCAILLIERS DE LA
PROVINCE DE QUEBEC A LEUR ENTIERE SATISFACTION

NOUS NE SAURIONS TROUVER UNE MEILLEURE
RECOMMANDATION AUPRES DE VOUS.

Nous consacrons toutes nos énergies à rendre notre service efficace dans toute l'acception du mot, tant par le soin que nous apportons à la composition de notre stock, que par la minutie dont nous faisons preuve dans l'exécution des commandes.

Nous sommes en affaires pour répondre aux besoins des détaillants de quincaillerie et tous nos efforts concourent à atteindre ce but de la manière la plus satisfaisante possible.

Notre catalogue est le bréviaire du quincaillier; si vous le consultez chaque jour, vous ne manquerez pas de marchandises et vous ne perdrez pas de ventes.

Les commandes reçues par lettre, par téléphone, ou par télégramme, reçoivent la même attention que si vous veniez en personne faire votre choix à nos entrepôts.

PROFITEZ DONC EN TOUTE CONFIANCE
DE NOTRE OFFRE DE VOUS SERVIR.

LEWIS BROTHERS, Limited

20 rue Bleury ∴ ∴ MONTREAL

TELEPHONE: MAIN 5102

Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



LES MECHEs (DRILLS)

MORROW

sont faites en Canada avec de l'acier anglais et sont absolument recommandables.

“Plus de trous avec moins de repassage”.

Marchands de gros approvisionnés par
F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Usines à **INGERSOLL** CANADA

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

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

“Semez la surface et vous semez tout”

Vendez à votre “nouveau” client en peinture

La ligne de Peintures et Vernis de qualité qui vous assurera sa clientèle permanente. Les

PEINTURES ET VERNIS

de

RAMSAY

“Les Peintures et Vernis appropriés pour Peinturer et Vernir convenablement”

ont, depuis 78 ans, été la source de ventes répétées. Vous pouvez donner satisfaction et accroître vos affaires avec n'importe quel produit de Ramsay.

Il y a 78 années d'expérience en peinture dans chaque canistre.

A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842 (10)
Toronto MONTREAL Vancouver

VITRERIE

Générale pour Construction.

Toutes pesanteurs : simple-épaisseur
double-épaisseur, 26 onces, 34 onces et
39 onces.

Nous avons en stock ou manufacturons : Glaces, glaces biseautées, miroirs, verres ouvragés, plombés ou armés.

Nous avons toujours en mains : pare-brises et lentilles de phares pour automobiles.

Toutes commandes expédiées promptement.

Gratuitement, sur demande, nous nous empresserons de vous faire parvenir nos catalogues et listes de prix.

Téléphonez, télégraphiez ou écrivez-nous pour tout ce qui tombe dans nos lignes.

**Nous nous spécialisons dans les vitraux
religieux et commémoratifs.**

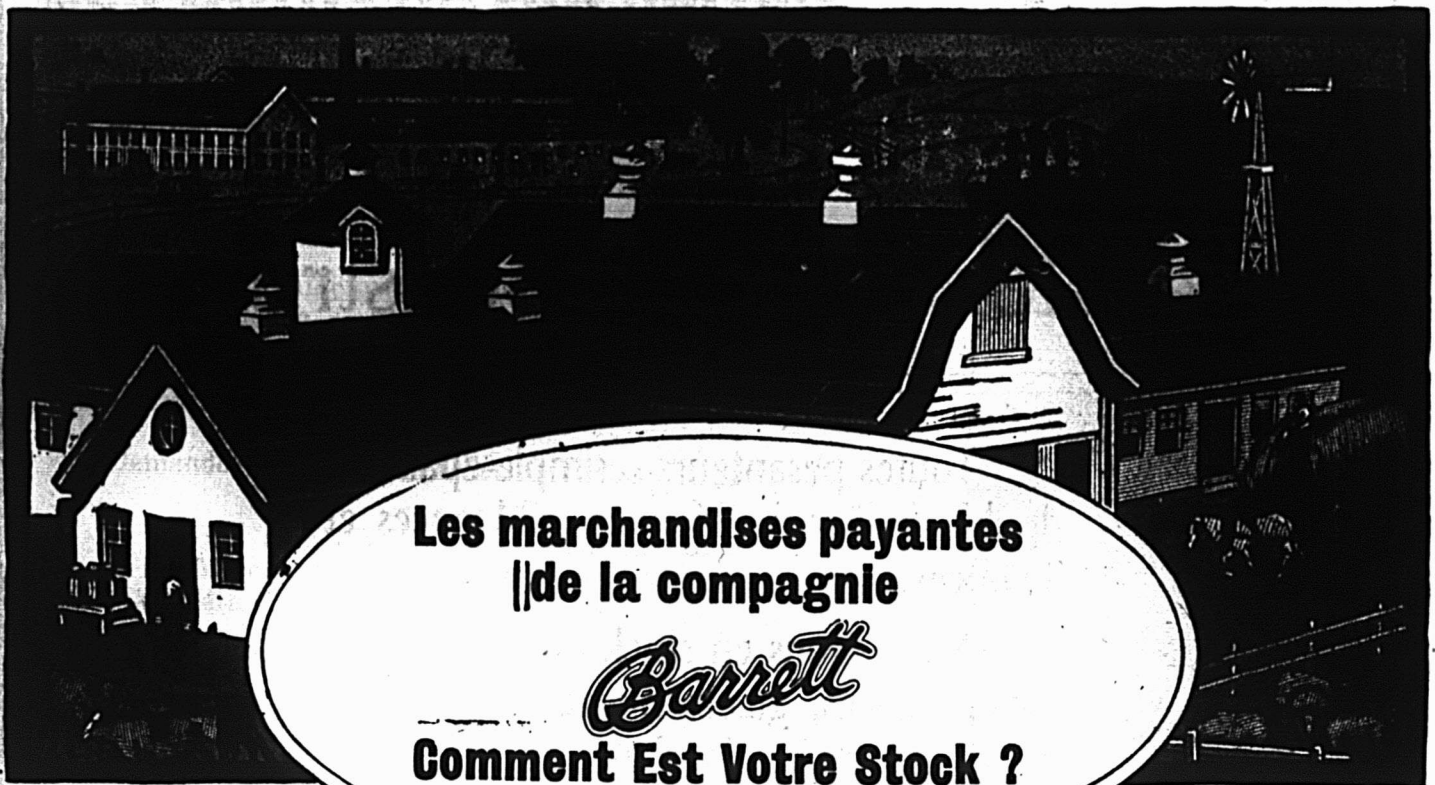
**HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, Limited**

MONTREAL,

LONDON,

TORONTO,

WINNIPEG.



**Les marchandises payantes
de la compagnie**

Barrett

Comment Est Votre Stock ?



Tout propriétaire, tout manufacturier, tout fermier dans votre entourage est un acheteur probable des produits bien connus de BARRETT. Ce sont des sources d'affaires parce que ce sont des produits qui donnent satisfaction. C'est la raison pour laquelle ils portent le nom de BARRETT. Ne manquez pas l'occasion qu'ils vous offrent d'augmenter vos ventes, vos profits et la considération de votre clientèle.

**COUVERTURE
CAOUTCHOUTEE
EVERLASTIC**

La toiture préparée en rouleau Standard du Canada. Faite de matériaux imperméables de haute qualité. Employée sur des milliers de bâtiments de ferme et d'usine dans tout le Dominion. De prix modique—facile à placer — extraordinairement durable. Vous ne pouvez tenir une meilleure marque.

Trois épaisseurs — légère (1 pli), moyenne (2 plis) lourde (3 plis). Rouleaux de 108 pieds carrés. Clous et ciment avec chaque rouleau.

**CIMENT LIQUIDE
A TOITURE
EVERLASTIC**

Rien ne peut lui être comparé pour préserver et restaurer les vieilles toitures en feutre ou caoutchoutées. Se vend prêt à l'usage. S'applique aisément, sèche rapidement. Forme une surface unie, imperméable, à l'épreuve des intempéries, qui supprime les petites fentes, renforce les points faibles et ajoute de nouvelles années au service de la toiture.

Emballages de toutes dimensions, depuis la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 40 gallons.

**ELASTIGUM, CIMENT
PLASTIQUE A
RAPIECER**

Le ciment imperméable qui ADHERE et DURE, en dépit du temps et de la température. L'article réel pour boucher les trous dans les toitures, doubler les gouttières et les puits de lumière, supprimer les fentes du bois, du métal ou de la maçonnerie. Connue sous le nom de "Ciment plastique aux mille usages."

Emballé prêt à l'usage en boîtes de 1 lb. (caisses de 24); boîtes de 5 lb (caisses de 12); paquets de 25 lbs et de 100 lbs; ½ barils (environ 300 lbs); et barils.

**PEINTURE
ELASTIQUE
AU CARBONE**

La peinture protectrice la plus populaire et la plus efficace qui soit sur le marché. Impénétrable à la moisissure, aux alcalis et aux acides. Ne pèle pas, ne s'écaille ni ne craque. Evite la rouille et la destruction des machines, instruments agricoles, cheminées et toutes les surfaces métalliques exposées à des conditions rigoureuses.

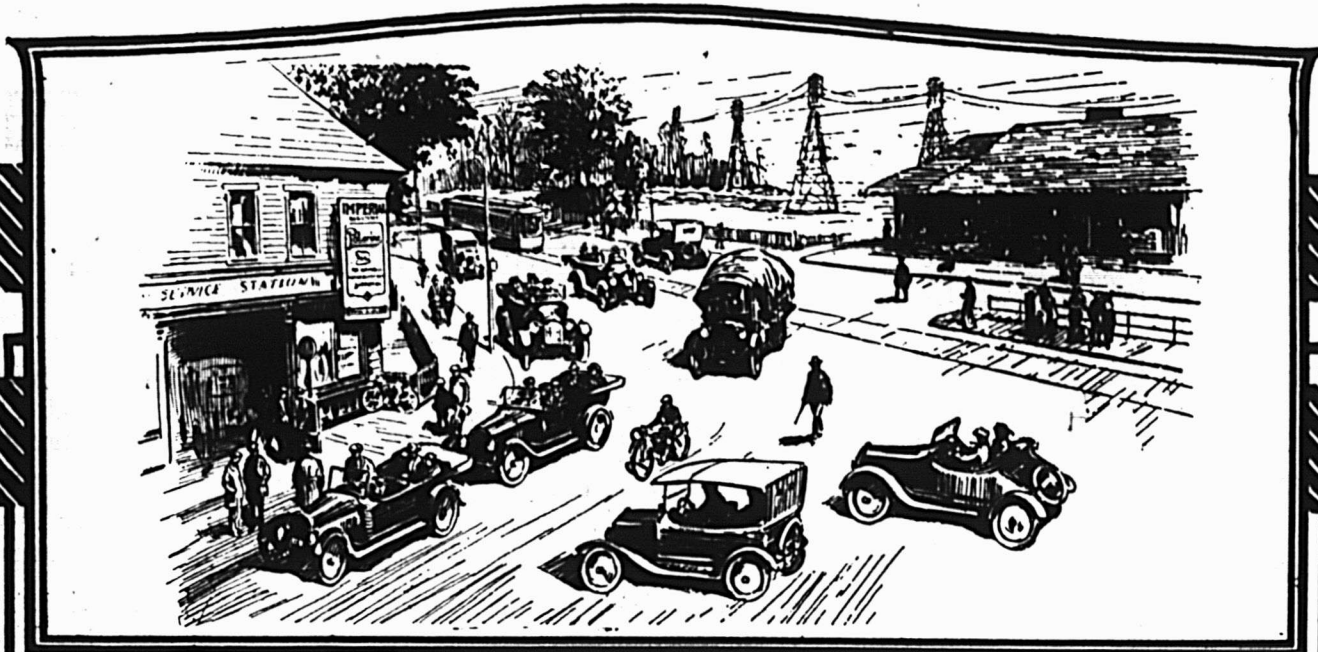
Mise en boîtes lithographiées de 1 gallon (caisses de 12); en boîtes de 5 et 10 gallons; en ½ barils (environ 20 gallons) et en barils.

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

The *Barrett* Company
LIMITED

MONTREAL
WINNIPEG

TORONTO
VANCOUVER



LA POLARINE IMPERIAL Transforme le Trafic en Commerce

Une proportion de plus de 62% du trafic automobile du Canada dépend de la Polarine Impérial pour la lubrification.

Comptez les automobiles qui passent devant votre porte dans une heure et estimez ensuite les centaines de gallons de Polarine Impérial employés annuellement par les automobilistes dans votre région.

Calculez en vous-même s'il ne vaut pas la peine de faire tous vos efforts pour vous attirer une partie de ce commerce profitable.

Tenir la Polarine Impérial signifie transformer le trafic en commerce profitable. Lorsque les automobilistes savent que vous pouvez fournir n'importe quel genre de Polarine Impérial en emballage de n'importe quelle dimension qu'ils peuvent désirer, ils traitent avec vous régulièrement — et vous réalisez un bénéfice de 33 1/3% ou davantage sur chaque vente.

La Polarine Impérial se vend en bidons scellés lithographiés de 1/2 gallon, 1 gallon et 4 gallons, en tonnelets d'acier de 12 1/2 gallons, en demi-barils et barils.

La demande pour la Polarine Impérial augmente encore plus vite que l'enregistrement des automobiles. Une bonne publicité paraît d'un bout de l'année à l'autre dans les journaux ayant une circulation parmi les propriétaires d'automobiles et de camions de votre entourage. L'homme de l'Imperial Oil peut vous montrer comment augmenter votre chiffre d'affaires. Accordez-lui votre meilleure attention.

IMPERIAL
Polarine

Trois qualités pour lubrification des cylindres d'automobiles:

POLARINE IMPERIAL
Consistance moyennement légère.
POLARINE IMPERIAL
LOURDE

Consistance moyennement lourde.
POLARINE IMPERIAL 'A'
Consistance extra lourde.

Une de ces qualités est spécialement recommandée pour la lubrification convenable de n'importe quel auto ou camion de votre localité. Voyez le tableau de recommandations de la Polarine Imperial, exposez-le bien en vue et vendez d'après ce tableau.

Pour une lubrification efficace des transmissions et des différentiels d'automobiles vendez L'Huile à transmission Polarine Imperial. Dans les cas où la graisse est demandée ou préférée, vendez la Graisse à transmission "BB" Polarine Impérial, la graisse à godet Polarine Imperial.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTE'RS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES

Quelques Maisons détestent reconnaître leurs erreurs—Mais pas Nous.

Depuis de nombreuses années notre compagnie vend des marchandises à autant de détaillants que possible dans toutes les villes et cités du Canada, sans tenir compte de l'importance de la ville ou du nombre de ses commerçants.

Bien que nous ayons établi un commerce énorme avec ce système, cette méthode était mauvaise—et nous l'admettons bien franchement.

Nous avons adopté maintenant un système de vente qui est juste l'opposé de l'ancien et nous allons créer partout des agences exclusives et les soutenir dans toute la limite de nos moyens.

Cela signifie de plus grosses affaires pour nous et de gros revenus pour nos agents, car nous leur donnerons le droit exclusif de vendre nos articles dans leur localité.

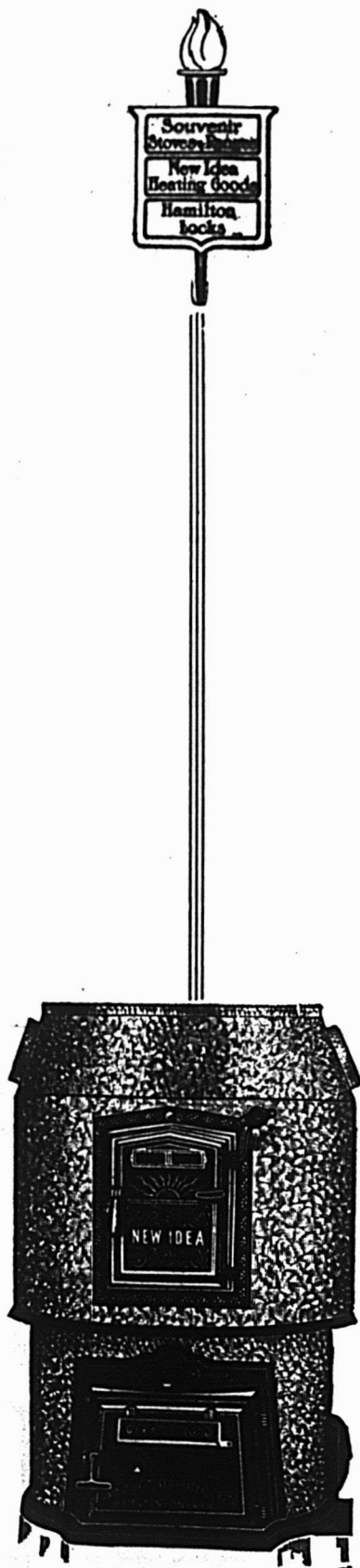
Nous serions heureux d'entrer en rapport avec des quincailliers actifs qui seraient intéressés à se procurer l'agence dans leur ville pour la fameuse ligne de poêles et cuisinières **SOUVENIR** et avec des ferblantiers qui voudraient tenir nos fournaies à air chaud **Souvenir** et **New Idea**.

Nos poêles et fournaies sont déjà bien connus du public, parce qu'ils ont donné un excellent service depuis soixante-quinze ans. Chacun d'eux comporte une garantie sans restriction et nous avons des centaines et des centaines de lettres d'éloges de consommateurs satisfaits, qui parlent par elles-mêmes pour la haute qualité de nos articles.

Les poêles et cuisinières **Souvenir** et les fournaies à air chaud **Souvenir** et **New Idea** ont de nombreuses particularités exclusives—Ils sont de modèles très attrayants et provoquent de nombreuses ventes par leur prix modéré.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route pour choisir des agents et viendront vous parler de la question si vous désirez qu'ils le fassent.

Nous avons une proposition très avantageuse à vous offrir — écrivez-nous immédiatement pour avoir les détails complets de notre plan d'agence exclusive et des renseignements sur la façon dont nous nous proposons de coopérer avec vous.



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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

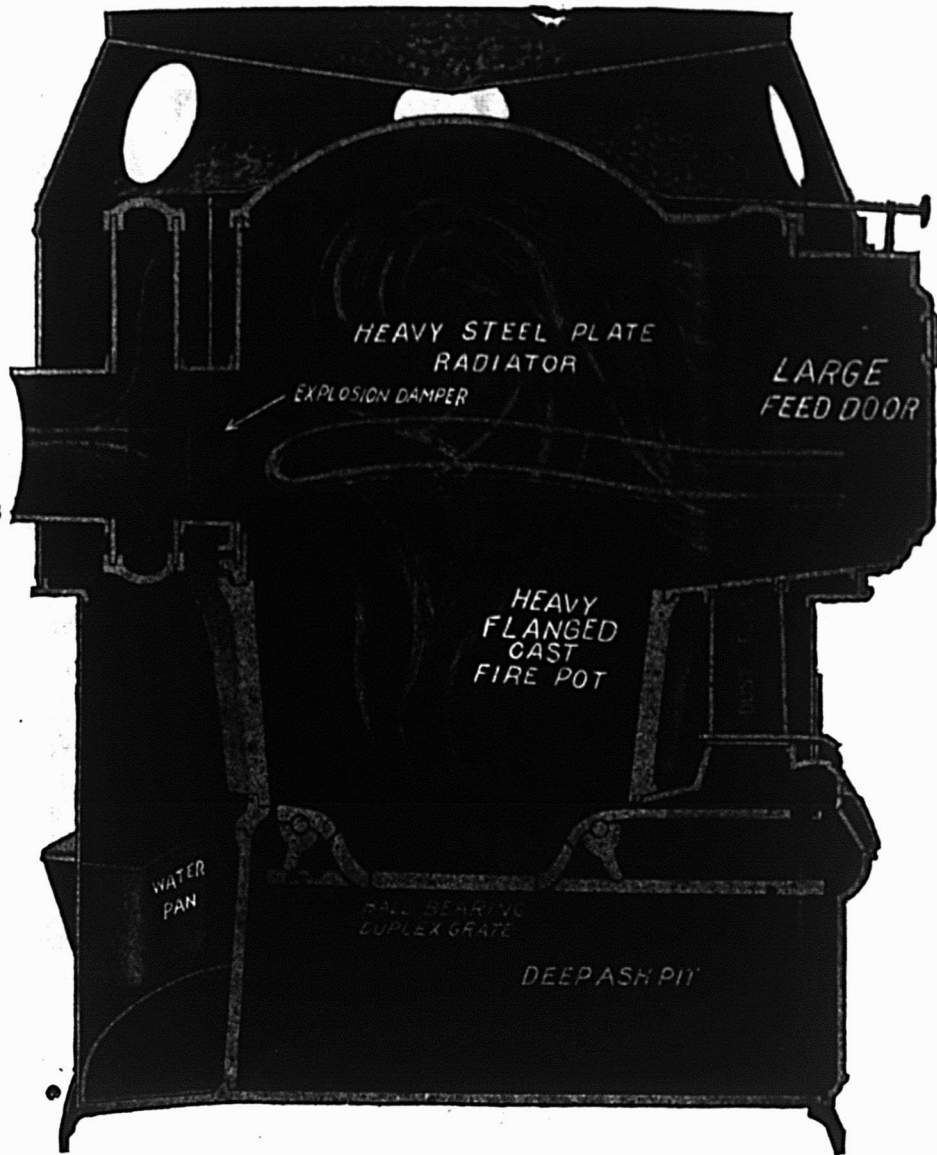
75 ans de succès dans la fabrication

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

Egalement
fabricants
des Fournaies
SOUVENIR

Poêles
et cuisinières
SOUVENIR

Quincaillerie
pour
construction



Ecrivez pour
avoir
plus
amples détails.

Nouveau
catalogue
actuellement
prêt.

FOURNAISE A AIR CHAUD

“NEW IDEA”

BRULE DU CHARBON OU DU BOIS

Un marchand, qui nous a rendu visite il y a quelques jours, nous a demandé pourquoi nous employons la devise: “Soixante quinze années de succès dans la fabrication” et nous lui avons répondu que c’était parce que nous n’avions jamais eu à remplacer une fournaise pendant tout ce temps. Il nous répliqua: “Je crois que vous avez raison, je tiens vos fournaies New Idea et Souvenir depuis quarante ans, et tous ceux à qui j’en ai vendu ont obtenu complète satisfaction.”

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCESSEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

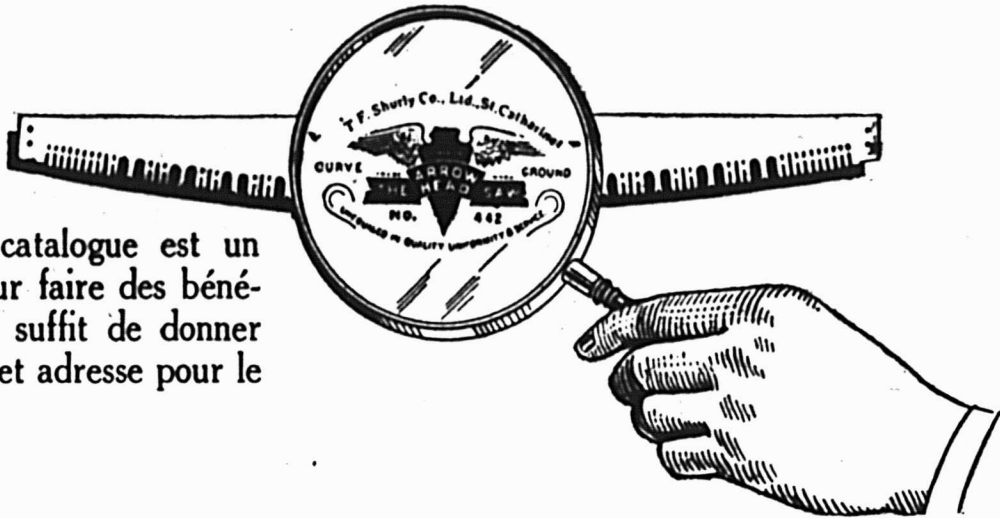
MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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

Scies Passe-partout à Emoulage Courbe

“ARROW HEAD”



Notre catalogue est un guide pour faire des bénéfices. Il suffit de donner vos nom et adresse pour le recevoir.

T. F. Shurly Company Limited

ST. CATHARINES, - - - - - ONTARIO.

Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par l'intermédiaire de marchands à commission.

Worstedes gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardines, etc., pour vêtements de femmes

C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

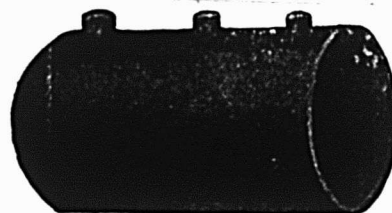
Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8552.

RESERVOIRS A GAZOLINE

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



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

du National Board of Fire Underwriters.

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

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA



L'homme qui vend le plus de rasoirs AutoStrop

est l'homme qui en fait la démonstration. L'achat plus intelligent et les méthodes commerciales plus sensées ne laissent plus place au vendeur qui n'est qu'une machine à distribution. L'attitude du client en général qui demande qu'on lui montre un article oblige le vendeur à s'occuper.

Laissez le client passer lui-même le rasoir sur le cuir! Laissez-le glisser le cuir à travers la tête du rasoir. Laissez-lui donner au rasoir quelques coups sur le cuir; laissez-lui voir comment il peut rapidement avoir une lame bien affilée pour chaque barbe.

Par de simples démonstrations de ce genre, les marchands font partout plus d'affaires que

jamais — et vendent deux — trois — quatre rasoirs AutoStrop là où ils n'en vendaient d'ordinaire qu'un seul. Nos propres ventes nous le démontrent; c'est comme cela que nous le savons.

Notre département de publicité se fera un plaisir de vous fournir des cartes d'étalage bien voyantes ainsi que des découpés en couleurs pour les vitrines et les étalages. Des électros pour annoncer dans les journaux sont également fournis gratuitement. Adressez-vous à nous pour toute aide dont vous pourriez avoir besoin à n'importe quel moment. Les services de notre département de publicité sont à votre disposition sans aucun frais.

LE RASOIR

AutoStrop

— S'AIGUISE DE LUI-MÊME

AutoStrop Safety Razor Co., Ltd.

AutoStrop Building, Toronto, Canada.

Tout client désire économiser le charbon!

*C'est pourquoi tout client est un acheteur
éventuel pour une---*

Fornaise à air adouci HECLA

Le charbon est un facteur important dans le coût de la vie aujourd'hui. Une fournaise qui donne une plus grande satisfaction de chauffage — avec moins de charbon — a donc toute chance de succès.

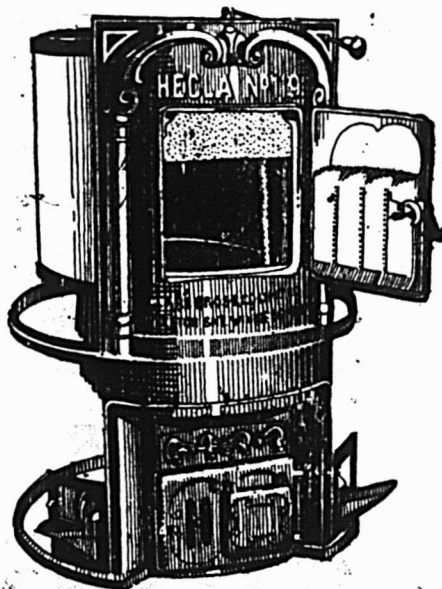
Telle est la fournaise HECLA.

Elle est construite d'une façon si efficace qu'il est très ordinaire de pouvoir épargner une tonne sur sept — une journée de combustible par semaine.

Et en plus de cette économie, la fournaise Hecla donne en Janvier le confort de Juin—chaleur abondante, bonne ventilation et atmosphère saine et normalement humide.

La fournaise Hecla est le résultat d'études et d'essais. Elle a un foyer à côtes d'acier breveté—donnant à l'Hecla une surface de chauffe trois fois plus grande que dans le genre ordinaire de foyer. Cela signifie un chauffage rapide à l'automne et au printemps.

**ET CELA SIGNIFIE UNE
GRANDE ECONOMIE DE
COMBUSTIBLE.**



L'Hecla possède toutes les particularités remarquables possibles.

Nous n'avons mentionné que les caractéristiques principales de l'Hecla—sa plus grande puissance de chauffage jointe à une économie de combustible.

Les autres particularités saillantes sont:

Les joints de la chambre de fumée sont fondus, ni le gaz ni la poussière ne peuvent monter dans les tuyaux de chaleur.

Un réservoir d'eau extraordinairement grand encercle complètement la fournaise—donnant en abondance l'air humide adouci à chaque pièce.

La porte d'alimentation est grande. La grille duplex se secoue aisément — sans perte de charbon utilisable.

**Demandez à VOS clients
éventuels ce qu'ils désirent
dans une fournaise.**

Faites un relevé de vos clients éventuels, Demandez-leur leur opinion sur une fournaise ayant les qualités dominantes de l'Hecla. Nous nous en rapportons à leur réponse.

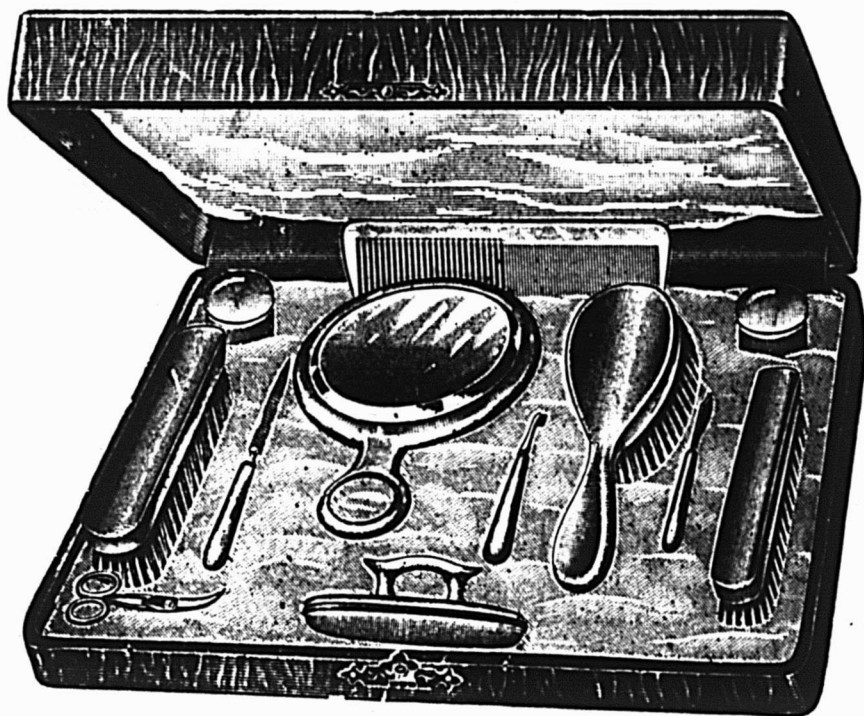
Laissez-nous nous réunir. Laissez-nous vous montrer ce que font d'autres détaillants heureux de Clare Bros. Laissez-nous vous expliquer notre système de coopération pour vous aider à vendre.

Clare Bros & Co., Ltd.
Preston, Ont.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver

Ivoire Français

La Collection des nouveaux modèles de Croft est sans égale.



Notre assortiment de nécessaires de toilette et de manucure, glaces à main, brosses à cheveux, ustensiles de toilette, etc., en Ivoire français est tout désigné pour la vente des Fêtes. Les jolis dessins nouveaux et la belle qualité de ces articles sont hautement appréciés de la clientèle.

*Notre catalogue et notre service de commande
par la poste*

Notre catalogue contient de nombreuses pages de superbes gravures artistiques d'Ivoire Français, Verre taillé, Parfums, Articles en cuir, etc.

Nous nous ferons un plaisir d'en adresser un exemplaire aux détaillants qui nous en feront la demande.

W. Croft & Sons, Limited

436-438 Rue Wellington Ouest

TORONTO

CANADA

Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
hatham, Ontario

Les Jouets Coleman

POUR FILLES ET GARÇONS
COMPRENnent MAINTENANT

LES SERIES D'OUTILS DE JARDINAGE
POUR ENFANTS

QUI SONT FAITS POUR ETRE

POPULAIRES, PLAISANTS ET DURABLES.

GRANDE TAILLE

Manches de $\frac{3}{4}$ " de diamètre
24" à 28" de long.

Bêche, lame de $6\frac{1}{2}$ "x4 $\frac{3}{4}$ ".

Binette, lame de 4 $\frac{5}{8}$ "x3 $\frac{1}{2}$ ".

Râteau, 6 $\frac{3}{4}$ " de long, 11 dents.

PETITE TAILLE

Manches de $\frac{5}{8}$ " de diamètre,
18" à 22" de long.

Bêche, lame de 5 $\frac{1}{8}$ "x3 $\frac{1}{2}$ ".

Binette, lame de 4"x3".

Râteau, 4 $\frac{3}{4}$ " de long, 8 dents.

Fabriqués avec des feuilles d'acier de fort calibre, ces outils sont vendus par série ou séparément, on peut les appeler réellement

DES OUTILS DE JARDINAGE — ET NON PAS DES
JOUETS

Car ils conviennent pour le travail dans les serres ou les couches chaudes, où de grands outils ne peuvent être employés et ils sont spécialement appréciés des dames qui tiennent à soigner elles-mêmes leurs bordures de fleurs.

Coleman Fare Box Co.,
Limited

1191 Bathurst St., Toronto.

Phone Hillcrest 4469

Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les 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 lisière 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.

**Comment
êtes-vous
placé pour
les gants,
les
corduroys
et les
pantalons
en
cotonnade**

?



Pouvons-nous vous suggérer d'examiner votre stock et de faire une liste de ce que vous avez besoin exactement dans ces lignes? Les perspectives de prix et de livraison vont s'améliorant et nous pouvons vous promettre le mieux possible pour l'un et l'autre. Si vous nous laissez avoir votre ordre de réassortiment maintenant, nous verrons à ce que vous le receviez à temps—c'est-à-dire quand vous le désirez.

La qualité des corduroys, cotonnades et gants de travail Carhartt est la même qu'autrefois et c'est beaucoup dire. Les articles Carhartt en tout cas sont tels que vous pouvez les recommander en toute confiance à votre clientèle. Ils vous rapportent un bon bénéfice et se vendent jusqu'au dernier. Il n'y a pas un seul article qui boude sur les rayons parmi eux.

Une carte postale suffit pour recevoir des échantillons directement à votre magasin, ou si vous le préférez, un de nos voyageurs vous rendra visite à votre convenance.

**Hamilton Carhartt Cotton
Mills, Limited**

Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver.

Fabricants de salopettes et gants de travail pour hommes et d'allovers (en une seule pièce) pour hommes et garçons.



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.

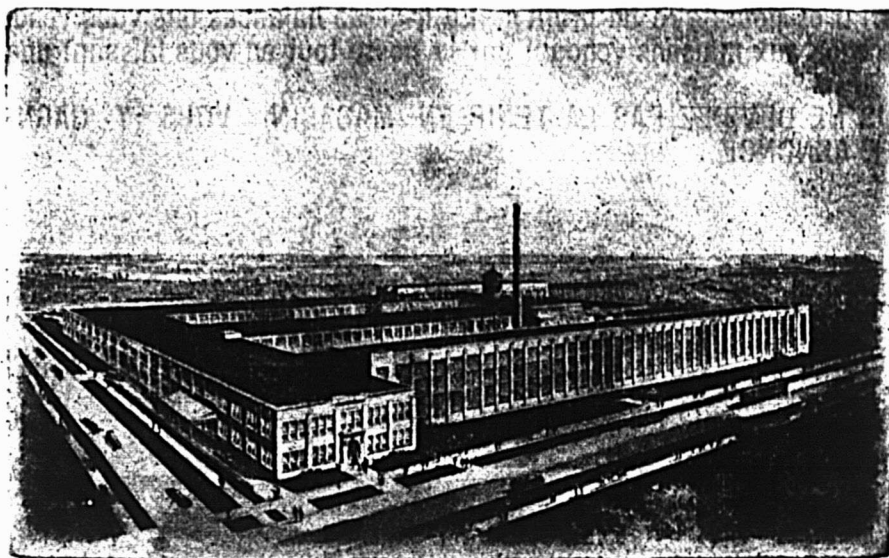
Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—“absolument pur”.

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

MANUFACTURE PAR

The Steel Co. of Canada, Limited
MONTREAL.

PEDLAR PEOPLE LIMITED



La fabrique la plus grande et la mieux agencée dans son genre de l'Empire Britannique.

PLAFONDS et MURS MÉTALLIQUES
 GOUTTIÈRES et TUYAUX de DESCENTE
 BARDEAUX MÉTALLIQUES
 REVÊTEMENTS MÉTALLIQUES
 PONCEAUX MÉTALLIQUES
 LATTES MÉTALLIQUES
 ETC. ETC.

Nous invitons cordialement les marchands de la Province de Québec à nous demander notre catalogue complet avec liste de prix. Les produits en tôle "Perfect" de Pedlar ont joui d'une haute réputation de qualité depuis la fondation de notre fabrique en 1861. Notre installation et notre production qui sortent de l'ordinaire assurent au commerce le meilleur service.

THE PEDLAR PEOPLE, LIMITED

(Fondée en 1861)

26 RUE NAZARETH, MONTREAL.

Siège social et usines: OSHAWA, ONT.

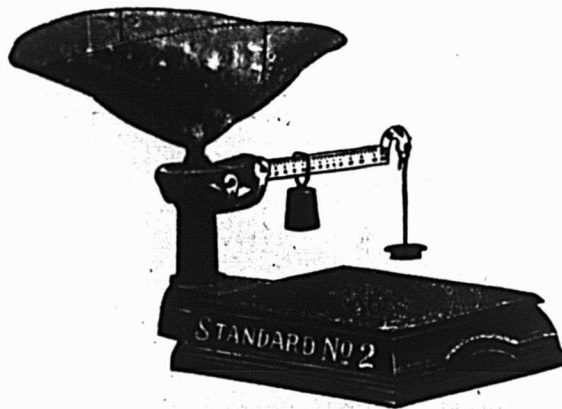
Succursales: Québec, Halifax, St. John, Ottawa, Toronto, Winnipeg, Calgary, Vancouver.

M. le Marchand de Quincaillerie

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

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

CHAMPION
UNION
240 LBS



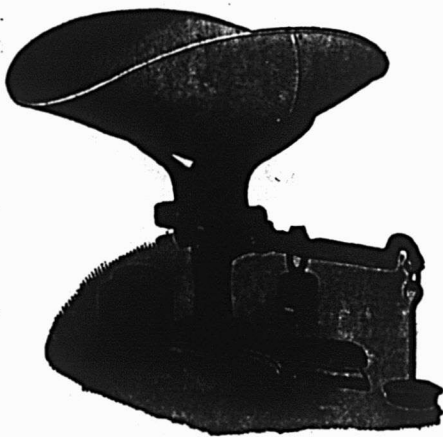
REMARQUEZ LE
NOUVEAU GENRE
DE PLATEAU

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

Balances Imperial Standard & Champion Jewel

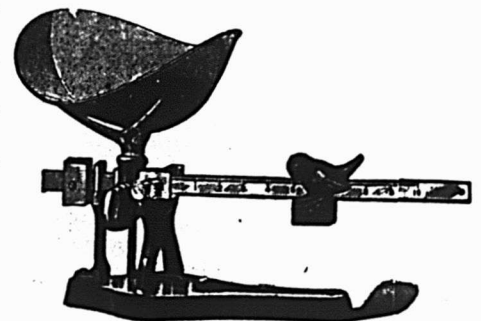
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

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



Balance de ménage
Capacité: 25 lbs

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



Balance de ménage
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

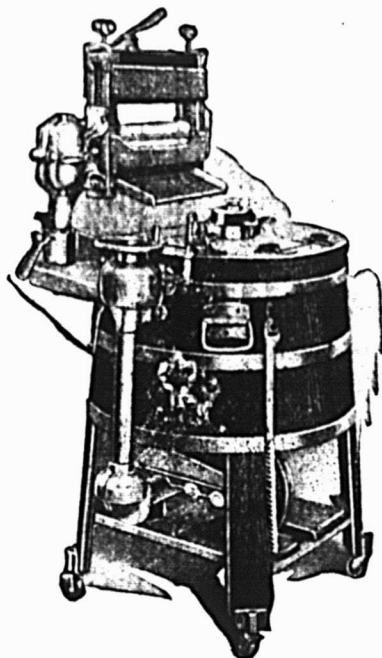
The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited

HAMILTON CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

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

Bénéfices assurés avec la Machine à laver électrique "Perfection" de Connor



Examinez seulement ces quelques points de supériorité; chacun d'eux est important.

Quatre roulettes tournant dans tous les sens avec large surface portante qui ne marque aucun plancher.

Pied de renfort construit dans la cuve assurant une construction absolument rigide.

Cuve faite en cyprès de choix extra-épais, construite pour durer toute la vie.

Rouleaux de caoutchouc de la meilleure qualité, 12" de large, donnant une grande surface de tordage.

Tordeur basculant pouvant se fixer dans n'importe quelle position. Munie d'une grande planche reversible.

Dispositifs de sûreté pour séparer les rouleaux.

Tous les engrenages couverts.

Courroie "V" sans fin en dessous de la cuve et hors du chemin.

Munie d'un tendeur de courroie.

Le couvercle s'ouvre loin de l'avant du tordeur et donne libre accès aux rouleaux.

Nous sommes bien au courant des caractéristiques des courants de lumière sur lesquels ces machines sont branchées; néanmoins, pour éviter toute erreur, il est bon de mentionner ce point lorsque vous commandez.

Machines fournies comme installation standard avec les moteurs suivants:

Moteurs AC 25 révolutions	110 Volts.
" AC 30 "	110 "
" AC 60 "	110 "
" DC	32 "
" DC	110 "

Expéditions faites du point le plus proche. Ottawa Ont. London, Ont. Winnipeg, Man.

ADRESSEZ LES COMMANDES A OTTAWA, ONT.

Pour la Colombie Anglaise s'adresser à McPherson & Teetzel Co., Vancouver, C.-A.

J. H. Connor & Son, Ltd.

OTTAWA, ONT.

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. Celà paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS ONTARIO

SIMONDS

LA SCIE
PASSE-PARTOUT

Coupe 10% de plus de bois que les autres scies.



La plus haute qualité d'acier et la meilleure main d'oeuvre sont combinées pour donner aux scies passe-partout Simonds le tranchant que demandent les bûcherons. Ces scies ont prouvé leur popularité dans les camps dans toute l'étendue du Dominion. Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

SIMONDS
CANADA SAW CO., LIMITED
"Les fabricants de Scies"
MONTREAL, P.Q.; ST. JOHN, N.B.;
VANCOUVER, C.A.

FEUTRE ET PAPIER

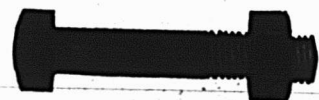
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.



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

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
622-630 Maitland St.,
London, Canada.

Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE A ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 23 et 40 livres à la verge, ECALISSÉS, 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.)

Atelier: Tél. Lasalle 1746

MAX. GIROUX

PLOMBIER SANITAIRE

Poseur d'Appareils à gaz et à eau chaude.

451 Lasalle, - - MAISONNEUVE.

Tél. Bell St-Louis 264

Z. VERDON

MARCHAND

Ferronneries, Peintures, etc.

2076 Boulevard St-Laurent, MONTREAL.

Les Nouveaux prix des Franklin

Représentent des réductions de \$500 à \$900

Suivant le Modèle

<i>Modèle</i>	<i>Ancien prix</i>	<i>Prix en vigueur le 23 Septembre</i>	<i>Réduction</i>
Runabout	\$5100	\$4350	\$750
Routière-4 passagers	5175	4525	650
Touring	5175	4700	475
Sedan	7290	6500	790
Brougham	7240	6300	940
Runabout	5525	4975	550

(Avec capote d'hiver)

Dans une liste de quinze marques principales d'automobiles, variant de \$2500 à \$10,000, une analyse des prix en vigueur avant la récente réduction est de nature à vous éclairer.

Elle montre que, comme augmentation de pourcentage depuis 1917, la Franklin se range la quatrième en commençant par la plus basse. Le pourcentage de la Franklin ne diffère que de 12 p.c. du chiffre le plus bas, et montre une marge de 54 p.c. au-dessous de la plus haute augmentation.

A la lumière de ces comparaisons, il est clair que la voiture Franklin représente haut la main la plus grande valeur parmi les automobiles aujourd'hui.

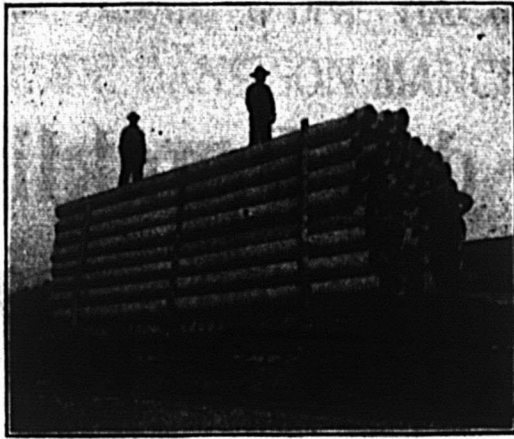
25 milles par gallon de gazoline.
12,500 milles par série de pneumatiques
Dépréciation annuelle inférieure de 50 p.c.

LEGARÉ AUTOMOBILE & SUPPLY CO., Limited

4 succursales
à
MONTREAL.

Siège social:
180 AMHERST, MONTREAL.
 16 compagnies subsidiaires et au delà
 de 100 agences desservant la Province.

Succursales
à
QUEBEC
61-73 St-Valier.



Ponceaux en acier ondulé

Ponceaux d'un seul morceau, fabriqués avec le meilleur métal ondulé, galvanisé ou recouvert d'asphalte, rivé soigneusement, constituant des ponceaux d'une force extraordinaire et d'une grande durée à meilleur marché que n'importe quel autre pont. Ces ponceaux ne se brisent pas, ne se détériorent pas et ne

souffrent aucun dommage par la gelée. Ils exigent moins de travail pour leur installation; ils ne s'affaissent pas si on néglige de les entretenir.

Nos ponceaux en métal ondulé breveté, de toutes les dimensions, ont toujours donné parfaite satisfaction partout où ils ont été employés. Et cela, parce qu'ils répondent à toutes les exigences: bon marché, durée, transport facile, solidité, à l'épreuve des détériorations par l'eau.

Nous sommes en état de fournir n'importe quel grandeur à bref délai. Nous nous ferons un plaisir de vous donner la liste de nos prix pour vous démontrer que nous fournissons les meilleurs ponceaux à meilleur marché que n'importe quel autre constructeur.

The Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Limited

ST. JEAN, P. Q.

TOLES GALVANISÉES



CANADA

"QUEEN'S HEAD"

Absolument la meilleure tôle sur le marché. Fortement galvanisée et mise en caisse, la tôle arrive en parfaite condition et peut supporter n'importe quelle épreuve d'usure et de durée.



"FLEUR DE LIS"

La meilleure tôle venant ensuite, qui n'est surpassée que par la "Queen's Head". Légèrement meilleur marché, cette tôle est en grande demande et est très satisfaisante pour tous les usages courants.

NOUS POUVONS LIVRER PROMPTEMENT.

FABRIQUEES PAR

John Lysaght, Limited

BRISTOL, Angleterre.

COMMERCE CANADIEN APPROVISIONNE PAR

A. C. Leslie & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL.

BUTTERFIELD



*Les outils qui
signifient plus de
pièces finies*



*avec précision
dans chaque
journée de travail*



C'est pourquoi ils se vendent bien !

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. Sigfi. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobei & 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.

En mettant en stock, en étalant et en vendant les mèches (drills), tarauds, coins, poinçons, burins, coupeurs d'engrenage, vous offrez des outils qui ont une réputation établie depuis 40 ans parmi les mécaniciens. Vous n'avez ni présentation ni explication à faire. La supériorité des outils Butterfield est reconnue et admise.

Leur précision, leur coupe rapide et leur faculté de supporter l'ouvrage sont largement connues.

Exposez-les et ils se vendront.

Butterfield & Company, Division

**Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.**

Co-opération

Autour du nom "Frost" s'est créée une organisation de quincailliers actifs, loyaux et avisés.

Les fermiers n'ont pas été longs à reconnaître qu'ils pouvaient placer leur confiance dans le marchand de Frost. Un traitement équitable et un peu plus de service ne coûtent rien à donner, mais constituent un des plus grands facteurs de publicité que l'on puisse mettre à contribution.

C'est ce que nous avons toujours en vue et la Compagnie tient, lorsqu'elle ajoute de nouveaux noms à sa liste de détaillants, à n'admettre que des hommes de ce genre dans l'organisation Frost, en toute justice pour ceux qui vendent actuellement ou ont déjà vendu les grillages Frost.

Si vous êtes dans un territoire qui n'est pas couvert et que vous aimiez à vendre les grillages Frost, écrivez-nous pour que notre représentant vienne vous parler de notre proposition.

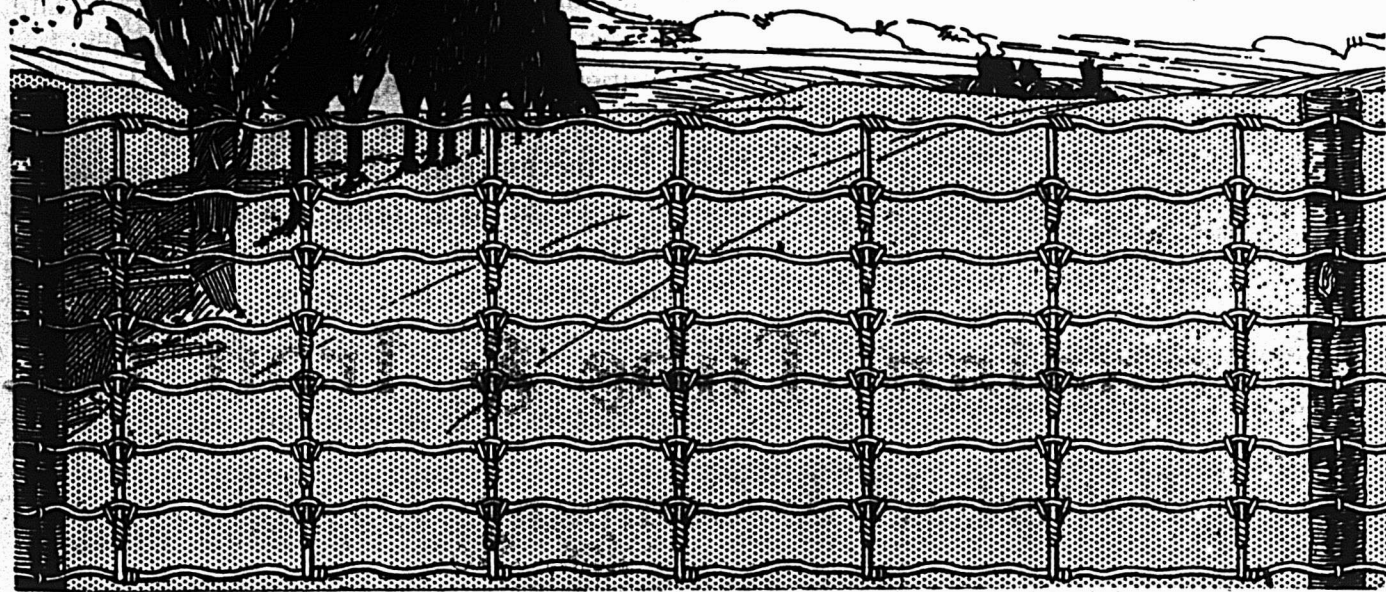
FROST STEEL AND WIRE Co., LTD.

HAMILTON, Canada.

FROST



FENCE





Canadian Tube & Iron Company Limited

Manufacturiers de

Boulons et écrous.
Boulons de voiture.
Écrous de carrosserie.
Boulons à pneumatique.
Boulons de machineries.
Boulons de patins de traineaux.
Boulons de charrue.
Boulons de chemin de fer.
Écrous carrés.

Fer et acier en barres
Rondes
Plates
et Carrées
Barres en acier tordu
pour renforcement.

Usines:
Canal Lachine, Montréal.

Écrous hexagones.
Rivets de chaudière.
Rivets de ferblantiers.
Clous pressés, noirs et galvanisés.
Tuyaux forgés.
Tôles noires et galvanisées.
Mandrins et joints.

Fil d'acier uni, brillant, recuit, huilé et recuit, cuivré et cuivré en spirale, Fil étamé pour sommier, fil de fer à balai, fil de fer fin (uni et galvanisé) crampons de clôtures, clous en broche, écrous à bois, tiges de pompe (unies et galvanisées).

Usines:
Canal Lachine, Montréal.

Canadian Tube & Iron Co.

Limited

Usines: Canal Lachine, Montréal.

COMMUNITY PLATE

Fabrication Canadienne



Le Plaisir de Compléter peu à peu son Service

C'est ainsi que chaque femme arrive à posséder un Service Complet en Communauté. D'abord, juste le nécessaire—premiers achats de ménage, ou le plus souvent, cadeau. Ensuite, une Pèle à Fruits, une Pèle à Viande ou une pièce quelconque de Service Correct quand le besoin s'en fait sentir—et sans s'en douter,

elle est en possession de toute la collection d'Argenterie Community pour les besoins du ménage et les cérémonies. Et ce qu'il y a de mieux dans tout cela, c'est la facilité et le bon marché. Pièces et Services du Service Correct, de \$1 à \$10. Ecris de Communauté Plate, de \$47.50 à \$400—dans les meilleurs magasins.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
60 HOTES ROAD • NIAGARA FALLS, ONT.

COMMUNITY PLATE

Fabrication Canadienne



Un désir croissant

"Ce bon sens et la femme qui consulte le bon de l'argent dans son ménage est le point de départ pour les améliorations de la vie."—PARIS.

La femme moderne ne sert plus une salade de fruits ou des fruits en conserve avec une cuillère ordinaire. Elle emploie une Pèle à Fruits Community; pour les mets froids, elle emploie une Fourchette à Viande Froide. Et ces pièces élégantes soulèvent une approbation générale qui va toujours croissant.

Elles sont si faciles à se procurer—économiquement. On achète d'abord une Pèle à Fruits, puis une Pèle à Tomates, un Service à Salade, des cuillères selon les besoins. Pièces et Services du Service Correct, de \$1 à \$10. Ecris de Communauté Plate, de \$47.50 à \$400—dans les meilleurs magasins.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
60 HOTES ROAD • NIAGARA FALLS, ONT.

COMMUNITY PLATE



Une Source permanente d'Orgueil

COMMUNITY PLATE satisfait entièrement le désir qu'a toute femme d'être fière de ce qu'elle possède.

Les anciens couverts d'argent ne valaient pas mieux que l'Argenterie COMMUNITY actuelle. C'est le meilleur service de table pour le prix.

Il y a de l'économie à posséder du COMMUNITY PLATE, parce qu'il dure très longtemps, qu'on éprouve de la

satisfaction à s'en servir, et qu'il conserve sa beauté jusqu'au bout.

Que vous ayez ou non l'intention d'acheter, allez examiner les superbes modèles de COMMUNITY PLATE dans les meilleurs magasins. Vous pouvez commencer votre service avec une ou deux pièces, parce que vous trouverez toujours à les assortir.

COMMUNITY PLATE est fabriqué au Canada.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
60 HOTES ROAD • NIAGARA FALLS, ONT.

Qui fabriquent aussi le PAR PLATE de l'ONEIDA COMMUNITY



CUILLERE À THÉ ORNÉE



ONEIDA COMMUNITY PAR PLATE

Fabrication Canadienne

Une Argenterie peu coûteuse dans les modèles que vous préférez

La ménagère économe et prudente apprécie la valeur inusitée de l'Argenterie PAR PLATE de l'Oneida Community.

C'est tout ce qu'on peut demander de mieux pour un prix raisonnable, et c'est l'argenterie qui fait le meilleur effet et qui dure le plus longtemps.

Le charme exquis du dessin se retrouve dans les plus séduisants modèles, et le placage est beaucoup plus épais qu'on ne s'y attend pour le prix.

La standardization des modèles PAR PLATE vous permet de commencer votre collection avec une seule pièce.

Allez voir cette argenterie exceptionnelle. Les meilleurs magasins se feront un plaisir de vous montrer leurs stocks de Oneida Community PAR PLATE.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
60 HOTES ROAD • NIAGARA FALLS, ONTARIO



COMMUNITY PLATE



Un Sujet d'Orgueil

L'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE plaît à toutes les femmes par la merveilleuse combinaison de ses modèles corrects et de ses décors magnifiques, ainsi que par son solide placage d'argent qui renouvelle les endroits exposés.

La mise en service est facile et sûre.

C'est l'Argenterie la plus en vogue, aussi bien à cause de son prix modéré que de la durée de son usage.

Vous pouvez commencer n'importe quel service d'ARGENTERIE COMMUNITY avec une seule pièce et le compléter au fur et à mesure de vos besoins.

Comparez un service en argent avec nos modèles en argent.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
NIAGARA FALLS, ONT.

1001
1002
1003
1004
1005
1006
1007
1008
1009
1010
1011
1012
1013
1014
1015
1016
1017
1018
1019
1020
1021
1022
1023
1024
1025
1026
1027
1028
1029
1030
1031
1032
1033
1034
1035
1036
1037
1038
1039
1040
1041
1042
1043
1044
1045
1046
1047
1048
1049
1050
1051
1052
1053
1054
1055
1056
1057
1058
1059
1060
1061
1062
1063
1064
1065
1066
1067
1068
1069
1070
1071
1072
1073
1074
1075
1076
1077
1078
1079
1080
1081
1082
1083
1084
1085
1086
1087
1088
1089
1090
1091
1092
1093
1094
1095
1096
1097
1098
1099
1100

COMMUNITY PLATE



Une source inépuisable de plaisirs

L'orgueil et la joie de posséder du Community Plate grandissent avec les années, et cela est dû au ton de correction qu'il donne au service de table.

Toutes les femmes apprécient la beauté de ses dessins, la richesse et l'exclusivité de ses modèles, ainsi que la qualité qui lui est inhérente.

Et cependant, Community Plate ne coûte pas cher.

Le réassortiment est des plus faciles, vous pouvez commencer votre service avec une seule pièce et y ajouter au fur et à mesure de vos besoins. Les meilleurs magasins se feront un plaisir de vous montrer l'Argenterie Community, que vous ayez ou non l'intention d'acheter.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
1007 NOTY ROAD
NIAGARA FALLS, ONT.

Community
Plate
niagara
falls
ont.



Community
Plate
niagara
falls
ont.

ONEIDA COMMUNITY PAR PLATE

Fabrication Canadienne

Donne un service idéal à un prix modéré

Bien que l'argenterie PAR PLATE soit d'un prix modéré, le service et l'usage qu'elle donne sont exceptionnels.

Ses modèles sont empreints de tout le charme et de toute l'élégance auquel on peut s'attendre des artistes de l'ONEIDA COMMUNITY.

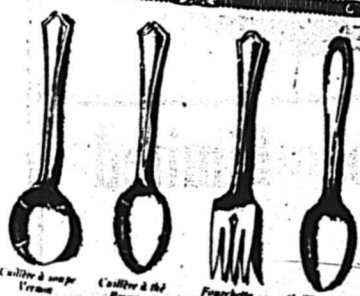
Pour toutes les occasions - à la ville comme à la campagne - l'argenterie PAR PLATE est tout ce qu'il y a de mieux.

Allez voir l'argenterie PAR PLATE dans n'importe quel bon magasin. Remarquez son apparence séduisante et parfaite.

Vous pouvez commencer votre collection avec une seule pièce.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED
1007 NOTY ROAD " " NIAGARA FALLS, ONTARIO

Fabrication de COMMUNITY PLATE



Couteau à soupe
Couteau à thé
Fourchette
Couteau à thé
Herald Street

Voici quelques-uns des messages faisant valoir à votre clientèle les raisons qui font du Community Plate le service de table suprême.

Le nom Community signifie argenterie par excellence. Vous ne pouvez faire autrement que d'être associé à cette grandiose campagne d'éducation.

Vous retirerez tout le bénéfice de ces annonces et de toutes les autres de Community en concentrant vos efforts à la vente des couverts COMMUNITY PLATE et l'Oneida Community PAR PLATE.

Oneida Community, Limited

Niagara Falls,

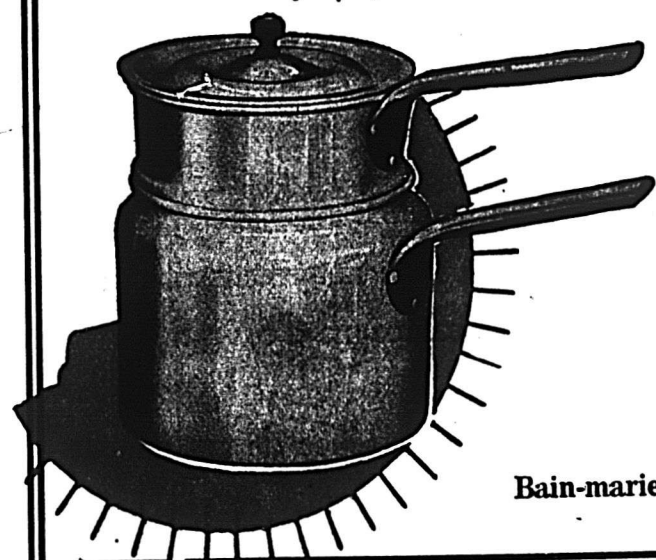
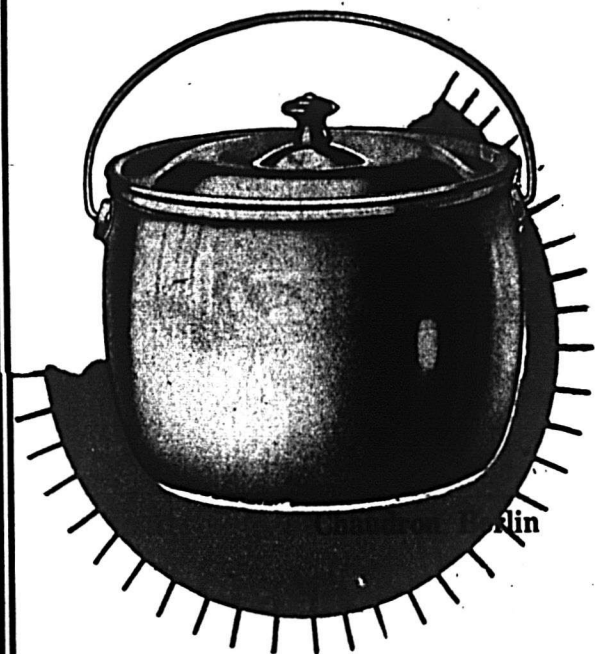
Ontario.

Les Ustensiles en Aluminium "Oakville"

"DURENT PLUS QUE TOUT AUTRE USTENSILE",

"Oakville"

Un nom qui représente la qualité et un service supérieur de durée. Les commerçants plairont à leurs vendeurs en encourageant un étalage d'ustensiles en aluminium "Oakville" qui s'adressent en général à la femme intelligente et la plus difficile, aussi bien par son joli dessin élégant que par la réputation qui se trouve derrière notre nom.



Bain-marie



Bouilloire

The Aluminium Ware Manufacturing Co., Limited
Oakville, Ontario

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



Recherchez la marque de fabrique "Oakville"

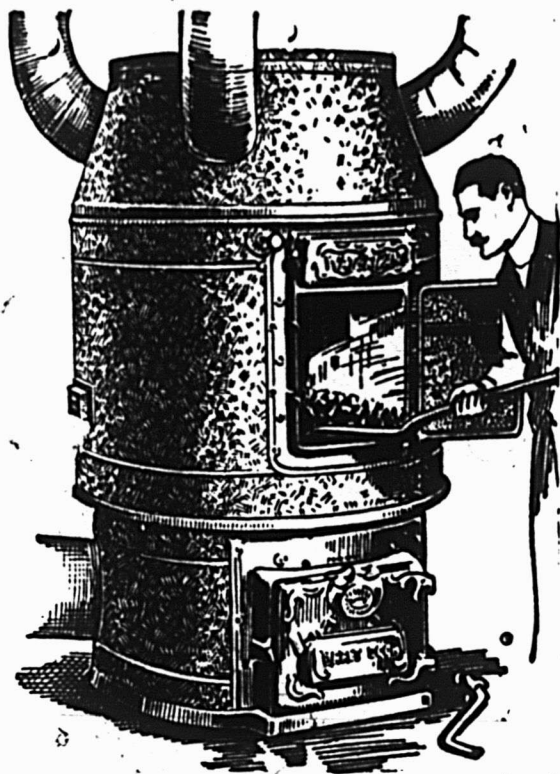
Demandez le catalogue et la liste des prix.

Nos articles sont vendus par les principales maisons de gros.

Richardson & Bureau, Agents de Vente pour l'Est
Montréal

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

Assure une chaleur constante pendant tout l'hiver



RAREMENT un client est plus particulier sur la qualité d'aucun objet de son intérieur qu'il ne l'est sur celle de sa fournaise.

LORSQU'IL entre dans un magasin pour acheter une fournaise, il est uniquement influencé par son aspect solide et la réputation de confiance de la maison qui la fabrique.

SI c'est une fournaise SUNSHINE, il reconnaît immédiatement que c'est un appareil de chauffage qui lui assurera une distribution égale et économique de chaleur dans toute sa maison pendant tout l'hiver. Et lorsqu'il connaît la réputation de la maison qui la fait—qu'il sait que cette maison est la plus grande et

la plus prospère de son genre dans tout l'Empire Britannique, la tendance d'acheter devient doublement forte.

LE marchand qui tient les fournaises Sunshine se plaint rarement d'un ralentissement d'affaires.

Une Sunshine se vend par ses qualités qu'aucune autre fournaise ne peut se vanter d'avoir.

The McClary Manufacturing Company

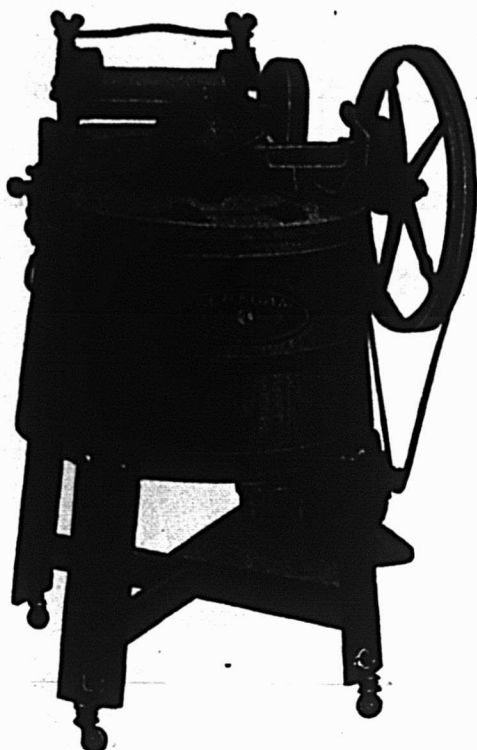
23 RUE WELLINGTON,

MONTREAL.

*La machine à laver et à
essorer à moteur électrique*

“SEAFOAM”

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la “Seafoam” manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La “Seafoam” fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversible avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge. Toutes les pièces étant recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se déränge pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.



Augmentez vos affaires en vendant des articles qui répondent à tout ce qu'on en dit

En fournissant des peintures de qualité éprouvée vous donnez un meilleur service à vos clients, ce qui signifie moins de mise de fonds, moins d'effort de vente et de plus grands bénéfices pour vous.

LES PEINTURES ET VERNIS CROWN DIAMOND

Sont reconnues comme pures et pratiques — et elles offrent de nombreux avantages extraordinaires au détaillant qui les met en stock. — Adressez une carte postale au distributeur le plus proche ou écrivez-nous directement, et toutes informations vous seront envoyées.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

Distributeurs de Peintures "Crown Diamond": Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E.; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N. B.; Farquhar & Gill, Vancouver, C.A.

ROBERT JOE, A.R.
 Vice-President
 G. R. HAZEN, M.B.A.
 Vice-President

JAC. G. BOSS
 Consulting Mining Engineer
 CHARLES A. MULLER
 Director of Public Department

DR. MILTON L. HERSEY, President
 Consulting Chemist to Quebec Govt.
 JOEL B. SAUN
 Secretary
 BOY GEORGE
 Treasurer

MILTON HERSEY Co. LTD.
 INDUSTRIAL CHEMISTS, ENGINEERS AND INSPECTORS
 MONTREAL

TELEPHONE (Main office) MAIN 8718
 Cable Address—"MILHERSEY-MONTREAL"
 Western Union Code
 Bureau Montreal Code

84 ST. ANTOINE STREET,
 WINNIPEG

MONTREAL, le 26 août, 1920.

PÂTE DE BLANC DE PLOMB "CROWN DIAMOND"


McArthur, Irwin, Limited,
 Montréal.

Messieurs
ECHANTILLON.- Nous avons pris au hasard dans votre entrepôt un échantillon de votre PÂTE DE BLANC DE PLOMB "CROWN DIAMOND", et en avons fait avec soin l'analyse et l'essai.

COMPOSITION.- Cette pâte consiste de pur blanc de plomb à base de carbonate broyé dans de l'huile de lin pure.

PROPRIETES.- Le blanc de plomb est finement pulvérisé, et la pâte, délayée selon les besoins, a la propriété de couvrir ou de masquer d'une façon admirable. Sa couleur est d'un blanc clair, pratiquement exempt de la teinte jaunâtre qu'on remarque si souvent dans le blanc de plomb ordinaire.

QUALITE.- Cette pâte est ferme et permet l'addition d'environ quatre gallons "Impérial" d'huile par cent livres de son poids, ce qui donne à peu près un mélange de six gallons "Impérial" de peinture toute préparée. Nos essais ont démontré que cette pâte est composée de matières de premier choix et de qualité vraiment supérieure.

Vos dévoués,
 MILTON HERSEY COMPANY, Limited.

 Vice-Président.

ADDRESS ALL COMMUNICATIONS TO THE COMPANY.

Une lettre d'un intérêt particulier pour tous les marchands de peinture et tous les consommateurs de peinture.

LE BLANC DE PLOMB CROWN DIAMOND

est l'élément de base employé dans toutes les peintures Crown Diamond. Tout commerçant pratique vendant de la peinture sera intéressé par le fait que l'analyse a démontré que le Blanc de Plomb Crown Diamond est un blanc clair, uni, exempt de moisissure et qu'il a de qualités exceptionnelles de couverture—le Plomb a été mis à l'épreuve en comparaison avec d'autres marques et a été reconnu exempt de teintes jaunes. Toutes les particularités désirables ci-dessus concourent à faire une peinture pure, pratique et durable.

Ce n'est là qu'une des nombreuses épreuves rigoureuses auxquelles les Produits Crown Diamond ont été soumis. Nous nous ferons un plaisir de vous parler des autres moyens pris pour prouver les qualités supérieures des Produits Crown Diamond et de vous dire pourquoi il est de votre intérêt de vendre de la peinture de qualité éprouvée. Ecrivez-nous aujourd'hui.

McARTHUR, IRWIN, LIMITED

Maison fondée en 1842, MONTREAL.

"Sauvez la surface et vous sauvez tout" *(Distinction de la qualité)*

Distributeurs de Peintures "Crown Diamond": Stewart & Wood, Ltd., Toronto; W. B. Dalton & Sons, Kingston; Crowell Bros., Halifax, N.-E.; Robertson, Foster & Smith, Ltd., St. John, N. B.; Farquhar & Gill, Vancouver, C.A.

LES ARTICLES DE VOYAGE

sont de bonne vente en toute saison



Tout intérieur ne saurait être complet sans les articles nécessaires pour le voyage.

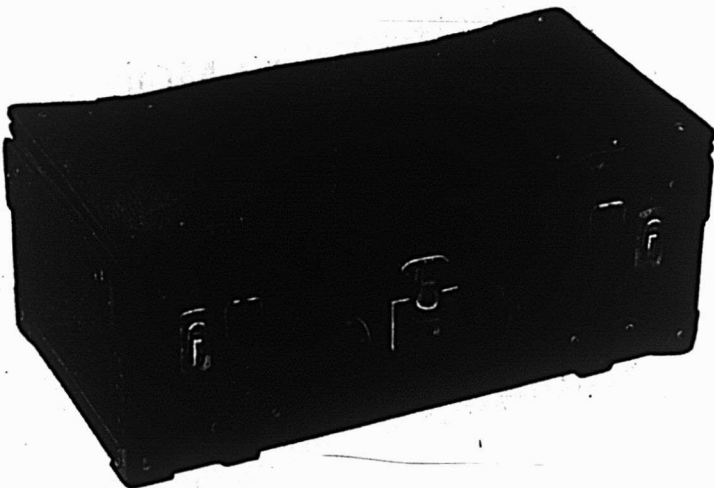
Il n'y a pas une famille qui n'ait besoin de sacs, malles ou valises pour les multiples déplacements que l'un ou l'autre de ses membres est appelé à faire au cours de l'année.

On peut juger dès lors de l'opportunité qu'il y a pour le marchand de faire des ventes continuelles tout le long de l'année dans les articles dits de voyage, dont la variété est infinie et dont l'attrait est si puissant pour la clientèle.

De bons étalages de nos articles vous assureront un commerce sans arrêt dans cette ligne et vous procureront des clients satisfaits et des bénéfiques rémunérateurs.

Demandez nos catalogues et nos listes de prix.

Faites appel à nos voyageurs. Ecrivez-nous vos besoins. Nous sommes à votre entière disposition pour vous donner le meilleur service possible.



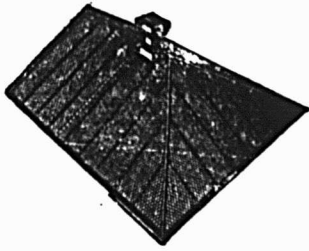
Edouard Ruel, Limitée

Manufacturiers

LAUZON,

LEVIS, P. Q.

DENNISTEEL



Grillage en fil de fer pour vitrage.

Devenez un meilleur QUINCAILLIER!

Ne restez pas dans l'ornière en vous contentant de vendre des clous et des boutons de portes.

Il y a une augmentation de bénéfices qui vous attend, et cela dans votre propre ligne.

Jetez les yeux sur les constructions qui se font dans votre ville — ce peut être une école, une banque, une usine industrielle ou un bâtiment public.

Si vous êtes un vendeur avisé vous pouvez prendre des ordres pour nos nombreuses lignes. Si vous ne l'êtes pas, vous ne nous intéressez pas.

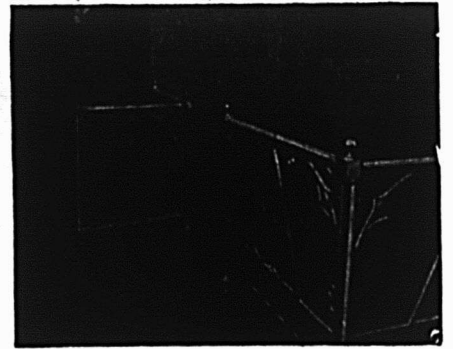
Ecrivez pour avoir les brochures.

Nous fabriquons les articles suivants:

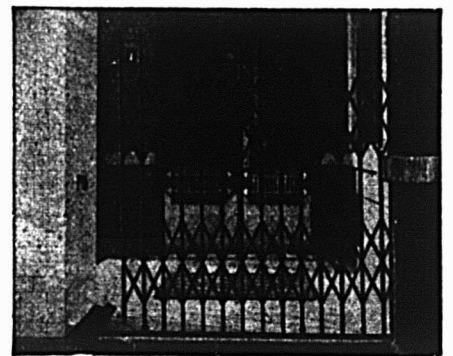
Cloisons en acier pour W. C., Rayons en acier, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc., en acier. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour construction.

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

Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto,
Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver



Agencements d'église.



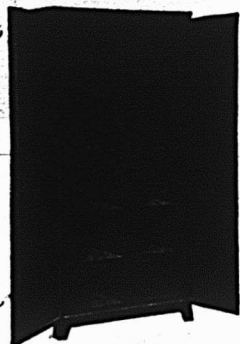
Grilles pliantes en fer



Cloison en fil de fer pour salle de stock.



Coffre-fort en acier pour maison ou bureau.



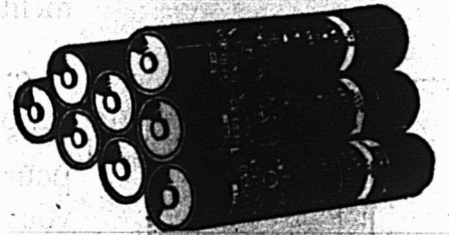
Armoire en acier pour papeterie ou matériel.



Une leçon d'arithmétique à propos de lampes de poche



La vente d'une lampe de poche Eveready
(plus)



Les Batteries
que le client usent
(égalent)



Le total des affaires
résultant d'une simple
vente

La vente d'une lampe de poche à un client marque le commencement d'une série croissante de profits. Elle est le début d'une demande continue de Batteries Eveready; elle fait revenir l'acheteur de lampe de poche à votre magasin, vous donne l'opportunité d'en faire un client régulier et aussi de lui vendre d'autres marchandises.

Exposez la ligne de façon attrayante et voyez comme vos ventes vont grossir.

Fabrication Canadienne pour le Commerce Canadien.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO.,
Limited,

HILLCREST PARK, - - - TORONTO

EVEREADY

Batteries et Lampes de Poches

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 2272 MONTREAL.
Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 15 octobre 1920

Vol. XXXIII—No 42

Lentement mais sûrement l'Europe revient à la normale

Telle est l'opinion du vice-président de la Gillette Safety Razor Co.

"L'Angleterre donne de grands signes d'activité commerciale. Ses usines travaillent à temps supplémentaire. Elles profitent de la demande mondiale et font tous leurs efforts pour y répondre", déclarait M. Frank J. Fabey, vice-président de la Gillette Safety Razor Co. à son retour d'un voyage d'affaires de dix semaines en Europe.

"En Norvège, en Suède et au Danemark, les conditions sont quelque peu confuses. L'industrie du poisson en Norvège a souffert des pertes de navires et ce petit pays travaille ferme à reconstituer le tonnage perdu. Les récoltes semblent abondantes en Suède, mais les conditions de main-d'œuvre et un gouvernement socialiste ne sont pas pour aplanir les difficultés. Et puis aussi, le principal client de la Suède autrefois, l'Allemagne, n'est pas actif et ce calme se reflète dans la vie industrielle suédoise.

"Au Danemark j'ai été témoin d'une activité intense. En outre d'avoir une bonne récolte et une industrie du bétail florissante, le Danemark, par son nouveau port franc de Copenhague devient rapidement un important port de transbordement, comme l'était Hambourg avant la guerre. Le marchand danois est actif et pondéré et travaille avec ferveur à profiter des magnifiques opportunités qui s'offrent à lui.

L'Allemagne a besoin de matières premières.

"En Allemagne, j'ai vu de belles récoltes et une grande activité dans les champs. Son matériel roulant cependant est presque nul et ses ateliers et manufactures sont désorganisés par besoin de matières premières.

"Ce n'est que dans la grande vallée ferroviaire de la Ruhr, à Essen, Oberhausen, Eberfeld, Dusseldorf, etc., que j'ai constaté une véritable activité; les vastes ateliers Krupp y sont occupés à faire de nouvelles locomotives et de nouveaux wagons pour le gouvernement allemand.

"Les Allemands sont anxieux de voir les questions de guerre réglées avec les alliés. Après cela, les Allemands ont l'espoir d'obtenir un fort emprunt des Etats-Unis, avec lequel ils pourront y acheter des matières premières.

"Lorsque tout sera réglé, on verra les soixante millions d'habitants de l'Allemagne travailler à nouveau seize heures par jour pour regagner leur position commerciale dans le monde.

"Notre compagnie a foi dans le relèvement de l'Allemagne. Tandis que j'étais dans ce pays, j'ai établi une compagnie Gillette en Allemagne, avec un capital d'un million de marks et qui sera prête à fonctionner si le gouvernement des Etats-Unis cesse ses joutes politiques et déclare fini l'état de guerre avec l'Allemagne.

La Meilleure
Cigarette
@ 15¢

"Le Succès du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles
rapportent
de bons profits

La Hollande est prospère.

"La Hollande est prospère. Son peuple se compose de citoyens sérieux et opiniâtres, et ce petit pays, me suis-je laissé dire, se range le troisième dans la marine marchande du monde. Sa monnaie n'a pas été enflée démesurément et le florin hollandais est pratiquement la monnaie la plus stable en Europe aujourd'hui.

"La Belgique se restaure rapidement; ses récoltes semblent belles, son commerce de tourisme est bon, et ses marchands prédisent que dans six mois ses exportations égaleront ses importations. Le franc belge est très fort et a une forte tendance à revenir à la normale.

La France en marche vers le progrès.

"La France est à l'ouvrage et se rénovra vite. Les récoltes y sont abondantes et les paysans qui forment l'âme de la France sont de rudes travailleurs.

"L'Espagne et la Suisse sont également prospères. Elles n'eurent pas à souffrir de façon excessive du poids de la guerre et leur population est intacte. Dans ces deux pays, la monnaie n'est qu'un tout petit peu au-dessous de la normale.

"La Suisse cependant ne bénéficie pas de l'affluence habituelle des touristes, ceux-ci étant occupés à visiter les champs de bataille, et nombre d'hôtels en Suisse n'ont pas ouvert de la saison.

"L'Italie souffre de l'action des agitateurs ouvriers du genre de ceux connus en Amérique. Le gouvernement prend en ce moment les mesures nécessaires pour enrayer ce mal.

L'Europe rétablit son équilibre.

"Dans l'ensemble, l'Europe reprend son équilibre, lentement mais sûrement.

"On me demande ce qu'il en est du commerce américain en Europe? Je n'en ai vu que peu de manifestations. Les banques américaines et les maisons de commerce s'y précipitent follement, installent des succursales ici et là, et négligent de les suivre et de voir ce qu'il en advient.

"L'Amérique manque les plus belles opportunités en Europe aujourd'hui, et il me semble étrange de voir combien nous avons peu idée de la valeur de cet énorme commerce d'exportation qui pourrait être nôtre.

"Pour ce qui est des produits Gillette, je puis dire que nous sommes bien établis avec nos bureaux succursales, et à mon avis, les rasoirs Gillette et les lames Gillette sont parmi les articles les plus avantageusement connus en Europe, aujourd'hui.

"Les taux de change sont bien mêlés entre les différents pays d'Europe et les commerçants experts en marchandises et en monnaies profitent de la situation en achetant avec les monnaies bon marché et en vendant dans les monnaies chères."

DES MARCHANDS DE PETITES VILLES SONT CEUX LE PLUS AFFECTES PAR LES MAISONS VENDANT PAR POSTE.

Il n'y a peut-être pas d'endroit dans tout le pays où la concurrence faite par les maisons ayant un service de commandes par la poste se fait plus sentir que dans les toutes petites villes. Les marchands établis dans ces villes, cela est regrettable à dire, sont souvent trop indolents et laissent ces grosses maisons leur enlever des clients sous leur nez. Le marchand établi dans une petite ville a pourtant bien des armes à sa disposition pour combattre ces maisons, la meilleure semblant être l'annonce au moyen de primes et la clientèle que cette méthode d'annonce lui procurera.

L'expérience d'un magasin de musique dans une petite ville de l'Illinois est des plus intéressantes à ce sujet. Les trois frères qui tenaient ce magasin étaient des jeunes gens ayant le sens des affaires et se tenant constamment aux aguets pour enlever le plus de clients possible aux maisons remplissant de commandes par la poste. La chose était facile du moment qu'ils étaient prévenus au bon moment, mais ils s'aperçurent que dans bien des cas la commande était donnée avant qu'ils en eussent connaissance et seule l'arrivée des marchandises au petit bureau de messageries de l'endroit leur apprenait qu'ils avaient perdu un client.

Ils décidèrent alors de trouver un moyen de se procurer le nom des personnes qui avaient l'intention de faire des affaires avec des maisons de pianos ou autres instruments de musique ayant un système de commandes par la poste. Ils firent imprimer de petites circulaires attirant l'attention des gens sur le fait qu'ils étaient non-seulement en mesure de vendre leurs marchandises à des prix aussi bas que les maisons en question, mais qu'ils garantissaient leur marchandise.

Ils offrirent en même temps sous forme de cartes, d'une du côté dans lequel leur magasin était situé, une autre de l'Illinois et une troisième des Etats-Unis, une petite prime à toute personne qui leur procurerait le nom de quelqu'un se proposant de faire affaire avec ces maisons.

Un des trois frères consacra plusieurs semaines à rendre visite aux cultivateurs des environs et à leur montrer qu'ils pouvaient se procurer à son magasin les marchandises bon marché. Dans presque toutes les maisons qu'il visita, il laissa une série de cartes et de cette façon il s'assura la clientèle de ces familles. Peu de temps après qu'il eut terminé sa tournée, la maison commença à recevoir des lettres au sujet de ceux de leurs voisins qui désiraient se procurer des marchandises du genre de celles qu'ils vendaient. La visite d'un des membres de la maison avait suffi pour leur amener ces clients qui voulaient de la sorte récompenser les propriétaires du magasin de l'amabilité dont ils avaient fait preuve envers eux en leur offrant une jolie carte.

La fermeté de l'acier maintient les prix de la quincaillerie dans un marché en baisse

La baisse des prix d'une grande variété de produits aux Etats-Unis se continue et a sa répercussion au Canada bien que sur une échelle plus étroite. La tendance de révision des prix aux Etats-Unis fait pressentir des changements similaires à brève échéance chez nous.

Une des plus grosses maisons de Chicago vendant par correspondance et qui récemment annonçait des révisions sensationnelles de prix fait, dit-on, journellement des remboursements à 20,000 clients comme résultat de réductions s'élevant jusqu'à plus de 50% sur certaines lignes et qui affectent presque toutes les lignes sauf celles de quincaillerie.

Au Canada les lignes de quincaillerie ont été fermes ces derniers temps avec de rares baisses, celles-ci étant dues plutôt à des circonstances locales qu'à l'indication d'une tendance générale. L'opinion prévaut que les prix doivent être réduits suffisamment pour stimuler l'achat sans quoi une période de chômage et de calme s'ensuivrait. Ceci semble être la raison majeure du mouvement actuel de réduction des prix.

Les statistiques montrent que depuis que ce mouvement a commencé aux Etats-Unis, 248 articles ont diminué de prix. La plupart d'entre eux ont été réduits de 1 à 11% tandis qu'il en est quelques-uns qui ont baissé de 40 à 50 pour 100.

Il est à noter que les révisions de prix tant aux Etats-Unis qu'au Canada n'ont pas encore affecté le commerce de quincaillerie à un degré appréciable. Cela provient de la rareté du fer et de l'acier depuis plusieurs mois, sans perspective d'amélioration immédiate de la situation. Traitant du sujet, une autorité de New-York dit: "Il y a encore plusieurs commodités qui sont notablement élevées. L'acier, par exemple, a maintenu son prix obstinément. Le mois dernier, pour la première fois depuis un an, la Steel Corporation a fait rapport d'une diminution dans les commandes non remplies. Si les affaires d'avance de cette grande corporation ont commencé à diminuer, on peut imaginer ce qui a dû se produire parmi les indépendants qui ont fait payer plus chers leurs produits. Un recul, tout au moins aux niveaux de la Steel Corporation, est généralement prédit. Reste à savoir si ce recul n'ira pas au delà, ce qui n'est pas dans le domaine de l'impossibilité."

Ce rajustement des prix a démontré deux choses: d'abord que la vieille loi de l'offre et la demande fonctionne encore; et ensuite que les récents prix élevés n'étaient pas primitivement le résultat de sur-profits de la part des vendeurs, mais bien le résultat de la concurrence des acheteurs. Aussitôt que les prix ont eu atteint le point où les achats se réduisirent, il devint vite évident

que le moment de la concurrence était arrivé et que les vendeurs se trouvaient dans la nécessité de réduire leurs prix. Il est établi que les acheteurs peuvent se blâmer personnellement des prix payés et maintenant qu'ils ont reconnu le fait qu'il n'est plus nécessaire de faire des offres en hausse pour obtenir des marchandises, on peut s'attendre à une situation concurrentielle plus normale. Dans de telles conditions les profits seront très différents, mais aussitôt que les marchés se seront équilibrés, les profits seront encore substantiels.

Donnant une opinion différente sur les prévisions de l'acier, le chef d'une grosse corporation de l'acier dit: "Je ne crois pas que vous puissiez voir des prix plus bas pour l'acier avant longtemps. Les gages sont très élevés et nous avons dû faire des prévisions pour l'augmentation des tarifs de fret.

En outre, la plupart des compagnies d'acier sont chargées de commandes jusque bien avant dans l'année prochaine. Une légère hausse dans les prix de l'acier est plutôt probable. Si les chemins de fer entrent dans le marché comme acheteurs sur une vaste échelle, les prix de l'acier monteront, mais la hausse ne sera guère prononcée." Le fer et l'acier étant les matériaux de base des commodités de quincaillerie, la raison saute aux yeux pourquoi les prix des articles de quincaillerie n'ont pas été réduits comme ceux des autres marchandises.

Réduction de prix des automobiles.

Encore que les lignes de quincaillerie n'aient pas encore été réduits, un point important pour le commerce est le fait que les prix sur la plupart des lignes d'automobiles ont été réduits. A date, des réductions de prix ont été annoncées par les sept manufacturiers suivants d'automobiles: Ford, Franklin, Studebaker, Hudson, Essex, Willys-Overland. Ces réductions s'élèvent jusqu'à \$400. dans certains cas. Les prix des automobiles d'occasion ont été également réduits dans la proportion des réductions des automobiles neufs. Le résultat de cette réduction du prix des autos sera d'en augmenter le nombre en usage et de développer en conséquence le marché des accessoires d'autos. Il est un fait certain, c'est que depuis quelque temps l'industrie de la manufacture d'automobiles a été bien calme. Dans la plupart des villes, il est devenu possible d'acheter un automobile et d'en prendre livraison le même jour, chose qui ne se voyait plus depuis longtemps. Il est notoire que les manufactures d'automobiles et les industries subsidiaires ont marché au-dessous de leur capacité au cours de ces derniers mois. Deux manufactures voisines de Toronto ont congédié récemment un grand nombre d'employés.

Le marché pour automobiles était devenu si calme au Canada, qu'une manufacture canadienne, la Gray-Dort Co. a cru bon d'envoyer des automobiles aux Etats-Unis et de les y vendre. La remise des droits de douane contribuait à concurrencer les autos de fabrication américaine au point de vue du prix. C'était la première fois que des autos canadiens se vendaient aux Etats-Unis en concurrence ouverte avec les autos américains et cela peut être un précédent profitable pour les manufacturiers canadiens d'automobiles s'ils sont en mesure de concurrencer avec succès les produits américains. On dit que les automobilistes des Etats-Unis aiment les autos construits au Canada, réalisant qu'ils doivent être de forte construction pour résister aux routes canadiennes.

Les prix plus bas stimulent les affaires.

Il est évident que l'état des industries de l'automobile et subsidiaires, comme relaté ici, était sensiblement le même que celui prévalant dans les milieux manufacturiers des Etats-Unis avant les récentes réductions de prix. On en était arrivé à admettre qu'une période de prix moins élevés devait être provoquée de façon à écarter une accalmie prolongée, un chômage préjudiciable, et des conditions tendues désavantageuses à tous.

Surproduction dans beaucoup d'industries.

La surproduction, due à nombre de raisons, a aussi contribué sans nul doute, à créer la présente situation. Par ce terme de "surproduction" est désignée une condition qui a été créée dans l'industrie de l'automobile et autres industries par le classement des demandes comme potentiel commercial. Un homme voulant avoir un auto s'adressait à un manufacturier pour l'acheter et on lui répondait qu'il ne pouvait en recevoir livraison avant des mois. Il s'adressait donc à un autre manufacturier, mais non sans avoir laissé au premier son nom et son adresse. Cette pratique se répéta bon nombre de fois, avec ce résultat que cinq ou six manufacturiers eurent le nom de cet acheteur en perspective sur leurs listes. Ceci fut considéré comme un potentiel d'affaires et la production ordonnée sur cette base. Cette même difficulté se rencontra dans les industries de l'acier et du fil de fer et dans bien d'autres aux Etats-Unis. Un des principaux manufacturiers d'acier et de fil de fer des Etats-Unis découvrit ainsi qu'il avait jusqu'à dix commandes de différents "jobbers" pour un wagon de fil de fer qui était ordonné par un seul homme. Heureusement que dans ce cas cette découverte fut faite en temps et les neuf wagons de trop annulés. Il ne fait pas de doute que pareille chose se produisit souvent dans les diverses industries ce qui amena la situation qui rend maintenant nécessaire une diminution des prix pour stimuler les affaires.

Quelques opinions de Montréal.

En discutant de la question avec des quincailliers en gros, des manufacturiers de poêles et autres négociants en vue, le Prix Courant a rencontré presque partout la même

opinion et des commentaires similaires tendant à démontrer que des réductions prochaines et importantes ne semblaient pas probables. Le meilleur résumé de la question fut fourni par le gérant d'une maison de Montréal qui s'exprimait en ces termes: "Une commodité qui n'est pas fondamentalement correcte quant au prix reviendra à son niveau." Et continuant son raisonnement notre interlocuteur disait: "Les aliments et certaines lignes qui ont haussé de façon anormale n'ont pas subi des hausses établies sur une base fondamentalement correcte; les hausses n'ont pas été justifiées. Par exemple, en Nouvelle-Zélande, le sucre se vendait, je le sais, à 6½ cents la livre alors que nous le payions 23 cents. Il y a quelque chose de fondamentalement faux là-dedans." S'en rapportant aux matières premières employées par lui dans la manufacture de ses lignes, il disait: "Le fer en gueuse se vend à \$68 la tonne et plus. Des plaques de blindage se sont vendues aussi bas que 4 cents la livre. Et le fer en gueuse est encore ferme. Nous manufacturons au coût le plus réduit. Et même si les affaires tombaient—encore qu'elles soient actives—nous ne pourrions probablement pas vendre à moins que les prix actuels. Pour ce qui est des coûts de production ils ne sauraient que monter. Je sais très bien que nous ne pouvons nous attendre à une amélioration en ce qui concerne la main-d'oeuvre, et que les gages ne peuvent être réduits."

D'autres points de vue.

"Un sac de sucre raffiné et un tonnelet de clous se vendaient pour à peu près le même prix, avant la guerre. Or, un tonnelet de clous en 1920 coûte un peu plus de \$6.00 et un sac de sucre plus de \$20. Quelle différence! On voit par cet argument, en regardant les choses du même point de vue, qu'il ne saurait y avoir de dégringolade dans les prix de quincaillerie."

Il se peut qu'il y ait des cas particuliers où des diminutions de prix puissent se produire avant longtemps. Ceci se produira probablement d'abord pour les lignes qui sont en demande limitée et qui sont d'un emploi quelque peu inutile ou non pratique.

"Nous sommes encore très occupés et le commerce achète en bonnes quantités, bien que soigneusement," nous disait un marchand de gros de Montréal. "Le meilleur conseil qu'on puisse donner au quincaillier de détail est de continuer à acheter soigneusement et de s'en tenir aux lignes courantes et conservatives. On peut ainsi maintenir son stock en bon ordre et éviter tous ennuis. Une des meilleures indications que nous puissions avoir en ce moment de la bonne marche des affaires en général, c'est que les encaissements sont bons." Et cette même opinion était exprimé par beaucoup d'autres.

Des comparaisons.

Un manufacturier de corde discutait récemment de la situation générale avec plusieurs manufacturiers dans la même ligne d'affaires à New-York. On ne s'y attend pas à ce qu'il y ait de grands changements des présents

cours, tout au moins pour quelque temps. Certaines influences agissent dont la détermination est malaisée en ce moment-ci." Mais la main-d'oeuvre et autres coûts de production, l'augmentation des tarifs de fret et la diminution de la production sont de gros facteurs dans le maintien des prix fermes," disait-il. "Nous ne pensons pas qu'il y ait de changement immédiat. Les conditions sont calmes, mais la récolte de l'Ouest a été bonne et il y aura un commerce d'automne normal. Le commerce n'est pas surchargé de stock. Quelques matières de chanvre coûtent un peu moins, c'est vrai, mais nous pensons que les autres influences telles que la main-d'oeuvre, le fret, etc., absorbent cette différence."

Les conditions ont été quelque peu plus calmes dans cette ligne d'industrie depuis quelque temps. Elles s'amélioreront très probablement d'ici quelques semaines. Au Canada et en Nouvelle-Angleterre, la tendance a été de maintenir les prix. Une concurrence extérieure dans un certain nombre de lignes bon marché de cordages manufacturés s'est reflétée dans une faiblesse des prix dans quelques produits de cette nature.

Discutant de la situation avec le col. Robert Starke, vice-président de l'Association canadienne des Quincailliers en gros, celui-ci s'exprimait ainsi: "En autant que le commerce de quincaillerie est concerné il n'y a pas de signes de chute des prix. Au contraire, il y a eu une hausse, la semaine dernière, de \$4.00 sur le fer en gueuse, qui est la base de presque tout dans notre ligne. Il ne peut se produire de changement de prix tant que l'approvisionnement ne surpassera pas la demande. Il n'y a pas d'indication de baisse de prix en aucune ligne, en autant que je sache, et dans deux ou trois lignes d'articles en broche dont les prix ont été donnés il y a 15 jours, les cotations pour l'an prochain sont plus élevées. La vitre est probablement la seule ligne qui a montré un peu de fléchissement et ceci est dû à l'augmentation de la production et à l'arrivée de vitre de Belgique. Il y aura peut-être des prix inférieurs dans cette ligne, l'an prochain. Trois manufactures de clous ont haussé leurs prix sur les clous en broche standard de 25 cents par tonnelet.

Les demandes tant de la ville que de la campagne sont bonnes. Les encaissements sont satisfaisants et il y a affluence d'argent au pays. Une ligne en particulier, celle de toitures caoutchoutées est très rare. S'il se produit de l'émigration cette année, comme probable, de nombreuses bâtisses seront construites et quand cette construction commencera, il n'y aura pas assez de quincaillerie pour répondre à la demande."

M. Jos. Dowling, gérant de Coverhill-Learmont & Co., ancien président de l'Association Canadienne des Quincailliers en Gros, estime que les salaires élevés actuels et les nouveaux tarifs de fret seront de gros facteurs dans le maintien des prix de la plupart des lignes pendant quelques mois. Il est probable qu'il y aura ensuite quelque baisse graduelle des prix.

LES EXPORTATIONS DE PULPE ET DE PAPIER AUGMENTENT DE 118 POUR 100.

Pendant les cinq premiers mois de la présente année fiscale, les exportations de pulpe et de papier s'élevèrent à \$70,752,774, contre \$35,415,415 pour la période correspondante de 1919.

Les exportations canadiennes de pulpe et de papier pendant août atteignaient une valeur totale de \$18,258,727, contre \$8,348,179 en août 1919, soit une augmentation de \$9,910,548, ou 118 pour 100.

Les exportations de papier comprenaient 5,594 quintaux de papier à registre évalués à \$64,293; 1,419,028 quintaux de papier à journaux, évalués à \$7,301,605, et autres qualités de papier évaluées à \$1,380,919. Il y eut une diminution de quantité de 2,178 quintaux en papier à registre, bien qu'il y eut augmentation de \$8,106 dans la valeur. Les exportations de papier à journaux montraient une augmentation de 262,677 quintaux en volume, et de \$3,160,793, en valeur.

Fortes augmentations enregistrées.

De fortes augmentations, tant en volume qu'en valeur, ont été enregistrées dans toutes les sortes de pulpe. Les exportations de sulfate (emballage) s'élevaient à 267,418 quintaux évalués à \$1,284,365, en comparaison de 246,376 quintaux, évalués à \$829,129 en août de l'an dernier; le sulfate blanchi exporté s'élevait à 191,690 quintaux, évalués à \$1,598,001, comparés à 77,998 quintaux évalués à \$400,411; le sulfite non blanchi exporté se montait à 574,343 quintaux évalués à \$3,820,278, contre 466,757 quintaux, évalués à \$1,643,646; la pulpe broyée mécaniquement exportée s'élevait à 816,081 quintaux, évalués à \$2,809,266, contre 387,435 quintaux évalués à \$475,735.

Août	1920	Augmentation
Papier	\$8,846,817	\$3,747,559
Pulpe chimique	6,702,644	3,829,458
Pulpe mécanique	2,809,266	2,333,531
Totaux	\$18,258,727	\$9,910,548

Pays de destination.

	1919	1920
Papier et produits de papier		
Royaume Uni	\$498,493	\$464,664
Etats-Unis	3,950,483	6,672,399
Autres	550,282	1,609,754
Pulpe de bois		
Royaume Uni	93,985	1,150,531
Etats-Unis	2,961,963	7,765,335
Autres	292,973	595,044

Les exportations ont doublé.

Pour les cinq premiers mois de la présente année fiscale les exportations de pulpe et de papier ont atteint une valeur totale de \$70,752,774 contre \$35,415,415 pour les mois correspondants de 1919, soit une augmentation de \$35,337,359 ou presque 100 pour 100. Elles dépassèrent en valeur le total de toute année entière avant 1919.

Les détails pour la période de cinq mois sont comme suit:

	1919	1920
Papier	\$22,531,667	\$35,170,271
Pulpe chimique . . .	10,776,812	26,821,398
Pulpe mécanique . .	2,106,936	8,761,105
Totaux	\$35,415,415	\$70,752,774

Pour la période de cinq mois en 1920, les exportations de papier comportaient 30,345 quintaux de papier à registre, évalués à \$324,179 et 6,325,218 quintaux de papier à journaux, évalués à \$29,218,154. Leurs destinations étaient:

Royaume Uni	\$2,012,766
Etats-Unis	27,671,173
Autres pays	5,486,332

Bois de pulpe non manufacturé.

Les exportations de bois de pulpe non manufacturé, pour août, furent:

	1919	1920
Août		
Cordes	97,588	133,464
Valeur :	\$944,877	\$1,695,088

Pour les cinq mois:

	1918	1919	1920
Valeur	\$811,266	\$4,205,118	\$5,756,464
Cordes	852,006	425,974	502,315

L'ACTIVITE DES MAISONS AMERICAINES AU CANADA.

L'achat récent de \$250,000 de billets du Trésor à 6 pour cent de la commission scolaire du district de Calgary effectué par la Maison Morris Bros. Inc. de Portland a provoqué de nombreux commentaires. Ces billets viennent à échéance le 1er mars 1923 et le prix en était de 98.75.

L'activité des maisons américaines dans le champ de la finance canadienne ressort aussi du fait que la ville d'Edmonton a aussi reçu dernièrement une offre de la Morris Bros. pour un emprunt de deux ans au montant de \$125,000 à 6 pour cent.

Les Américains cherchent également à se rendre acquéreurs de plusieurs entreprises industrielles établies au Canada et dont des compagnies canadiennes sont les propriétaires. Au nombre des industries convoitées par les Américains l'on cite des manufactures de papier.

LE PETROLE AUX ETATS-UNIS

La production du pétrole aux Etats-Unis est approximativement de 8.032.356,000 gallons par année, alors qu'en 1919 elle était de 7,627,238,000 gallons, soit une augmentation de 405,068,000 gallons. La production pour chacun des sept premiers mois a été en moyenne de 669,363,000 gallons et pour le seul mois de juillet elle accuse une augmentation de 21 pour cent par comparaison avec celle du mois de juillet 1919.

La Mexican Petroleum aura, dit-on, un profit de \$20 par action de son capital ordinaire après déduction des montants pour taxes, dépréciations, etc., pour l'année close le 31 décembre dernier et l'on s'attend à ce que ce profit soit cette année encore plus élevé, s'il faut en juger par l'augmentation des revenus qu'elle encaisse.

Pour le trimestre finissant le 30 septembre, les profits nets, après prélèvements des taxes, montants de dépréciations, etc., seront de plus de \$3,000,000. Les dividendes de priorité s'élevant à \$240,000 pour le trimestre, laisseront une balance de plus de \$2,750,000 pour le capital ordinaire, soit environ \$6.00 par action.

Les derniers trois mois de l'année feront certainement voir des profits encore plus élevés, du fait qu'elle produira à Tampico 20,000 barils de gazoline de plus.

LA PRODUCTION DES AUTOMOBILES

La production des voitures-automobiles s'est élevée à Détroit à 147,297 en juillet, soit une augmentation de 3,200 voitures. Celle des autos-camions a été de 18,080 contre 15,468 le mois précédent, une augmentation de 3,000.

LE CATALOGUE DES CONSTRUCTIONS DE DEVANTURES METALLIQUES DE MAGASINS "ZOURI"

La "Consolidated Plate Glass Co., of Canada, Limited" vient de publier un magnifique catalogue initiant les intéressés aux avantages des constructions de devantures métalliques de magasins "Zouri". On y voit comment cette forme de construction constitue un sûr moyen d'installation et de préservation des vitres dans les devantures de magasins et locaux similaires et réduit à son minimum le danger de bris de glace dû à un montage impropre.

Cette brochure luxueuse, d'une composition typographique très soignée et d'une minutie admirable dans les explications détaillées qui y fourmillent ne devrait pas manquer d'intéresser tous les marchands qui savent le coût d'une vitrine et combien il est utile d'en assurer la préservation.

SUCCURSALE DE BANQUE

La Banque du Dominion annonce l'ouverture d'une succursale à Canora, Saskatchewan.



COMMENT CALCULER SES PROFITS



UN PROFIT APPARENT, MAIS UNE PERTE EN REALITE

Comment certains marchands sont trompés par des chiffres erronés.

La qualité dans une marchandise est une chose importante. Nul marchand ne peut atteindre au succès en vendant continuellement un article qui ne contient pas le plus haut degré de qualité. Mais la qualité de la vente est chose plus importante, parce que cela implique qualité et ventes assurées.

La qualité de la vente implique que les marchandises ont la propriété d'être débitées rapidement et avec profit dans le magasin du marchand. Cela signifie, premièrement, que les marchandises répondent aux besoins d'un marché bien défini et assuré; secondement, que les marchandises possèdent un mérite intrinsèque par elles-mêmes, qu'on peut s'y fier entièrement; troisièmement que le service du marchand vendant ces marchandises, l'assistance de vente pour faciliter son chiffre d'affaires, et le service à l'acheteur ou au consommateur, font partie de la marchandise. La politique du manufacturier doit être qu'un tel service accompagne la marchandise.

Cela signifie, quatrième, que la publicité a fait connaître ces marchandises aux clients du marchand, et que les aides de vente fournis à son magasin l'identifient avec un nom bien connu et bien annoncé.

Et enfin que le marchand doit réaliser un profit substantiel de la vente courante de ces marchandises.

L'union de ces éléments constitue la qualité de la vente et nul marchand n'est capable de juger si des marchandises sont dignes de ses rayons tant qu'il n'en a pas éprouvé ces cinq points, et il n'est certainement pas en position de déterminer si l'escompte qui lui est offert par le manufacturier lui permet de réaliser un profit satisfaisant s'il n'est pas sûr de son propre étiquetage.

Qui payera le loyer de votre magasin, les salaires de vos commis, ou toutes autres dépenses d'exploitation, s'ils ne sont pas inclus dans vos prix de vente?

L'argent que vous avez payé l'an dernier couvrirait une liste multiple d'items. Il a fallu les payer tous et vous avez été obligé de le faire à même la source disponible d'argent: les recettes des ventes brutes. Le magasin, en tant qu'organisation doit payer toutes ses dépenses, nul argent extérieur ne le fera pour le marchand.

Supposons que vous fassiez \$30,000 d'affaires par an; cette somme d'argent entre dans votre caisse enregistreuse pendant les douze mois.

Que devient-elle? Vous n'avez pas le choix d'en disposer jusqu'à ce que le coût original des marchandises et toutes les dépenses d'exploitation aient été payées. Ce qui reste après cela, vous appartient et vous pouvez le dépenser comme bon vous semble; c'est votre profit net.

Supposons que vous viviez sur un "ranch" dans un district où il n'y a pas de magasin, et que cinq de vos voisins vous chargent d'aller à une ville voisine acheter des provisions pour eux. En outre de l'argent pour l'achat des marchandises, vous attendrez d'eux de quoi payer votre voyage et vos autres dépenses. Il ne vous viendra pas à l'idée de payer vous-même ces frais et en outre vous demanderez à être payé pour votre temps et votre service.

La même situation se présente dans votre magasin.

Vous choisissez et achetez des marchandises pour les livrer ensuite aux mains de vos clients pour consommation. Vous leur rendez un service bien établi—N'est-il pas juste que chacun d'eux supporte une partie des dépenses et paye pour le temps et l'habileté qu'il a fallu pour effectuer la transaction.

Le prix de vente doit couvrir.

L'étiquetage est le prix de vente correct des marchandises, scientifiquement établi, avec pleine considération de chaque item nécessaire pour se procurer la marchandise et la remettre aux mains du consommateur final. Il doit comprendre: premièrement le prix original des marchandises; deuxièmement toutes les dépenses d'opération, troisièmement votre profit net.

L'étiquetage, le chiffre commercial, est le point principal dans toute transaction d'affaire. C'est une chose vitale dans tout magasin. Si ce chiffre est correct, le marchand reçoit une rémunération équitable pour ses marchandises et son service. S'il est exorbitant ou s'il est variable, il se heurte à la politique du marchand d'un traitement honnête et équitable. S'il est trop bas et qu'il ne couvre pas tous les frais, il va à l'encontre du but de l'exploitation d'un magasin parce qu'il engloutira rapidement le capital, l'intelligence et l'énergie placés dans le commerce.

Le prix de vente déterminé.

Le prix de vente ou l'étiquetage, comme nous l'avons vu, quand il est convenablement calculé, couvre trois choses:

D'abord, le coût original des marchandises, plus le fret ou le camionnage; en second lieu, toutes les dépenses d'exploitation du magasin; en troisième lieu, un profit pour le marchand.

Vous connaissez toujours, ou vous pouvez trouver facilement le coût des marchandises.

Dans notre exemple, supposons que vos frais d'exploitation sont de vingt pour cent des ventes.

Supposons aussi que vous désirez un gain net de dix pour cent sur les ventes.

Ceci donne un total de trente pour cent, vingt pour cent pour frais d'exploitation et dix pour cent pour profit.

Il y a une autre chose que vous devez toujours savoir: le montant total de vos ventes. Vous devez déterminer la relation des dépenses au prix de vente et en calculant considérer le prix de vente comme cent pour cent. Pour faire ceci, il est nécessaire de connaître le total des ventes de l'année.

Il y a pour cela deux importantes raisons: d'abord, parce qu'un gros total de ventes signifie un plus petit pourcentage de dépenses de vente et parce qu'un petit total de vente implique des dépenses de vente plus élevées. Les dépenses d'exploitation demeurent stables ordinairement, et quand les ventes montent, le pourcentage diminue; quand les ventes tombent, le pourcentage monte. Ensuite, parce que le prix de vente représente le tout, le chiffre composé produit du coût des marchandises, des dépenses et du profit. Chacun de ces trois items est une partie constituante du prix de vente—non du prix coûtant.

Si vous achetez un article \$1.00, combien devez-vous le marquer pour couvrir tous vos frais d'exploitation et réaliser votre profit? Quel prix devez-vous le vendre. Bien des marchands diront que si le total des frais d'exploitation et du profit était de trente pour cent, il faudrait le vendre à \$1.30.

Cela représenterait une perte bien distincte. Vendre cet article à \$1.30 vous dérobe une partie de votre profit—voyons pourquoi.

Vous avez trouvé que vos frais d'exploitation sont de vingt pour cent des ventes. Ceci signifie que pour chaque dollar de vente vous devez avoir 20 cents, non pas pour chaque dollar dépensé à l'achat des marchandises.

Vous désirez un profit de dix pour cent, soit dix cents pour chaque dollar de vente. Tout est calculé sur les ventes, non pas sur aucun des trois items qui composent le prix de vente.

Analysons ce prix de \$1.30 que vous vous proposez de charger:

Le coût des marchandises est	\$1.00
Les frais d'exploitation sont20
Le profit est10
<hr/>	
Total	\$1.30

Mais votre profit de dix cents n'est pas dix pour cent de \$1.30. Ce n'est qu'environ 7½ pour cent, et vos vingt cents pour frais d'opération ne sont pas 20 pour cent de \$1.30. Ce n'est qu'environ 15½ pour cent.

Une addition à toute somme peut être d'un-demi avant l'addition, mais ce n'est qu'un tiers après. Un troisième étage à ajouter à votre magasin peut être cinquante pour cent de la hauteur actuelle, mais après qu'il est édifié, ce n'est plus que trente-trois et un-tiers de la hauteur combinée.

Mais quel devrait être le prix de vente de l'article que nous achetons \$1.00, quand notre total de frais d'opération et de profit monte à trente pour cent, et comment devons-nous faire pour arriver à ce chiffre?

Nous devons commencer par le prix de vente—le tout composé—et en considérer le montant comme cent pour cent. Soustrayons-en le total de nos dépenses d'opération plus le profit que nous désirons faire. Dans le cas ci-dessus, ceci se totalise à 30 pour 100, qui déduit de 100 pour 100 laissent soixante-dix pour 100, ce qui est le coût des marchandises.

Considérons le coût des marchandises comme étant soixante-dix pour cent et calculons sur cent pour cent, et nous trouverons que l'article acheté \$1.00 devra se vendre \$1.43.

Recalculons maintenant. Vos frais d'exploitation sont vingt pour cent de chaque dollar de vente.

20% de \$1.43 =	\$0.286
Le profit que vous désirez est 10% de chaque dollar de vente.	
10% de \$1.43 =	0.143
<hr/>	
Total	\$0.429
Le coût de la marchandise est de	1.00
<hr/>	
Prix de vente	\$1.429

Quand vous vendez à \$1.30 un article que vous deviez vendre \$1.43, vous perdez 13 cents—soit 10 pour 100 de \$1.30.

Mais quand vous vendez l'article \$1.43, ce prix est le résultat des 10 pour 100 de \$1.43 pour le profit, des 20 pour 100 de \$1.43 pour les frais d'exploitation et des 70 pour 100 pour le coût des marchandises.

Le volume des ventes comme base.

Le montant des ventes dans tout commerce représente l'ouvrage que le commerce a accompli. C'est la somme totale de ses transactions.

Si un vendeur venait à un marchand et lui disait: "J'ai vendu \$8,000.00 de marchandises," sa valeur serait établie sur cette base et non sur le coût de ces marchandises. Que ces \$8,000 représentent le résultat final d'un vendeur ou le résultat d'un commerce, c'est exactement la même chose.

Les ventes totales représentent les recettes brutes du magasin, le total de l'argent rentré. Un marchand ne reçoit pas d'argent d'autre source, en conséquence, il doit employer ces recettes brutes à payer toutes les factures et même son propre profit.

Le marchand doit avoir une comptabilité de ses ventes pour le mois et pour l'année, de façon à ce qu'il puisse en faire la moyenne mensuelle et annuelle. Ces moyennes forment la base de l'estimation sur laquelle les frais de vente sont calculés et nul prix ne saurait être intelligemment placé sur des marchandises, nul étiquetage ne saurait être fait avec succès sans la connaissance de ces facteurs.

Les erreurs provoquent des pertes.

Ce sont les petites erreurs qui, dans un magasin, mangent les profits légitimes.

Quand un marchand légitime vend un article \$1.30 qui devrait être vendu \$1.43, il perd 10 pour 100 de \$1.30, soit 13 cents, et s'il fait \$30,000 d'affaires sur cette base dans le cours de l'année, il perd \$3,000; une jolie somme, comme on le voit. Et la raison de cette perte est parce qu'il calcule sur ses dépenses totales et trouve qu'elles s'élèvent à une certaine somme. Il calcule aussi ses ventes totales et en arrive au rapport de l'un à l'autre; mais quand il marque les prix de ses marchandises, il néglige de mettre les pourcentages ensemble correctement; c'est-à-dire en commençant par le prix de vente considéré comme 100 pour 100, en faisant ses déductions et ensuite en établissant son calcul.

DES COURS SUR LES MATIERES COMMERCIALES

Ils seront donnés, le soir, à l'Ecole des Hautes Etudes
POUR LES EMPLOYES

L'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal donne, cette année, des cours sur les matières commerciales. Ces cours sont destinés aux employés de commerce et aux personnes qui désirent se spécialiser en certaines sciences.

L'enseignement comprend deux sections. On signale à l'attention du public, les matières suivantes:

(a) DROIT COMMERCIAL ET INDUSTRIEL traitant des actes de commerce, de la lettre de change, du billet à ordre, du chèque, des sociétés, des sociétés à fonds social, des banques, de la cession de biens, etc.

Me Léon Mercier Gouin donnera ce cours deux fois par semaine, le lundi et le mercredi soir.

(b) ORGANISATION DES ENTREPRISES MODERNES (professeur M. Victor Doré). Ce cours étudie l'organisation des entreprises commerciales, industrielles et financières.

Opérations de banque. Ce cours est divisé en deux années à raison d'une heure par semaine, le mardi soir. Le professeur, Me Ernert Guimont, étudie, à ce cours, la loi des banques, les dépôts, l'escompte, le change et l'arbitrage, l'ouverture de crédit, les prêts.

Comptabilité théorique et pratique. Ce cours professé par M. Lucien Favreau, se divise aussi en deux sections. Dans la première, le professeur revoit la théorie de la comptabilité générale (comptes, livres, inventaires, bilan, etc.)

Les comptabilités de compagnies d'assurance, de banque et de compagnies industrielles font l'objet des cours de la deuxième section.

Mathématiques financières. Ces cours donnés par M. A. Dollo, comprennent aussi deux sections et portent sur l'arithmétique commerciale et l'algèbre financière.

LE COMMERCE EXTERIEUR DU CANADA

Le ministère du commerce et de l'industrie et le ministère des douanes communiquent à la presse des chiffres détaillés sur le commerce extérieur canadien durant la période de douze mois expirés le 1er septembre dernier, selon les comparaisons établies par le Bureau fédéral des statistiques: Marchandises imposables, période de 12 mois, se terminant fin août 1918, \$516,484,137; 1919, \$537,000,391; 1920, \$850,734,841. Marchandises entrant en franchise: 1918, \$386,373,813; 1919, \$335,267,503; 1920, \$445,408,523. Total de la valeur des marchandises importées: 1918, \$902,857,950; 1919, \$872,267,894; 1920, \$1,269,152,364. Droits perçus: 1918, \$155,502,162; 1919, \$155,477,415; 1920, \$210,825,984.

D'un autre côté, on constate que les exportations du Canada ont diminué si on établit une comparaison avec les deux dernières années. (Il s'agit toujours d'une période de douze mois expirée le 1er septembre). Cette diminution des exportations est due à la fin de la guerre. Nous avons, comme on le sait, exporté de grandes quantités de matériel de guerre pendant quelques années. La valeur totale des exportations que nous avons faites est la suivante: 1918, \$1,367,163,007; 1919, \$1,301,428,368; 1920, \$1,257,142,339.

L'importation.

La valeur totale des achats que nous avons effectués en Angleterre pendant la période étudiée est de \$206,107,122, contre \$76,690,228 l'année précédente. Les importations d'Australie sont tombées de \$4,599,824 qu'elles étaient en 1919 à \$1,641,852 cette année. D'un autre côté, on constate que les achats que nous avons faits aux Indes Anglaises, à Cuba et en France ont augmenté sensiblement.

La valeur des importations que nous avons faites des Indes Anglaises en 1920, a atteint le montant de \$16,519,227, contre \$10,337,756 pendant la période correspondante de l'an dernier. Nos importations de Cuba, pendant le même laps de temps, ont été de \$33,661,564, contre \$5,285,708 l'année précédente. Enfin nos importations de France ont atteint le chiffre de \$18,670,509, contre \$4,429,078 qu'il était au cours des douze mois précédents. Nos achats aux Etats-Unis, au cours de cette même période, ont été de \$904,115,329, contre \$692,606,973 l'année précédente.

L'exportation.

L'exportation des produits canadiens a aussi passablement augmenté comme on pourra le voir par les chiffres suivants: Exportations aux Indes Occidentales: 1920, \$12,216,015; 1919, \$9,720,616; Terre-Neuve: 1920, \$18,

604,062; 1919, \$12,360,507; Belgique: 1920, \$40,843,894; 1919, \$4,123,068; Grèce: 1920, \$37,209,872; 1919, \$4,533,327; Italie: 1920, \$24,235,481; 1919, \$19,339,930; États-Unis: 1920, \$505,451,989; 1919, \$430,585,441. Nos exportations en Angleterre et en France ont diminué pendant cette période. Cette diminution est évidemment due au change. Voici les chiffres: Royaume Uni: 1920, \$393,991,917; 1919, \$575,697,918; France: 1920, \$48,010,375; 1919, \$84,497,020.

Si on examine les différentes marchandises que nous avons importées, on constate que l'importation dans la valeur des livres et des marchandises imprimées a passé de \$9,064,823 qu'elle était en 1919, à \$12,551,942 cette année: l'antracite, de \$29,608,052 en 1919 à \$34,649,851; le charbon bitumeux, de \$35,738,992 en 1919 à \$38,614,008 en 1920; le coton, de \$65,818,573 en 1919 à \$124,890,668 en 1920; la bijouterie, de \$793,668 en 1919 à \$1,529,480 en 1920; le papier, de \$8,815,452 en 1919 à \$12,512,283 en 1920; la soie, de \$21,797,450 en 1919 à \$42,761,143 en 1920.

Nous donnons par ailleurs un tableau détaillé comparatif des importations et exportations du Canada pour 1918, 1919 et 1920.

LA LEÇON D'UNE EXPLOSION

La paix d'esprit de la nation entière a été bouleversée par l'horreur de l'explosion de Wall Street, dans laquelle la vie de nombreux passants a été anéantie, et des centaines de personnes ont été mutilées à jamais ou plus ou moins gravement blessées.

Considérée comme un accident, l'explosion engendre la consternation et la pitié; mais envisagée comme une destruction délibérée résultant de passions folles ou de la perversion d'idées sur la vie et la propriété, elle devient si atrocement haineuse et inconsciente que l'esprit instinctivement recule.

Toute personne normale espère que l'interprétation qui a été donnée par les chefs de la police et les experts en explosifs, qui ont proclamé cette explosion un meurtre colossal, sera contredite par les faits et développements ultérieurs. Si la théorie d'un complot terroriste se trouve confirmée par les recherches, la sévère application de la justice sera rapide et sûre, comme il se doit.

Cependant, dans l'intervalle, les suppositions et conjectures de mauvais augure, et les suggestions énoncées dans les colonnes d'information et les éditoriaux ont tendu à orienter l'esprit public vers la plus sinistre vue du désastre.

L'explosion a-t-elle été la résultante de sauvages invectives contre la société et l'ordre économique? Fait-elle partie d'un complot soigneusement organisé de la part de personnes essayant de créer une condition actuelle de guerre

de classe? Est-elle l'acte d'un simple maniaque dont l'esprit a été empoisonné par les fausses et perverses doctrines qui lui auraient été instillées par des agitateurs révolutionnaires?

Des agitateurs ultra-révolutionnaires sont actifs, en Amérique, à répandre des mensonges et des vitupérations contre la société et contre l'ordre de choses économique existant. Le capitaliste est représenté comme un archiscélérat, écrasant ses victimes sous un talon de fer, privant les mères et les petits enfants de nourriture et de logement, et appliquant le fouet au dos des travailleurs. C'est juste l'opposé de ce tableau qui est généralement vrai.

Toute personne bien équilibrée et bien informée rit à ces boniments de l'agitateur révolutionnaire. Mais la personne émotive et mal informée est amenée, par ces rancœurs, à un état de véritable délire.

Elle ne s'arrête pas à raisonner les inconséquences des déclarations qui lui sont faites. Elle ne s'arrête pas à penser que le tableau que cet agitateur, avec des paroles sauvages et incendiaires, lui fait du capitaliste, ne peut jamais exister; que si ce type de capitaliste existait, les 110,000,000 d'habitants des États-Unis auraient vite fait d'en disposer par le simple usage du bulletin de vote. L'opinion publique, dans son ensemble, n'est jamais en défaut pour reconnaître un fait ou une condition. C'est l'opinion individuelle, de section ou de classe qui invariablement est dans l'erreur.

Les États-Unis sont une nation qui correspond entièrement aux vœux de la majorité du peuple comme exprimés au scrutin. L'idée fondamentale du gouvernement est qu'il doit être guidé par la volonté du peuple, tandis qu'en Russie un gouvernement a été créé par la violence et la révolution—et non suivant les désirs du peuple exprimés par votes.

Le Bolchévisme en Russie est une chose; en Amérique il en est une entièrement autre. Si la Russie demande le Bolchévisme, l'Amérique ne le demande pas. Et il est hors de question, pour quelque groupe que ce soit, d'essayer de créer, en Amérique, une forme de gouvernement que le peuple ne veuille pas.

L'explosion de Wall Street, si c'est un acte de destruction délibérée, ne sera pas sans ses leçons et avertissements.

Elle sera un avertissement à ceux qui voient avec indifférence l'activité, les paroles forcées et les faux arguments des agitateurs ultra-révolutionnaires.

Elle sera une leçon, à ceux qui ont été influencés ou complètement subjugués par les arguments révolutionnaires, que les victimes des complots et des attentats par bombes sont des amis de la paix et des passants inoffensifs.

Elle sera un avertissement que ceux qui ont recours à la violence dans un effort pour transformer l'ordre économique doivent être traités avec le dernier degré de sévérité.



L'ART DE LA VENTE AU DETAIL



LE BUT D'UN ETALAGE DE VITRINE EST DE VENDRE DES MARCHANDISES

Le but d'un étalage de vitrine est de vendre des marchandises. Personne ne le niera. Personne non plus ne peut nier que pour vendre des marchandises, celles-ci doivent être exposées à la vue de tout le monde, de façon à ce que les acheteurs en perspective puissent en apprécier la valeur de la rue lorsqu'ils passent devant les vitrines.

Mais il y a une chose dont on ne se rend généralement pas compte. Les personnes qui ont l'intention de faire des achats s'arrêtent-elles longtemps devant les vitrines? Sont-ce celles-là qui vont se planter devant votre magasin et examiner longtemps votre étalage? Erreur profonde. Vos clients sont les personnes qui n'ont pas de temps à perdre et dont quatre-vingt dix neuf pour cent jetteront un simple coup d'oeil sur votre étalage avant d'entrer. Et c'est précisément durant ce laps de temps de quelques secondes que vos vitrines atteignent leur but ou échouent. C'est un point très important et si l'étalage n'est pas fait de façon à faire ressortir tous les avantages de la marchandise, il ne donnera que de bien maigres résultats.

Il existe certains principes qui doivent être respectés si l'on veut que l'étalage atteigne son but rapidement et sûrement. L'objet de cet article est précisément d'énumérer ces principes que l'on viole très fréquemment dans les étalages de vitrines.

Le fond

Il y a beaucoup à dire sur la construction la plus appropriée des vitrines destinées à l'étalage. Il faut généralement les prendre comme on les trouve—bonnes ou mauvaises. Mais il existe cependant des points capitaux que tout étalagiste doit observer dans le travail qu'il exécute.

Le premier est que tout étalage de vitrine doit posséder un fond. Si l'oeil du spectateur peut apercevoir le fond du magasin où brillent les lumières et où des gens vont et viennent, son attention sera forcément détournée des articles qui se trouvent dans la vitrine et c'est précisément ce qu'il faut éviter. Il n'est pas nécessaire que ce fond soit compliqué. Un rideau qui tombe d'un point placé juste au-dessus de l'oeil du curieux est bien suffisant et permettra à la lumière du jour de pénétrer dans le magasin. Mais il faut absolument que quelque chose force la personne arrêtée devant votre magasin à concentrer son attention sur l'étalage. S'il n'y a pas moyen d'installer un fond permanent, on peut en mettre un provisoire en plaçant des écrans derrière chaque étalage.

La question d'éclairage

Il n'y a pas besoin d'en dire bien long au sujet de l'éclairage d'une vitrine; c'est toutefois un crime que d'y placer une lampe nue. L'éclairage doit provenir de lampes cachées dans la partie supérieure de la vitrine. Le marchand devrait prendre un soin tout particulier à l'éclairage de ses vitrines de façon à donner le bon exemple aux autres marchands locaux.

Simplicité de l'étalage

Ordinairement, le marchand essaye de placer dans ses vitrines un échantillon de tous les articles qu'il a en magasin. Un tel étalage n'est justifiable que dans un cas, à savoir; lorsque le propriétaire du magasin est un électricien. Naturellement, si le passant est en quête d'un fer électrique ou d'un nettoyeur par le vide, cette sorte d'étalage l'incitera à entrer, mais nous sommes assez au courant des affaires pour savoir que nous crèverions de faim si nous attendions que les clients nous arrivent sans être sollicités. Un tel étalage a bien des inconvénients, le principal étant qu'il met vingt idées différentes dans l'esprit du passant et qu'il ne réussit qu'à créer chez celui-ci l'impression qu'il a devant lui une collection de bric à brac.

Afin d'être certain que toutes les personnes qui passeront devant vos vitrines se rendent un compte exact de ce que vous annoncez, il faut que votre étalage soit simple. Bornez-vous à exposer une seule catégorie d'articles dans chaque vitrine, par exemple, des fers ou des éventails électriques ou quelque autre article qui s'en rapproche, tel que des cafetières ou des grille-pain. Rappelez-vous que c'est ce que nous comprenons le plus facilement qui nous intéresse le plus; nous sommes disposés à ignorer (excepté si nous y sommes forcés) tout ce qui requiert de notre part un effort d'interprétation.

Les marchands

Lorsqu'un marchand place dans ses vitrines un échantillon de tous les articles qu'il a en magasin, il n'a pas besoin de faire de changements, excepté dans le cas où il reçoit de nouvelles marchandises. Le résultat est que le même étalage reste dans les vitrines jusqu'à ce qu'il soit complètement défraîchi et ait perdu de sa valeur au point de vue apparence.

Mais lorsque chaque étalage est réservé à un seul item, il faut faire de fréquents changements pour y placer tous

les articles qui entrent dans chaque catégorie. De plus, vu qu'en général le passant n'examine qu'une seule fois un étalage dans tous ses détails, il regardera une seule fois attentivement chacun des étalages. Ensuite, peu importe le nombre de fois qu'il passera devant cette vitrine, il n'y fera plus attention. Mais il remarquera immédiatement chaque changement qui y aura été apporté.

De sorte que pour forcer cette attention, qui est un des points essentiels de l'annonce bien comprise, à se répéter, il faut de toute nécessité faire de nombreux changements. Dans les quartiers où les mêmes personnes passent tous les jours, ces changements doivent être faits toutes les semaines.

Hauteur des objets

Un marchand d'appareils électriques place généralement ses marchandises sur le plancher de ses vitrines. Les magasins à rayons et autres qui ont étudié sérieusement la question des étalages ne le font jamais. Où doit-on placer un objet que l'on veut mettre en évidence? Au même niveau que les yeux de la personne qui le regarde. Par conséquent, c'est là qu'il vous faut placer l'article principal de votre étalage et non pas sur le plancher où il est difficile à trouver et où il est entièrement caché, lorsqu'une ou deux personnes se tiennent devant la vitrine.

Tous les étalagistes professionnels ont à leur disposition une série d'appareils qui leur permettent de placer les articles à la hauteur où ils peuvent le mieux être vus.

Mais on voit rarement de ces appareils dans la devanture d'un électricien. Ce n'est pas qu'ils coûtent cher, car pour quelques dollars on peut en avoir une série qui durera toute la vie.

Faute d'appareils, on peut toutefois construire des supports avec des boîtes et du carton et si le carton est beau on peut en faire une des parties les plus importantes de l'étalage.

Draperies

Il faut généralement un peu de décoration pour obtenir un beau fond, donner du cachet et dérober au regard les boîtes que l'on emploie pour l'étalage. Dans le cas où les marchandises sont suffisamment attrayantes et intéressantes par elles-mêmes, cette sorte d'étalage n'est pas nécessaire. Mais il est douteux que de tels étalages soient les plus avantageux pour les électriciens. Est-ce qu'une femme s'intéresse personnellement à un fer électrique? Vraisemblablement non. Tout ce dont elle s'occupe est de savoir si ce fer est commode, s'il lui épargnera de l'ouvrage et du temps, etc. D'où il s'en suit, qu'autant que possible, les étalages des électriciens doivent surtout montrer le côté pratique des marchandises, parce que cela, suscitera l'intérêt du futur acheteur, ce qui constitue tout le secret d'une annonce bien faite.

On peut, si on le veut, faire des étalages compliqués et dispendieux mais cela n'est pas nécessaire.

On peut imaginer et disposer en quelques minutes un étalage vraiment intéressant et ne nécessitant pas d'appareils spéciaux.

Les vitrines purement décoratives, comme celles de Pâques et du jour d'Actions de Grâce ne rapportent pas grand chose au point de vue ventes, mais elles intéressent et attirent le public et augmentent le prestige du magasin.

C'est par ses vitrines que l'on juge un magasin et deux ou trois beaux étalages par année qui auront coûté du travail et de l'argent finiront probablement par rapporter.

L'emploi des pancartes

Dans la plupart des vitrines il est indispensable de placer des pancartes indiquant les raisons pour lesquelles le public doit acheter les marchandises en montre. Quelles seront ces raisons? Cela dépend entièrement des conditions locales. Il peut s'agir des prix, d'une vague de chaleur ou de froid ou de mille autres causes. Quelles qu'elles soient, elles ne peuvent s'appliquer qu'à la localité même. Il est donc indispensable que l'étalagiste ait à sa disposition une méthode quelconque pour préparer des pancartes. Il est cependant préférable qu'il apprenne à les faire lui-même. Les fabricants de pancartes travaillent bien et on peut avoir recours à eux, mais tout cela ne vaut pas la pancarte écrite au moment de s'en servir, de façon à ce qu'elle s'adapte aux conditions dans lesquelles se trouvent les acheteurs en perspective qui examinent les marchandises à ce moment-là.

Si vous mettez en montre des marchandises annoncées dans tout le pays, n'oubliez pas dans l'étalage le nom et la marque de fabrique du manufacturier. Lorsqu'un annonceur dépense des milliers de dollars en annonces, il le fait dans le but de pousser les consommateurs à acheter ses marchandises. Quel est celui qui retire de cette annonce un bénéfice direct et immédiat? Non pas l'annonceur—il ne vend pas au consommateur—mais bien le détaillant.

L'annonceur crée un désir pour certaines marchandises de sa fabrication. Ce désir aide inévitablement la vente si l'on sait en profiter, et si l'annonce du détaillant local s'enchaîne bien avec celle du manufacturier. Celui qui agirait autrement manquerait une belle occasion d'augmenter son chiffre d'affaires.

Tous les manufacturiers qui annoncent fournissent des pancartes ainsi que toute autre réclame dont le but principal est de faire de l'étalage et de l'annonce un tout et de changer immédiatement en ventes le désir créé précédemment par l'annonce, mais probablement oublié temporairement. Le marchand qui ne laisse pas savoir à ses acheteurs en perspective, par l'entremise de sa vitrine, qu'il vend les marchandises de tel ou tel manufacturier commet une erreur impardonnable.

Le Cinématographe et la Publicité

La publicité par l'écran cinématographique est bien la publicité idéale, la publicité de l'avenir.

Cet "appel irrésistible" a, sur toutes les autres formes de publicité l'avantage exclusif et incontestable d'être compris dans toutes les langues, d'être entendu par les plus grands comme par les plus petits parce qu'il s'adresse surtout aux yeux.

Il importe donc et avant tout que le "rébus" projeté sur l'écran soit intelligible pour tous, même et surtout pour les intellects les plus obtus.

Cela ne signifie pas, cependant, qu'il doive verser dans la trivialité. Entre l'énigme trop savante et le rébus exagérément vulgaire, il y a place pour des devinettes spirituelles et sentimentales, pour des intrigues dont la trame soit assez transparente pour être pénétrée et aperçue par les esprits les moins sagaces.

Jusqu'à présent, nous avons envisagé exclusivement le côté artistique de la question et nous nous sommes efforcés de rechercher les qualités esthétiques que doit réunir le *Film Publicité* pour conquérir le grand public cinématographique; c'est assurément le point dominant de la question et la garantie du succès.

Mais, en somme, nous n'avons traité la question que sous un seul aspect, sous une face unique: la présentation au public.

Certes, ce n'est pas la moins importante, on en comprendra, mais elle intéresse surtout le *Publicitaire* qui, ayant peut-être découvert la formule résolutoire à travers nos simples et modestes suggestions, sera tenté de s'écrier, tel Archimède, parcourant tout nu les rues de Syracuse: "Eureka! Eureka!"

Mais *l'annonceur*, lui, que nous avons certainement trop négligé jusqu'à présent, peut ne pas comprendre le grec: il restera figé et ahuri devant cette exclamation, évidemment enthousiaste mais trop classique, sans être pour cela convaincu qu'on a trouvé le moyen de ne pas vider son gousset impunément.

L'annonceur a droit, pour aussi séduisantes qu'elles puissent être, à autre chose qu'aux garanties artistiques que peut présenter ce mode de publicité spécial: il est en droit d'exiger également des garanties matérielles.

La publicité journalistique, à ses yeux, emprunte moins de valeur à la présentation elle-même, qu'à son tirage et à la qualité de ses lecteurs habituels.

Ce sont là déjà des déductions facilement assimilables à *l'annonceur* le moins initié.

D'ailleurs il sait pouvoir exiger et obtenir la justification du tirage global, de la vente au numéro, des envois aux abonnés, etc., etc.

Et c'est peut-être la simplicité même de ces conjectures et des preuves qui peuvent lui en être fournies, qui font préférer à plusieurs *annonceurs* (quelquefois exclusivement à d'autres), ce mode de publicité trivial et rebattu.

Il faut pourtant bien reconnaître qu'en cette matière plus encore qu'en toute autre, ces considérations, à la fois simplistes mais substantielles, doivent prévaloir aux yeux de *l'annonceur* qui est en somme le *payeur*. Elles sont légitimes et méritent d'être examinées avec attention.

Nous pouvons sans crainte affirmer, d'ores et déjà, qu'une entreprise de publicité de ce genre, qui réaliserait exclusivement l'idéal en matière d'art cinématographique sans se préoccuper des garanties matérielles à fournir à *l'annonceur* ne remplirait qu'à moitié le but recherché et serait vouée à l'insuccès.

L'organisation matérielle, c'est-à-dire la *commercialisation* du *Film Publicité*, constitue donc un chapitre spécial et non pas le moins important de la publicité cinématographique.

Avant de prendre toute décision, avant même de s'intéresser au titre du scénario dont sa marchandise va faire tous les frais (c'est bien le cas de le dire) et au pathétique de l'intrigue que le librettiste aura brodée autour, il s'inquiétera de connaître la longueur du film, la durée de la projection, du nombre de cinémas où il passera, de la multitude chiffrée, très approximativement, des spectateurs qui seront impressionnés par l'écran révélateur du produit mirifique ou de l'article inimitable et inédit.

Autant de données concrètes qui lui permettent déjà de peser et de mesurer la puissance du rendement de la publicité qu'on lui offre.

Mais ce n'est pas tout.

Sa nature mercantile et... méfiante, pourquoi ne pas l'avouer, ne sera pas encore satisfaite par cette énumération pourtant probante et mathématique.

Il voudra connaître les moyens de justification qu'on pourra lui fournir, le cas échéant, pour pouvoir se rendre compte *de visu* que ces données numériques sont bien effectivement réalisées.

C'est pourquoi une entreprise de publicité cinématographique qui veut conquérir la confiance de ses clients, doit organiser son administration commerciale et, plus spécialement, son service de contrôle de la façon la plus simple, la plus claire et la plus pratique.

Il faut qu'à la demande de justification qui lui sera faite, elle puisse répondre par un faisceau de preuves indiscutables.

Voici, selon nous, le dossier justificatif qui peut donner satisfaction à *l'annonceur* le plus exigeant:

- 1o. Le livret du scénario;
- 2o. La reproduction photographique du film;
- 3o. La liste des salles cinématographiques dans lesquelles il doit être projeté;
- 4o. Un tableau de roulement par jour, par semaine, par quinzaine ou par mois, selon le cas, des cinémas où il doit passer;

50. Un exemplaire, dûment signé par l'impresario et l'entrepreneur ou le loueur de films (la location étant gratuite), du programme de chacun des cinémas où le film a été tourné et sur lequel il doit figurer;

60. Enfin, un ou plusieurs duplicatas des rapports de l'inspecteur du contrôle.

Avec un dossier d'une authenticité aussi rigoureuse, la Société de Publicité cinématographique n'éprouvera aucune peine à convaincre son client de la réalisation effective de ses engagements.

Si l'on considère de sang-froid toutes les données du problème cinématographique qui se posent quand il s'agit de l'adaptation de l'écran à la publicité, on comprend mieux pourquoi nous faisons des réserves quant au danger que pourrait courir cette adaptation entreprise par des mains sacrilèges.

Vouloir allier l'art au commerce, sans nuire à l'inspiration et à la beauté suprême, c'est entreprendre une oeuvre remplie d'embûches et de dangers.

Une société de publicité cinématographique ne doit pas confondre le service artistique avec le service commercial.

Chacun des deux doit être autonome et administré par des compétences *ad hoc*.

J. Sabatié.

(*extrait de La Publicité*)

INTERVIEW DE M. WALTER BERRY, PRESIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE AMERICAINE DE PARIS.

De *L'exportateur Français*:

Parlant au rédacteur de cette revue, M. Walter Berry s'exprime en ces termes:

"Vos agents commerciaux doivent avant tout s'inspirer des besoins et des goûts de leur clientèle et s'y plier; s'enfoncer dans la tête que les produits à placer sont destinés au consommateur américain, exclusivement américain; que ce produit est un instrument de propagande et d'expansion. Il est nécessaire que le client d'Amérique acquière la certitude que l'article est fait à son intention, pour lui, afin qu'il lui devienne familier et qu'il s'en crée le besoin.

"Pour cela, il faut multiplier commis-voyageurs ou représentants, afin de connaître par le détail ce qui est exactement demandé, éviter ainsi les errements et les pertes de temps. Certes, cette méthode exige des frais élevés, une mise de fonds considérable. Mais après avoir semé, on récolte, et les profits retirés compensent largement les sacrifices du début.

"La Chambre de Commerce américaine en France s'efforce de soutenir l'industrie et le commerce français en leur procurant des commandes aux Etats-Unis. Les relations d'avant-guerre étant suivies à nouveau, il importe de les étendre encore en ouvrant de nouveaux débouchés."

LA MAJORITE DES DELEGUES VEUT LE LIBRE-ECHANGE

La Conférence financière internationale qui se tient présentement à Bruxelles, Belgique, sous les auspices de la Société des Nations a étudié la question tarifaire. On a rarement mentionné les mots "libre-échange", mais la discussion générale tendait à faire disparaître les barrières tarifaires.

Le Japon s'est déclaré en faveur de la liberté commerciale. Il veut la liberté de l'échange. M. Bell, le délégué anglais, a ouvert la discussion en disant que les peuples des différents pays devraient commercer librement. Le délégué d'Espagne se déclare aussi en faveur de la plus grande liberté commerciale. Le délégué des Indes s'abstient et veut laisser le règlement de cette question à chaque pays. Le délégué de l'Italie va plus loin que tous les autres et dit qu'on devrait faire la répartition internationale des matières premières ainsi que des vivres et du charbon.

DE LA TECHNOLOGIE MECANIQUE

De *L'Exportateur Français*: Ch. Faroux.

L'industrie automobile, qui date de vingt-cinq ans environ et qui s'est étendue dans tous les pays industriels du monde entier, a été triturée par tous les génies humains.

Dès le début, nous avions des appareils incomplets mais relativement simples, portant en eux de grosses fautes inhérentes au besoin humain de réaliser de suite pour jouir du résultat entrevu.

Or, actuellement, on a des résultats bien supérieurs, avec des machines bien plus compliquées, il est vrai; mais le besoin d'aller vite et de réaliser n'a pas laissé le temps de s'apercevoir des grosses fautes de conception qui sont et resteront longtemps copiées servilement.

Dès le début nous voyons des engrenages partout et de grosses dimensions, partout la manie des engrenages s'ajoutant à d'autres engrenages. Le progrès de la métallurgie a permis de les réduire et de construire des pièces plus rationnelles.

MEILLEURE PRODUCTION DE GRAPHITE

Les mines de graphite font preuve à présent de plus d'activité après le calme relatif de plus d'une année. Les mines de la Quebec Graphite Company ont été réouvertes et les moulins ont été complètement remodelés. Il y a actuellement une plus forte production de graphites au Canada. Les extensions aux opérations de manufacture qui sont projetées en ce moment comprennent la production de graisses de graphite, de poli à fourneaux, d'électrodes et de peintures.

Sommaire du Commerce Extérieur du Canada

POUR LES DOUZE MOIS FINISSANT EN AOUT.

	1918	1919	1920
	\$	\$	\$
<i>IMPORTATIONS POUR CONSOMMATION.</i>			
Marchandises imposables..	516,484,137	537,000,391	850,743,841
Marchandises en franchise..	386,373,813	335,267,503	445,408,523
Totaux des importations de marchandises..	902,857,950	872,267,894	1,296,152,364
Droits encaissés..	155,502,162	155,477,445	210,825,984

EXPORTATIONS.

Canadiennes..	1,334,972,342	1,241,615,581	1,219,523,896
Etrangères..	41,190,665	59,812,587	37,918,443
Totaux des exportations étrangères..	1,376,163,007	1,301,428,368	1,257,442,339

IMPORTATIONS PAR PAYS.

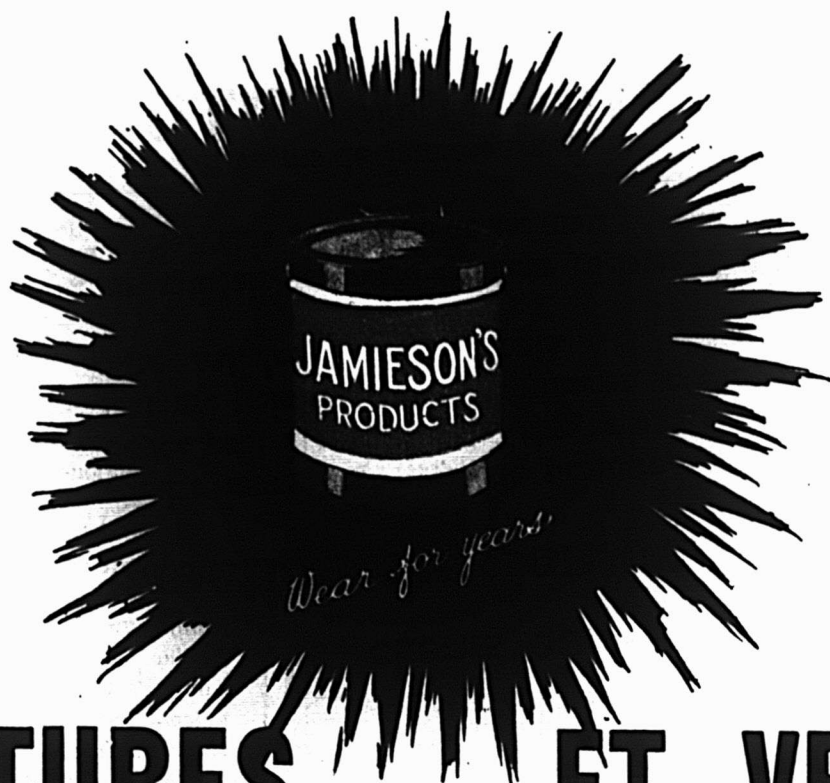
Royaume-Uni..	70,906,189	76,690,228	206,107,122
Australie..	2,531,390	4,599,824	1,641,852
Indes Orientales Anglaises..	17,435,081	13,647,253	19,104,007
Guyane Anglaise..	5,441,425	8,140,525	6,993,422
Afrique du Sud Anglaise..	982,745	1,095,357	578,712
Indes Occidentales Anglaises..	7,992,753	10,337,756	16,519,227
Hong Kong..	2,267,861	1,667,719	4,760,486
Terreneuve..	3,131,193	2,580,254	2,840,578
Nouvelle-Zélande..	6,334,905	5,506,777	4,130,364
Autres pays de l'Empire Britannique..	1,859,269	738,914	1,407,841
République Argentine..	1,070,821	1,224,478	4,378,875
Belgique..	7,170	13,128	2,963,486
Bésil..	775,845	1,368,620	2,619,192
Chine..	1,771,345	1,377,763	1,802,814
Cuba..	1,803,713	5,285,708	33,661,564
France..	4,268,379	4,420,078	18,670,509
Grèce..	19,386	78,635	943,229
Italie..	666,131	487,155	1,637,405
Japon..	13,942,220	12,266,478	15,422,405
Pays Bas..	713,872	782,269	3,237,179
Etats-Unis..	742,376,526	692,606,973	904,115,329
Autres pays étrangers..	16,559,731	27,352,002	42,616,766

EXPORTATIONS PAR PAYS.

(Produits canadiens seulement)

Royaume-Uni..	687,787,224	575,697,918	393,991,917
Australie..	11,440,837	13,114,016	13,515,881
Indes Orientales Anglaises..	3,341,833	5,023,117	6,022,900
Guyane Anglaise..	2,511,012	2,367,707	3,318,254
Afrique-Sud Anglaise..	7,215,343	11,300,536	11,456,709
Indes Occidentales Anglaises..	8,762,496	9,720,616	12,216,015
Hong Kong..	754,305	1,001,906	1,994,514
Terreneuve..	11,368,392	12,362,507	18,604,062
Nouvelle-Zélande..	4,959,153	6,332,721	9,399,984
Autres pays de l'Empire Britannique..	2,172,032	6,530,556	5,094,275
République Argentine..	1,917,378	5,677,431	6,074,314
Belgique..	2,660,497	4,123,068	40,843,894
Bésil..	2,677,365	2,980,834	3,189,262
Chine..	2,875,729	2,696,324	7,618,429
Cuba..	4,002,615	5,817,742	7,166,256
France..	136,967,835	84,497,020	48,010,375
Grèce..	7,475	4,533,327	37,209,872
Italie..	5,993,170	19,339,930	24,235,481
Japon..	7,628,855	10,724,773	8,273,007
Pays Bas..	2,238,330	2,064,290	5,968,274
Etats-Unis..	419,413,807	430,585,441	505,451,989
Autres pays étrangers..	8,276,659	25,123,901	49,868,232

PRINCIPAUX ARTICLES DE PRODUCTION CANADIENNE EXPORTES DU CANADA	POUR LES DOUZE MOIS FINISSANT EN AOUT.		
	1918	1919	1920
Animaux vivants..	\$ 21,639,164	40,347,781	43,366,619
Beurre..	Lb. 4,264,133	17,537,097	18,023,162
	\$ 1,837,578	8,054,170	10,278,060
Fromage..	Lb. 181,103,373	132,709,022	134,547,081
	\$ 39,673,471	35,151,354	38,297,375
Vêtements..	\$ 13,486,221	9,099,457	10,530,330
Charbon..	Ton. 1,943,999	1,551,024	2,766,571
	\$ 9,505,502	9,105,276	18,107,081
Cartouches..	\$ 249,037,469	146,660,435	1,449,508
Autres explosifs..	\$ 30,981,927	28,401,193	2,797,006
Poisson..	\$ 33,497,250	39,905,101	40,419,042
Fourrures..	\$ 10,281,651	16,824,285	18,990,594
Grain—Avoine..	Bois. 25,307,183	13,679,351	15,355,933
	\$ 19,628,550	11,325,969	15,895,474
Blé..	Bois. 105,613,192	59,206,677	63,925,917
	\$ 249,972,406	136,037,029	175,271,606
Autres grains..	Bois. 8,085,180	10,057,989	13,551,089
	\$ 12,214,396	15,380,722	21,869,859
Peaux..	\$ 7,916,520	11,258,110	16,715,176
Cuir..	\$ 13,342,566	12,512,074	16,329,001
Viances—Bacon et jambon..	Lb. 152,958,021	200,472,580	149,021,700
	\$ 47,562,988	66,949,981	44,410,307
Boeuf..	Lb. 97,636,052	138,248,298	97,994,600
	\$ 15,556,578	28,936,393	16,743,437
Viances en conserves..	Lb. 7,016,393	12,343,290	1,406,727
	\$ 2,148,557	5,362,122	623,495
Porc..	Lb. 15,027,097	29,275,156	5,019,600
	\$ 4,436,808	9,103,524	1,247,403
Autres viandes..	\$ 1,112,804	2,307,117	3,128,552
Métaux :—			
Aluminium, lingots, etc.	Cwt. 224,167	120,116	251,550
	\$ 7,621,054	3,912,801	7,583,053
Asbeste..	Ton. 140,742	129,123	178,801
	\$ 7,118,392	8,891,993	11,478,963
Laiton (vieux et de rebut)..	Cwt. 311,179	73,460	65,171
	\$ 3,659,598	1,039,931	900,807
Cuivre..	\$ 21,581,639	16,565,700	14,447,729
Or..	\$ 13,014,243	6,068,598	5,231,421
Fer et acier..	\$ 44,143,204	67,920,206	61,687,314
Nickel..	Cwt. 887,981	520,566	554,166
	\$ 9,697,030	9,502,539	11,037,644
Argent..	Onces 21,435,472	16,641,305	11,336,391
Lait..	\$ 19,692,683	16,882,273	13,175,735
Lait et crème..	\$ 7,268,373	8,610,114	10,688,018
Papier à impression..	Cwt. 12,853,402	13,141,614	15,172,162
	\$ 36,631,330	43,851,295	63,245,207
Autre papier..	8 5,155,122	9,174,360	12,646,816
Caoutchouc..	\$ 3,503,895	7,453,768	11,827,638
Graines de lin..	Bois. 3,854,626	1,197,572	861,082
	\$ 13,315,834	5,467,449	3,983,094
Textiles..	\$ 19,920,454	16,126,911	20,152,642
Légumes..	\$ 12,279,867	12,439,383	16,539,838
Véhicules—Autos.	Nombre 8,197	16,107	25,556
	\$ 3,692,764	9,553,027	17,044,587
Pièces d'autos..	\$ 1,295,353	2,912,825	2,391,715
Farine de blé..	Brl. 10,826,633	9,672,290	5,572,688
	\$ 113,560,219	103,647,516	61,290,877
Bois :—			
Non manufacturé..	\$ 63,482,717	71,560,686	123,490,883
Manufacturé,—			
Pulpe de bois..	Cwt. 11,278,810	10,844,236	18,546,883
	\$ 30,497,690	32,096,906	64,082,237
Autres produits manufacturés..	\$ 764,737	1,849,877	4,015,001
Totaux des principaux articles exportés..	1,334,972,342	1,241,615,681	1,219,523,896



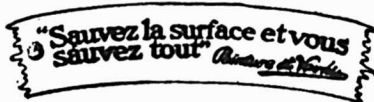
PEINTURES ET VERNIS

Faites savoir à vos clients que vous vendez
La Satisfaction du Consommateur

Aidez-les à résoudre leurs problèmes de peinture, imitez-les à venir en causer avec vous. Soyez prêt à soutenir vos suggestions et vos recommandations en tenant la meilleure peinture que vous puissiez obtenir, la peinture que vous savez devoir donner satisfaction à vos clients.

Le consommateur satisfait est votre meilleur réclame; elle vous procure non seulement sa clientèle, mais aussi celle de ses amis.

La ligne de peintures et vernis de Jamieson a donné la satisfaction au consommateur depuis 1858 et ses mérites font journellement accroître sa popularité. Joignez-vous à la liste des vendeurs satisfaits de Jamieson, les hommes qui s'enorgueillissent de tenir les meilleurs articles dans leur ligne.



UN PROTECTEUR QUI EMBELLIT TOUT CE QUI EXISTE SOUS LE SOLEIL.

R. C. Jamieson & Co., Limited

Fondée en 1858.

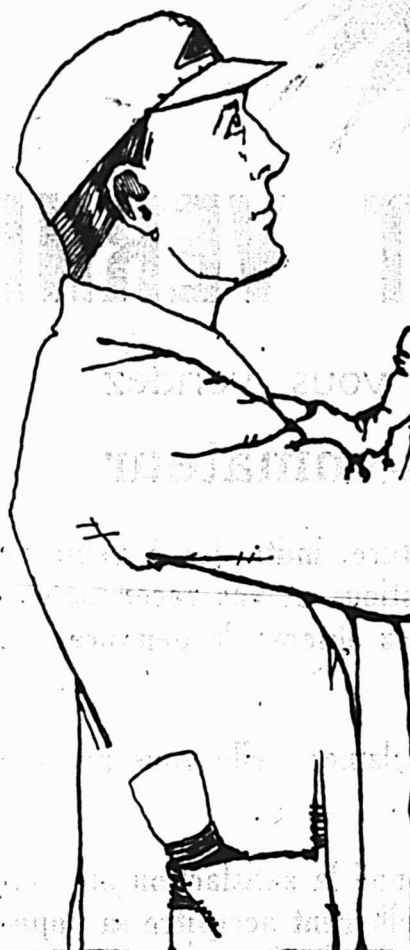
P. D. DODS & CO., LIMITED, Propriétaires-exploitants.

Calgary,

MONTREAL,

Vancouver.

UN SUBSTITUT Economique pour le Shellac



Le prix excessif et prohibitif des shellacs a créé une demande pour un substitut sûr et économique.

La plus grande organisation de chimie industrielle du monde a produit KWIC-LAC à cet effet. KWIC-LAC s'est affirmé comme un substitut sûr et économique du shellac pour tout genre de surface; il est composé de gomme spéciale, dissoute dans l'alcool dénaturé. Il a toutes les caractéristiques du shellac en séchant et quand il est sablé, il ne gomme pas.

KWIC-LAC BLANC ET ORANGE

sont membres de la famille des finis architecturaux de Flint et possèdent la même haute qualité qui caractérise tous les produits de Flint, qui sont faits suivants des formules éprouvées et essayées dans notre usine moderne de Toronto.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre prospectus intéressant sur le finissage du bois, et demandez notre proposition d'agence.

VERNIS ARCHITECTURAUX "FLINT"

- Flexiflnt Fini Extérieur
- Flexiflnt Fini Intérieur
- Flexiflnt Vernis à plancher
- Flexiflnt Vernis mat
- Flexiflnt Liquide pour boucher les fentes du bois.
- Flexiflnt Vernis pour finir et frotter les meubles
- Flintsatin Fini à plancher
- Flintsatin Fini Intérieur

**FLINT VARNISH & COLOR WORKS OF CANADA,
Limited**

SIEGE SOCIAL: MONTREAL

Halifax, Toronto, Sudbury, Winnipeg, Vancouver.

VERNIS



COULEURS



La récolte abondante est un gage de prospérité pour le Marchand-Détaillant

De toutes les parties du pays des rapports nous sont parvenus journallement de la magnificence de la récolte de cette année et cette information que tout confirme est bien de nature à réjouir le marchand et à lui faire entrevoir un avenir commercial brillant.

Pays essentiellement agricole, le Canada ne saurait bénéficier d'un état de prospérité si les récoltes qui sont tout l'espoir et l'actif de la majorité de ses habitants venaient soudain à être compromises par des circonstances indépendantes de la volonté du cultivateur et si elles montraient des résultats désastreusement déficitaires.

Au Canada, comme dans la plupart des pays nouveaux où l'industrie manufacturière n'a pas pris le dessus sur l'industrie agricole, c'est le cultivateur et sa famille qui sont les principaux agents de succès du commerce domestique et plus le fermier gagne d'argent sur ses terres, plus son pouvoir d'achat augmente pour le bénéfice du marchand local. On comprend dès lors que la capacité de la récolte soit en quelque sorte le baromètre du commerce et qu'on en suive anxieusement les développements dans un esprit d'intérêt personnel qui ne saurait échapper à personne.

Depuis le commencement de la guerre, il faut reconnaître que le Canada a été un pays fortuné pour les cultivateurs. Terre de production généreuse, de récoltes abondantes, où le labour n'est jamais infructueux, notre patrie a vu les besoins de l'Europe prendre le chemin de nos éleveurs à grains et y puiser largement pour combler les déficits de production qui se manifestaient dans les pays belligérants. Suivant la loi de l'offre et la demande nos céréales et denrées ont pris pendant ces années douloureuses une plus-value remarquable dont le cultivateur a été le premier bénéficiaire. La situation du cultivateur s'est améliorée pendant ce laps de temps, de pénible et précaire qu'elle était autrefois sa position est devenue avantageuse et lucrative. Il s'en est suivi une période de transformation dans nos districts ruraux. Le cultivateur qui était autrefois âpre à la besogne et qui gardait avec avarice l'argent qu'il gagnait au prix de si rudes

efforts a senti se développer en lui, en même temps que l'aisance gagnait son foyer, un désir de vie meilleure et plus confortable. Lui qui se privait de tout ce qui n'était pas le nécessaire et l'indispensable, qui considérait presque sa ferme comme un camp-volant dont l'embellissement lui eût paru du gaspillage, éprouve avec l'amélioration financière de sa situation, le violent désir de se fixer au sol qui l'enrichissait et de rendre plus habitable et presque coquette la maison où il passait ses jours et où s'abritait sa famille croissante. Il comprit que le perfectionnement dans l'élevage, que l'application du progrès dans les instruments aratoires et dans les méthodes de culture pouvait grandir la valeur de son établissement fermier et lui valoir des récoltes plus abondantes et, par conséquent, des ressources plus conséquentes. Il se rendit compte que la générosité productive de la terre canadienne était inépuisable pour peu qu'on prît les soins nécessaires à en assurer le rendement intensif. Il sentit en lui le besoin de vivre d'une vie sociale au lieu de rester isolé sur sa terre comme un ermite; li comprit que sa petite famille ne devrait pas s'épuiser en un brutal dévouement sans avoir les compensations d'une vie agréable semée de plaisirs légitimes et d'agrément en rapport avec sa situation. Et cet heureux changement de mentalité produisit le fermier moderne qui sans rechercher le luxe exagéré n'en montre pas moins un goût non déguisé pour un train de maison confortable qu'enviraient bien des citadins. Ce fut la manne commerciale qui vint activer les affaires des magasins de campagne. A l'heure présente le fermier n'est plus un demi-sauvage qu'on ne voit qu'une ou deux fois l'an. C'est un petit propriétaire cossu qui ne dédaigne pas de descendre "en ville" une ou deux fois par semaine et d'y emmener toute sa smala, femme et enfants pour visiter les magasins et y faire les multiples achats qui rendront la vie plus agréable à tout le monde. Il est un fait avéré, à présent, c'est que le fermier dépense largement, et que lorsque les récoltes ont été bonnes et qu'elles se sont bien vendues, il n'hésite pas à s'offrir du confort et du bien-être.

On conçoit dès lors la signification que peut avoir une bonne récolte pour le marchand de campagne, et certes, il peut se réjouir, à bon droit, cette année de regarder l'avenir avec confiance car dans tout le Canada, la population fermière a été gratifiée de la plus abondante des récoltes qu'aient enregistrées les annales agricoles de notre pays.

RESUME DES REGLEMENTS DES NOUVELLES TAXES

Les changements suivants prennent effet le 1^{er} novembre 1920.

TAXE DE LUXE

Les détaillants doivent être porteurs d'une licence. Taux de la licence \$2.00. Le numéro de la licence doit paraître sur toutes les commandes. Les marchands de gros, si sujets à la taxe de vente, payent un taux de licence de \$5.00, sinon de \$2.00. Pénalité \$1,000.

Les timbres à employer peuvent s'obtenir au département du revenu de l'intérieur, aux bureaux des douanes, aux banques.

On doit remettre à l'acheteur des fiches montrant la taxe séparément. Le vendeur doit fixer à la fiche de vente justificative les timbres suffisants pour couvrir la taxe; les timbres ensuite doivent être perforés. Pénalité: une amende de dix fois la taxe non payée. Minimum de \$50.00.

Les perforateurs sont prêtés par le Gouvernement—chacun d'eux étant numéroté.

Le défaut d'avoir un approvisionnement de timbres en mains n'est pas une excuse pour le non-paiement des taxes.

La taxe est encaissable au moment de la vente par le manufacturier et par les jobbers; ou sur importation, payable chaque mois. Les livres doivent rester ouverts à l'examen des inspecteurs. Tous les comptes doivent être gardés pendant deux ans.

Les manufacturiers et marchands de gros doivent fournir à l'acheteur des factures écrites montrant la taxe des ventes séparément.

LA TAXE DES VENTES

Les manufacturiers ne peuvent absorber qu'une partie de la taxe des ventes. Si elle est de 2 pour 100, le manufacturier peut absorber 1 pour 100, et montrer 1 pour 100 sur la facture.

Sur les exportations.—La taxe des ventes est applicable sauf sur les ventes et livraisons directes à un acheteur étranger.

Des escomptes commerciaux sont alloués pour fins de taxe d'accise.

La taxe payée sur le montant de l'escompte du comptant peut être créditée dans le prochain rapport de la taxe si fait dans les 60 jours.

La taxe des ventes sur les importations doit être calculée sur la valeur des importations, douane payée. Si la marchandise est sujette à la taxe de luxe, la taxe des ventes ne doit pas être encaissée sur le montant de la taxe de luxe.

CRAIGNANT UNE CHUTE DES PRIX, CERTAINS RAFFINEURS DE SUCRE FONT APPEL AU GOUVERNEMENT.

Craignant que la chute des prix du sucre aux Etats-Unis ne soit suivie d'une dégringolade similaire au Canada, certains raffineurs canadiens ont fait appel au gouvernement pour qu'il prenne action afin de protéger leur marché et de les préserver des pertes. Le prix du sucre descendu aux Etats-Unis à onze cents la livre peut naturellement avoir pour résultat des exportations considérables au Canada où le prix des raffineurs est de 19½ cents la livre, avec 5 pour 100 d'escompte aux acheteurs au wagon.

Les douanes canadiennes font l'évaluation des marchandises pour la douane au prix de gros prévalant dans le pays d'où elles sont exportées. Il n'y a pas d'exceptions pour les cas isolés de réduction de prix. De même la clause "anti-dumping" de la loi des douanes prévoit que les commodités ne doivent pas être vendues au Canada à moins des quatre-cinquièmes du prix du marché d'où ces commodités sont exportées. Cette prévision a été appliquée dans le passé pour empêcher les Etats-Unis d'inonder le marché canadien de sucre bon marché.

Les raffineurs canadiens s'efforcent de prendre les mesures nécessaires pour faire face à la présente situation. Ils subiraient, paraît-il, des pertes considérables d'une chute des prix, car une grande partie de leur stock actuel coûte plus que le nouveau prix des Etats-Unis.

Une délégation représentant les principales raffineries de l'Est, et accompagnée de M. W. F. O'Connor, ancien membre du Tribunal du Commerce, s'est rencontrée, cette semaine, avec le premier ministre l'hon. Meighen pour discuter de la situation. Le résultat de cette entrevue n'a pas été rendu public. Comme conclusion, cependant, M. O'Connor est parti pour New-York afin de conférer avec les chefs des raffineries des Etats-Unis.

DES OBTURATEURS AUX PHARES D'AUTO

Le Gouvernement d'Ontario a passé une loi à l'effet de réduire les accidents d'automobiles, en évitant l'aveuglement des phares par l'adoption d'un obturateur qui placé semi-circulairement permet de tamiser la lumière et par conséquent d'éviter des rencontres la nuit. Après le 1^{er} janvier la loi sera mise rigoureusement en vigueur. Ce laps de temps étant accordé pour permettre aux automobilistes de munir leurs machines du dispositif prévu.

Il est à souhaiter que la province de Québec adopte pareille mesure, ce qui faciliterait grandement la circulation nocturne et supprimerait une menace de danger continue.

Données Importantes Concernant les Nouvelles Taxes

Timbres en usage

Les rapports des Bureaux du Revenu de l'Intérieur disent que des timbres pour la perception des impôts sur les articles de luxe devaient être mis en usage à partir du premier septembre. On prépare un plan pour faire un rabais sur les timbres oblitérés aux magasins où les articles retournés sont nombreux. Il y a aussi plusieurs phases de la question qui demandent l'attention et qui ont causé un délai dans la mise en vigueur de ce procédé de collection.

Des timbres du Revenu seront fournis en dénomination de un à dix sous inclusivement, 13 sous, 15 sous, et de tous les multiples de 10 sous jusqu'à \$1. En plus, il y aura des timbres d'un, deux, trois, quatre, cinq et dix dollars.

Si une personne achète un article valant \$200 sur lequel il y a un impôt de 10 pour cent, ou de \$20, le vendeur devra poser deux timbres de \$10 sur la facture et percevoir \$20 de l'acheteur, les timbres devant servir comme preuve que l'impôt a été payé. Les timbres devront être oblitérés de façon à ce qu'ils ne soient pas employés de nouveau.

Les timbres employés à cet usage auraient une valeur égale à celles des billets de banque du Dominion pour un montant égal, et on doit alors avoir grand soin d'oblitérer les timbres pour empêcher qu'ils ne soient levés et employés de nouveau. On pourrait vraisemblablement faire usage d'un poinçon adopté dans ce but.

L'usage des timbres dispensera de la nécessité de faire les factures en double et de faire des rapports semi-mensuels. Lorsqu'ils seront prêts, ces timbres seront distribués aux percepteurs et aux sous-percepteurs des différents bureaux du Revenu de l'Intérieur et seront aussi placés entre les mains des percepteurs et des sous-percepteurs des ports douaniers.

Règlements des Impôts

VENTES A CREDIT.— Lors de la vente des marchandises à crédit, le plein montant de l'impôt doit être perçu en argent au moment de la vente.

IMPOT DE 1% SUR VENTES.—Cet impôt est payé par les fabricants, marchands de gros ou jobbers et, à moins qu'il ne soit absorbé, doit être montré séparément sur la facture du fabricant ou marchand de gros et sur la facture du marchand de gros au détaillant.

IMPOT DE 2% SUR VENTES.—Lorsqu'il achète directement du manufacturier ou de l'importateur, le

détaillant reçoit une facture portant un impôt de deux pour cent sur la vente totale, bien que le fabricant puisse porter un pour cent lui-même et ne montrer qu'un pour cent sur la consignation.

RAPPORTS DES DETAILLANTS.—Les rapports de l'impôt sur les articles de luxe doivent être faits le premier et le quinze de chaque mois au bureau du revenu de l'Intérieur dans le district de contrôle.

MOYEN DE FAIRE LES RAPPORTS.—En attendant que les timbres soient en usage, les factures doivent être faites en triple, deux copies devant être employées, comme ci-devant, la troisième pour servir de renseignement au gouvernement. Dans le cas où une forme en double est en usage, on peut glisser un papier entre les feuilles de façon à faire une troisième copie.

FACTURES SEPARÉES POUR ARTICLES IMPOSABLES ET ARTICLES NON IMPOSABLES.— Afin de tenir des rapports exacts, quelques marchands ont trouvé qu'il était à propos de faire des comptes séparés pour les factures d'articles imposables et pour ceux qui ne le sont pas. Pour les articles imposables les factures doivent être faites lorsque les ventes sont faites au comptant ou à crédit. La liste pour le département de l'impôt doit être en duplicata et avoir la forme d'un tableau.

DECLARATION ASSERMENTEE DES RAPPORTS.—Au bas du rapport produit par le marchand au département de l'impôt, une déclaration assermentée quant à son exactitude doit figurer et cette déclaration doit être envoyée en duplicata avec les copies de la facture contenant les articles imposables, au bureau le plus rapproché du revenu de l'Intérieur accompagné de l'argent ou d'un chèque accepté pour le montant de la taxe.

FORMULE DU RAPPORT.—Une formule du rapport peut être faite par tout marchand. Le rapport doit avoir quatre colonnes; la première donnant le nom du marchand ou de la maison, la deuxième la place d'affaires, la rue et le numéro, la troisième, la description de l'impôt, la quatrième, le montant de l'impôt perçu. Au bas de la feuille devrait se trouver la déclaration suivante: Je, ou nous..... solennellement déclare ou déclarons que le montant ci-dessus représente correctement toutes les taxes prélevées sur la vente des marchandises vendues par moi (ou par nous), telles qu'imposées par la loi.

Signé.....

IMPOT SUR RECIPIENTS.—Actuellement un impôt de deux pour cent est perçu sur la valeur des réci-

pients utilisés par les compagnies faisant le commerce de peinture et d'huiles. On fait crédit lorsque le récipient est remis, mais si le récipient ne peut être retourné comme dans le cas de canistres de cinq gallons, ou de ceux qui sont lithographiés, aucun crédit n'est accordé (voir règlement au sujet de paquets que l'on peut renvoyer).

* * *

PREUVES NECESSAIRES POUR MONTRER QUE DES CANOTS SONT UTILISES DANS UN BUT DE COMMERCE.— Les canots sont exempts d'impôt s'ils sont utilisés dans un but commercial et une déclaration assermentée à ce sujet est nécessaire pour éviter la taxe. Il appartient au marchand de voir à ce que le canot soit utilisé pour le but mentionné. (Les rames et avirons d'un canot ne sont pas exempts de l'impôt même s'ils ne sont employés que dans un but commercial.)

* * *

RAPPORTS FAITS PAR LES FABRICANTS ET LES MARCHANDS DE GROS.— Les règlements temporaires exigent que ces rapports soient faits le premier de chaque mois pour le mois précédent, mais un délai sera alloué pour enregistrer ces rapports.

* * *

RAPPORTS FAITS PAR PROCUREUR.— Lorsqu'un employé dépose le rapport de l'impôt, il doit posséder le pouvoir d'un procureur afin de pouvoir agir.

* * *

LICENCES.— Les détaillants ordinaires n'auront pas besoin de licences pour le présent. Les licences des manufacturiers et des marchands de gros coûteront \$5.00 chacune lorsque les formules de licences seront imprimées et les règlements mis en vigueur.

Les maisons faisant le commerce de gros et de détail ne seront pas considérées comme des maisons de gros, à moins que les succursales de gros et de détail ne soient séparées, en attendant l'émission des licences; et si le gros et le détail ne sont pas séparés le commerce sera considéré, par rapport à la loi, comme étant de détail.

Des avis seront donnés lorsque les licences seront requises et elles seront renouvelables chaque année à la fin de l'année fiscale, le 31 mars.

* * *

PENALITES POUR NON-PAIEMENT.— L'amende imposée pour non paiement de l'impôt sur la vente n'est pas plus que dix fois tel impôt et pas moins de \$50.

* * *

VENTES DIRECTES DU MANUFACTURIER AU CONSOMMATEUR. Si un manufacturier qui vend ordinairement au commerce de gros vient à vendre directement au détaillant ou au consommateur, l'impôt de la vente est deux pour cent lorsque la marchandise a été fabriquée par lui-même et de un pour cent lorsque la marchandise a été achetée par lui pour revendre.

* * *

VENTES DES MARCHANDS DE GROS OU DES JOBBERS AU CONSOMMATEUR.— Si un mar-

chand de gros ou un jobber qui vend d'ordinaire à d'autres marchands de gros ou au commerce de détail vend directement au consommateur, l'impôt sur la vente est de un pour cent, tout comme si la vente était faite à un détaillant. Le grossiste ou jobber, devra aussi dans de tels cas (vente au consommateur) lorsque les articles sont sujets à la taxe dite de luxe lorsqu'ils sont vendus par le détaillant au consommateur, percevoir le montant de la taxe imposable sur les articles de luxe à laquelle ces articles sont sujets. La taxe de vente et la taxe de luxe seront payables séparément sur le prix de l'article.

* * *

MARCHANDISES RETOURNEES.— Les articles fournis en échange de ceux qui sont retournés comme non satisfaisants ou endommagés ne sont pas imposables, à moins que l'article fourni en échange soit d'une plus grande valeur, et dans ce cas la taxe doit être perçue sur la différence de la valeur.

Si ces marchandises sont retournées comme n'étant pas satisfaisantes ou endommagées et ne sont pas remplacées, il sera convenable pour le vendeur de rembourser ou d'émettre un crédit pour l'impôt perçu ou porté au débit. Si, entre temps, l'impôt a été payé au gouvernement, il pourra le porter au crédit dans son prochain rapport.

* * *

ESCOMPTE AU COMPTANT.— Lorsque les marchandises sont vendues par une firme, disons "nettes à 60 jours ou à 5% d'escompte pour du comptant à 30 jours", l'impôt de la vente s'applique sur le prix de vente bona fide net. Si le client subseqüemment tire avantage de l'escompte pour du comptant, il sera dans l'ordre pour le vendeur de donner crédit au client de la taxe imposée sur le montant de l'escompte obtenu pour du comptant. Si la taxe a entre temps été payée au gouvernement, le crédit pourra être fait dans le prochain rapport sur le montant porté au crédit de l'acheteur.

Lorsque l'escompte pour du comptant est effectivement alloué et déduit sur la facture du consommateur, la taxe de vente ne doit être supputée que sur le prix net de vente.

* * *

VENTES FRACTIONNAIRES.— Une récente décision du département des douanes et du Revenu de l'Intérieur dit que sur toutes ventes de \$1.00 et au-dessous, la taxe de vente sera calculée sur la base de \$1.00 et que sur les ventes de \$1.00 et plus jusqu'à \$2.00 inclusivement, la taxe de vente sera comptée sur la base de \$2.00.

* * *

REPARATIONS.— Les travaux de réparations bona fide (non compris les parties remplacées) ne sont pas sujets à l'impôt. Mais lorsqu'un *manufacturier* entreprend un travail de réparation et fournit le matériel de sa propre manufacture, c'est-à-dire des parties nouvelles pour les réparations, alors la taxe de vente de deux pour cent est imposable sur la valeur du matériel fourni, à moins que ce travail ne soit fait pour un grossiste qui vendra les marchandises réparées, ou à un fabricant qui placera

l'article réparé avec les autres articles en vente. La taxe sera alors de un pour cent sur la valeur du matériel fourni, mais la taxe n'est pas imposable sur le prix demandé pour le travail. Le manufacturier devrait dans de tels cas faire deux comptes séparés, pour le matériel et pour le travail.

Les marchandises vendues pour les réparations par le fabricant ou le marchand de gros, dans le cours ordinaire des affaires sont imposables.

* * *

MARCHANDISES EXPORTEES OU MATERIAUX EMPLOYES DANS LES ARTICLES IMPORTES.—RISTOURNE.—La loi pourvoit au paiement d'une ristourne de toutes les taxes de vente payées sur les marchandises exportées ou sur le matériel employé faisant partie ou étant attaché aux articles exportés.

* * *

LA TAXE NE DOIT PAS ETRE INCLUSE DANS LES PRIX DE REVIENT DU FABRICANT OU DU MARCHAND DE GROS SUR LESQUELS LE PROFIT EST CALCULE.—La sous-section I de la section 19-BBB de la loi relative à la taxe d'accise par rapport à la taxe des ventes se lit comme suit:

"Que l'acheteur doit recevoir une facture écrite pour toute vente, laquelle facture indiquera séparément le montant de telle taxe au montant d'au moins un pour cent, mais telle taxe ne doit pas être incluse dans les prix de revient du fabricant ou du marchand de gros sur lesquels le profit est calculé."

Ainsi le prix de vente du manufacturier ou du marchand de gros ne doit pas inclure le profit sur la taxe de vente qu'il montre en détail sur la facture de son client.

* * *

MANUFACTURIERS EXPLOITANT DES MAGASINS DE DETAIL.—Lorsqu'une maison fabrique des articles soumis à la taxe dite de luxe, telle que prévue par la section 19-BB, sous-section 1 et 2 (taxes applicables sur ventes au dernier consommateur) et qu'elle vend ces mêmes articles dans ses magasins de détail, la taxe de luxe sera imposable au détaillant vendant ces articles aux consommateurs. Le manufacturier vendant ces articles à ses magasins de détail devra percevoir une taxe de deux pour cent.

Pareillement, lorsqu'une maison fabrique des marchandises sujettes à la taxe d'accise sur manufacture et vend les marchandises dans ses propres magasins de détail, telle maison étant manufacturière, sera responsable au gouvernement pour la taxe d'accise sur manufactures telle que prévue par la sous-section 4, et aussi pour la taxe de vente de deux pour cent, lorsque telles marchandises sont vendues directement de la fabrique à la maison de détail.

Un fabricant exploitant ses propres magasins de détail et vendant des marchandises non soumises à la taxe d'accise telle que prévue, devra néanmoins payer au gouvernement deux pour cent, de taxe de vente sur toutes les

marchandises qu'il fabrique et sur les comptes de ses maisons de détail.

* * *

SUCCURSALES BONA FIDE.—Lorsqu'un fabricant fait le commerce de ses produits dans des entrepôts ou par des succursales bona fide en différents points du Canada et vend ses marchandises de ses entrepôts ou de ses succursales, au lieu de les vendre à la fabrique, le département des douanes et du revenu de l'intérieur disent que les envois par la compagnie-mère aux entrepôts ou aux bureaux-succursales peuvent être considérés comme des transferts et non comme des ventes.

Dans de tels cas, la taxe de vente et la taxe d'accise de manufacture, s'il y en a, sont percevables lorsque la vente est faite de ou par ces entrepôts-succursales ou bureaux-succursales sur le prix de vente aux clients.

Si le manufacturier, toutefois, vend ses marchandises à ses succursales ou bureaux, la taxe d'accise de manufacture, s'il y en a, sera payable par le manufacturier au moment de la vente à la succursale. La taxe de vente imposable par le fabricant dans ce cas serait de un pour cent, et la succursale, à son tour, lorsqu'elle vendra devra payer un autre un pour cent sur telles ventes.

* * *

MARCHANDISES IMPORTEES.—La taxe de vente de un pour cent ou de deux pour cent payable sur tous les articles importés, non spécifiquement exemptés de la taxe de vente, est payable sur la valeur droits de douane compris — c'est-à-dire sur la valeur représentée par la valeur des marchandises importées pour fins de douane, plus les droits de douane imposables sur ces marchandises.

Sur les articles importés, la taxe de vente est de un pour cent lorsque l'importateur est un marchand de gros ou lorsque l'importateur est un manufacturier qui importe des matériaux pour être fabriqués pour vente. La taxe de vente est de deux pour cent lorsque l'importateur est un détaillant ou un consommateur.

* * *

LES MANUFACTURIERS QUI ACHETENT DES MARCHANDISES POUR REVENTE,—sont considérés par le département des douanes et du revenu de l'Intérieur par rapport à la loi, comme des marchands de gros ou des jobbers. Le département a décidé que lorsqu'un fabricant achète un approvisionnement ou autres articles pour revente, ces marchandises lorsqu'elles seront vendues seront sujettes à la taxe de vente, qu'elles soient vendues à des marchands de gros, des détaillants ou directement aux consommateurs.

* * *

CONTRATS ANTERIEURS AU 19 MAI 1920.—Sur des contrats passés avant le 19 mai 1920, pour la livraison des marchandises ou des matériaux, contrats qui n'avaient pas été complétés à cette date par la livraison, le département des douanes et du revenu de l'intérieur a décidé que la taxe des ventes s'appliquerait à tous les envois ou livraisons faites ce jour-là ou après.

Remarque.—Les exceptions suivantes doivent être faites au sujet de la décision précitée. Si les marchandises avaient été complètement payées avant le 19 mai la taxe n'est pas imposable; aussi, si les marchandises avaient été complètement manufacturées avant cette date et livrées au client, la taxe de vente n'est pas imposable même si les marchandises n'ont pas été payées avant le 19 mai 1920.

* * *

TAXE SUR LES BILLETS, 1920.— (1) Les taxes suivantes en timbres sur papiers négociables sont en vigueur depuis le premier juillet 1920.

* * *

CHEQUES, 2c CHACUN.— (2) Chaque chèque, quel que soit le montant, est sujet à une taxe de 2c., le timbre devant être apposé par celui qui le fait.

* * *

TRAITES DES BANQUES, MANDATS-POSTE, ETC., 2c CHACUN.— (3) Chaque traite de banque, mandat-poste de banque, lettre de change, mandat de compagnie de messagerie, payable sur demande ou présentation, quel que soit le montant, est sujet à 2c. de taxe, le timbre devant être apposé par la banque ou la compagnie.

* * *

BILLETS A COURTE ECHEANCE, 2c CHACUN.— (4) Les lettres de change déposées à une banque pour escompte ou collection payables (a) sur demande; (b) à vue; (c) dans trois jours, ne sont imposables que de 2c., quel que soit le montant, le timbre devant être placé par le tireur.

* * *

LETTRE DE CHANGE A LONGUE ECHEANCE, 2c POUR CHAQUE \$100.— (5) Chaque lettre de change ou billet promissoire (autres que les billets à courte échéance) (Sect. 4) escompté par une banque ou placé pour collection ou comme valeur collatérale est sujet à une taxe de 2c. pour chaque \$100 ou fraction de \$100; le timbre devra être apposé par le client au moment où telles lettres ou tels billets seront placés à la banque.

* * *

BILLETS PAYABLES SUR DEMANDE, 2c. SUR CHAQUE BILLET DE \$100 PAYABLE TRIMESTRIELLEMENT.— (6) Chaque billet promissoire payable sur demande, escompté par la banque doit porter (aux frais du client) lorsqu'il est présenté à la banque un timbre de 2c. et le dernier jour de mars, juin, septembre et décembre de chaque année (ou dans les cinq jours qui suivent) la banque doit préparer un relevé pour chaque client montrant le montant des avances faites sur les billets à demande en cours pendant le trimestre terminé, le montant de la taxe en timbre sur le montant maximum étant de 2c. pour chaque \$100 ou fraction de \$100, que tel montant maximum excède \$100 — le premier timbre de 2c. apposé au billet lorsqu'il a été déposé à la banque devant servir au premier \$100. La banque doit apposer les timbres requis sur le relevé avant de le livrer et percevoir le montant du client lorsque le relevé est donné. Si toutes les avances faites sur le billet

sont payées avant la fin des périodes trimestrielles mentionnées, la banque doit préparer le relevé et le donner avec timbres apposés au moment où les billets à demande sont payés.

Remarque.—Il est d'habitude pour une banque de percevoir l'intérêt sur les prêts à des dates autres que celles qui sont mentionnées et le relevé trimestriel peut être retenu comme souché et les timbres apposés perçus aux périodes d'intérêt.

* * *

CREDIT DEPASSE.— (7) Lorsque le crédit est dépassé pendant trois jours consécutifs ou moins (c'est-à-dire un crédit créé en *aucun temps*, disons le 5 du mois et couvert en *aucun temps* de 8) il n'est pas imposable. Les crédits excédant trois jours sont imposables au taux de 2c. pour chaque \$100 ou fraction de \$100, surputé sur le montant maximum du crédit courant en un jour quelconque du mois. La banque doit donner au client un rapport à la fin de chaque mois (ou dans les cinq jours suivants) montrant le crédit maximum et apposé à ce rapport les timbres nécessaires qui seront payés par le client. Si un crédit supplémentaire (quatre jours ou plus) est ouvert pendant le mois et que le compte du client soit *fermé*, la banque doit en faire un rapport timbré immédiat au client.

* * *

CREDIT DEPASSE TEMPORAIRE.— Si les frais du temps dépassé sont payés et que le compte reste au crédit, le timbre de taxe sur le maximum de un ou plusieurs crédits (n'excédant pas trois jours chacun) créés et payés durant le mois, peut être perçu du client à la fin ou après la fin de chaque mois.

* * *

FORMULE DU RAPPORT.— Les rapports mensuels peuvent être présentés au client sous forme de compte courant portant les timbres nécessaires. Les timbres peuvent être payés en argent ou autorisés par écrit par le client; le coût des timbres peut être porté au débit du compte-courant du client chaque mois, la garantie de la dette étant exempte du timbre d'impôt.

* * *

AVANCE D'ARGENT SUR CONTRAT D'EMPRUNT.— (8) Les avances d'argent qui reposent sur un contrat d'emprunt ou un document contenant une promesse de payer, au sujet desquelles il n'existe pas de billet promissoire ou de lettre de change sont sujettes à un timbre d'impôt de 2c. pour chaque \$100 ou fraction de \$100, la taxe devant être calculée sur le montant maximum de l'argent avancé pendant les périodes trimestrielles se terminant le dernier jour de mars, juin, septembre et décembre de chaque année. Des rapports trimestriels doivent être faits au client semblables à ceux qui sont exigés pour les billets à demande.

* * *

CHEQUES ET BILLETS FAITS EN DEHORS DU CANADA, PAYABLES AU CANADA.— (9) Tout billet promissoire, chèque, traite de banque, ou autre lettre de change fait ou tiré en dehors du Canada, payable

à demande, à vue, ou à trois jours de vue ou de la date, pourvu qu'un tel billet soit payable au Canada, doit porter un timbre d'impôt de 2c. percevable par la banque qui fait la remise, la corporation ou la personne.

Toute lettre de change ou tout billet tiré pour une période excédant trois jours ou à vue par une banque, une corporation ou une personne du Canada est imposable par timbre à raison de 2c. par \$100 ou fraction de \$100, cette taxe étant percevable de la banque, corporation ou personne qui a droit à retirer le revenu du billet.

* * *

LES BILLETS NEGOCIES EN DEHORS DES BANQUES NE SONT PAS IMPOSABLES. — Les timbres d'impôt sur les billets ne s'appliquent que sur les billets passant par les banques; les billets qui circulent entre particuliers et les corporations ne sont pas imposables.

TIMBRES.— (10) On peut se servir des timbres de la poste en attendant l'émission des timbres du revenu.

* * *

PENALITES.— (11) Tout particulier et toute corporation négligeant d'apposer les timbres nécessaires aux chèques, billets promissoires et lettres de change est passible d'une amende n'excédant pas cinquante dollars (\$50).

PANIQUE DANS LE MARCHÉ DE LA LAINE

La branche du bétail du Département d'Agriculture, dans son rapport pour la semaine prenant fin le 7 octobre, annonce une condition de panique dans le marché de la laine. Le rapport se lit comme suit:

"Le marché de la laine est en pleine panique. Les acheteurs offrent des prix bien au-dessous de ceux que les vendeurs veulent accepter. La rentrée de l'Australie dans les marchés ouverts mondiaux est un événement de grande signification, car 100,000 balles de laine australienne seront offertes en vente à l'encan pendant octobre. A la vente à l'encan Adélaïde, 75 pour 100 de la laine offerte fut retirée, indiquant que les prix offerts par le commerce n'étaient pas satisfaisants pour les producteurs australiens. Les propriétaires de troupeaux américains maintiennent des prix élevés pour leur laine, et il n'y a pas eu de ventes de laine au Canada ou aux Etats-Unis pendant la semaine passée.

"Un sentiment s'affirme en faveur de la formation d'un syndicat international de la laine parmi les éleveurs de troupeaux des différents états. Le sentiment s'affirme aussi que les laines meilleur marché doivent avoir pour résultat des marchandises meilleur marché pour le consommateur. Une centaine de manufacturiers de Philadelphie ont annoncé la formation d'une organisation dont l'objet est de vendre directement du manufacturier au consommateur. Le président de cette organisation dit que les manufacturiers sont las de s'entendre traiter de profiteurs et qu'ils sollicitent la coopération des consommateurs pour obtenir un résultat dans le sens de l'abaissement du coût de la vie. La faillite de la vente des marchandises en laine est due au fait que les prix au consommateur n'ont pas été suffisamment réduits."

NOUVELLES INDUSTRIES EN PERSPECTIVE

On parle actuellement d'un vaste projet d'expansion industrielle dans la province de Québec et on serait actuellement à en fixer les détails au Château Frontenac, détails qui seraient prochainement publiés. Les deux principaux acteurs de cette entreprise colossale sont, paraît-il, lord Burnham, qui a récemment quitté Québec, et lord Desborough, qui est arrivé d'Angleterre, la semaine dernière et qui a ses appartements au Château Frontenac.

Le grand projet comprend la construction d'un chemin de fer de la Baie d'Hudson aux Sept-Iles, passant par le lac Mistassini, le lac Saint-Jean et Chicoutimi, pour entrer à Québec par la vallée Montmorency, ce qui raccourcirait de cent milles la distance entre Chicoutimi et Québec. Le projet comporterait la construction de pulperies aux Sept-Iles et dans tous les endroits sur le parcours du chemin de fer où il y a des pouvoirs d'eau, ainsi que l'établissement de grandes aciéries à Québec et à Chicoutimi.

Ce serait la bonne réputation de la province de Québec qui lui vaudrait cette aubaine.

Le gouvernement d'Ontario étudie actuellement le projet de construire une pulperie qu'il exploiterait lui-même.

Le projet d'établir une pulperie dans la région de la chute Niagara et qui serait mue par un pouvoir électrique est à l'étude depuis trois mois. C'est une suggestion qui a souvent été faite au gouvernement.

En établissant une manufacture qui tirerait son pouvoir de l'usine hydro-électrique de Nipigon, le gouvernement développerait le marché de ce pouvoir. On craint que s'il ne s'établisse des manufactures dans la section de Port-Arthur, il ne se trouve assez d'acheteurs d'énergie électrique pour les rendre profitables. Le gouvernement n'a pas encore de plans définitifs à ce sujet.

LA PRODUCTION DE L'HUILE AUX ETATS-UNIS

La production de l'huile crue a établi pendant le mois d'août un nouveau record, avec un total de 39,144,000 barils. Ce chiffre dépasse celui du mois de juillet de 596,000 barils.

L'augmentation de la production a surtout été notable en Californie, au Kansas, dans l'Oklahoma et la Louisiane. Celle de la Californie qui a été de près de 9,000,000 de barils, accuse une augmentation de 414,000 barils sur celle de juillet et de 807,000 sur celle de juin.

L'Oklahoma qui maintient sa position comme l'un des principaux Etats producteurs d'huile a eu une augmentation de 45,000 barils avec un total de 9,373,000.

Parmi ceux dont la production a diminué l'on note la Pennsylvanie qui fait voir une diminution de 11,000 barils, l'Etat de New-York dont la diminution est de 1,000 barils et celui de l'Indiana qui accuse un recul de 3,000 barils.

Liste des Articles de Quincaillerie indiquant la taxe et la réglementation spéciale s'appliquant à chacun d'eux

Taxe percevable par les détaillants.

ARTICLES	Montant de la taxe	Voir règlement No.		
Sacs, bâton de Baseball	10%	1	Verre ouvré	10% 1
Sacs, golf, excédant 50c.	10%	1	Gants, baseball, plus de \$1.50	10% 1
Ballons de boxe, excédant 50c.	10%	1	Gants, de boxe, plus de 50c.	10% 1
Sacs, de voyage, excédant \$25. chacun..	10%	1	Buts, basket-ball, plus de 50c	10% 1
Amorces, de pêche, excédant 50c.	10%	1	Buts, football, plus de 50c.	10% 1
Balles, Baseball, plus de \$2.00 chacune	10%	1	Articles en or non autrement mentionnés	50% 3
Balles, Football, plus de \$3.00 chacune	10%	1	Harnais, football, plus de 50c	10% 1
Balles de toutes sortes, non spécifiées ici, (non comprises les balles pour enfant)	10%	1	Chapeaux de tir.	20% 2
Balles, baseball, excédant 50c.	10%	1	Heaume, football, plus de 50c	10% 1
Basket Balls, excédant 50c.	10%	1	Hameçons, pêche, plus de 50c	10% 1
Bâtons de Baseball, excédant \$2.00 chac.	10%	1	Habits de chasse	20% 2
Haltères en plus de 50c.	10%	1	Bâtons de hockey, excédant 75c.	10% 1
Cuillers à fruitages (argentées)	10%	1	Bâtons Indiens, plus de 50c.	10% 1
Damier, excédant 50c.	10%	1	Articles de toilette en ivoire (imitation)	10% 1
Echiquiers, excédant 50c.	10%	1	Jardinières	15% 4
Livres, mouche à pêche excédant 50c. . .	10%	1	Couteaux-poignards	20% 2
Couteaux à beurre (argentés)	10%	1	Couteaux de chasse.	20% 2
Bottes (non comprises les bottes à revers ne dépassant 10 pouces de hauteur pour chantiers, mines, pêches) plus de \$9. la paire	15%	5	Canifs, manche or ou argent	20% 2
Casquette, de tir	20%	2	Couteaux de table, argentés	10% 1
Étuis, de raquettes de tennis excéd. 50c.	10%	1	Bâtons de Lacrosse, excédant \$2.00 ch...	10% 1
Pièces d'échecs et échiquiers, plus de 50c	10%	1	Guides, pêche, excédant 50c chacun. . . .	10% 1
Horloges, plus de \$10.00 chacune	10%	1	Lignes, pêche, excédant 50c chacune .. .	10% 1
Bâtons, Indien, plus de 50c.	10%	1	Lampes (piano, lampes de table)	15% 4
Bâtons de golf, plus de 50c.	10%	1	Maillets, polo, plus de 50c.	10% 1
Gilet, de tir	20%	2	Service de manucure, ivoire, or, argent..	20% 2
Étuis, raquette de tennis, plus de 50c	10%	1	Service de manucure, ébène ou imitation d'ivoire	10% 1
Jeu de croquet, excédant 50c.	10%	1	Masques de baseball, plus de \$1.50	10% 1
Verre taillé	10%	1	Mitaines, baseball, plus de \$1.50.	10% 1
Coutellerie de table (argentée)	10%	1	Filets, de pêche, plus de 50c.	10% 1
Coutellerie à manche en ivoire.	10%	1	Filets, de tennis, plus de 50c	10% 1
Cabinets (pour liqueur, fumeur, couture)	15%	4	Avirons, pour canot, plus de 50c.	10% 1
Porcelaine { Royal Crown Derby, Wedg- wood, Minton, Ainsley, Li- moges, Coalport, Pekate, Copeland, etc.	15%	4	Protecteur pour jambes, plus de 50c	10% 1
Porte-cigare et porte-cigarette excé. \$2.50	20%	2	Plaques, chaussures excédant 50c.	10% 1
Étuis de cigare et de cigarettes, plus de \$5.00	20%	2	Plaques, tennis excédant 50c.	10% 1
Dés, plus de 50c.	10%	1	Plateforme ballon de boxe, plus de 50c.	10% 1
Haltères, plus de 50c.	10%	1	Perche, de filet de tennis, excédant 50c.	10% 1
Articles en verre gravé.	10%	1	Presses, raquette de tennis, excédant 50c.	10% 1
Articles en verre gravé à l'eau forte .. .	10%	1	Protecteurs, du corps, excédant 50c. . . .	10% 1
Accessoires d'exercices physiques, plus de 50c.	10%	1	Rondelles, de hockey excédant 50c.	10% 1
Porte-fougères	15%	4	Bourses et portefeuilles, excédant \$2.00..	10% 1
Acres de pêche, plus de 50c.	10%	1	Palets, plus de 50c.	10% 1
Mouches pour pêche, plus de 50c.	10%	1	Raquette, de tennis, excédant 50c.	10% 1
Flottants, pêche.	10%	1	Devidoir, pêche, excédant 50c.	10% 1
Footballs, plus de \$3.00 chacune.	10%	1	Perches, pêche, excédant 50c.	10% 1
Fourchettes de table (argentées)	10%	1	Robes (de traîneaux), et carpettes en fourrures, excédant \$50.	10% 1
Jeux de toutes sortes (excepté les cartes à jouer et les jouets d'enfants)	10%	1	Souliers, baseball, excédant 50c.	10% 1
Gantelet, hockey, en plus de 50c.	10%	1	Vêtements de tir	20% 1
Verre taillé	10%	1	Articles d'argent	20% 2
			Poids, pêche, excédant 50c.	10% 1
			Patins, excédant \$2.00 la paire	10% 1
			Skis, excédant \$2.00 la paire	10% 1
			Traîneaux, à main, excéd. plus de \$3.00	10% 1
			Cuillères à table, toutes sortes si elles sont argentées	10% 1
			Articles de sport excepté ceux qui sont ici spécifiés (plus de 50c)	10% 1
			Bâtons, hockey, excédant 75c.	10% 1
			Bâtons, lacrosse, excédant \$2.00 chacun..	10% 1
			Courroie, à patins, plus de 50c.	10% 1
			Sucriers (argentés)	10% 1
			Valises, plus de \$25.00	10% 1

Chandails, tricotés, plus de \$15...	15%	1
Coutellerie de table, (argentée)...	10%	1
Articles de pêche plus de 50c.	10%	1
Ruban à marquer le tennis, plus de 50c.	10%	1
Toboggans, plus de \$3.00 chacune	10%	1
Malles, plus de \$40.00	10%	1
Tables, (à cartes et autres jeux)	15%	4
Articles de toilette (or, argent, ivoire)	20%	2
Valises, plus de \$25.00	10%	1
Gilets à cartouches de tir	20%	2
Montres, excédant \$10.00	10%	1

REGLEMENTS

ITEM 1.—Une taxe d'accise de dix pour cent sur le plein montant du prix d'achat sur les articles ci-dessous. Cette taxe sera perçue par le marchand de détail au moment de vente pour la consommation ou l'usage:

Malles excédant \$40.00 chacune.
Valises, sacoches de voyage, porte-manteaux de plus de \$25.00 chacun.

Coutellerie à manche d'ivoire.
Article de toilette en ébène ou en imitation d'ivoire.
Verre taillé.
Verre ouvragé.
Bâton de baseball et balles excédant \$2.00.
Masque de baseball et gants excédant \$1.50.
Patins, excédant \$2.00 la paire.
Toboggans et traîneaux à main excédant \$3.00 chacun.
Skis, excédant \$2.00 la paire.
Footballs, excédant \$3.00 chacun.
Bâtons de lacrosse, excédant \$2.00.
Bâtons de hockey, excédant 75c.

Tous les autres articles, tels que raquettes de tennis, filets, étuis de raquettes et presses, aviron de canot, maillets de polo, protecteurs pour baseball, heaumes de football, harnais et buts, buts de basketball et uniformes, sacs de golf et bâtons, uniformes de baseball, lacrosse, hockey, et football, balles de toutes sortes non spécifiées ici, (non compris les balles d'enfants) lignes de pêche, dévidoir, lignes, cuillers, amorces artificielles, damiers et échiquiers et les dames et échecs, jeux de dés et parties de jeux (excepté les cartes à jouer et les jouets d'enfants et les wagons-express) et tous autres articles semblables, non spécifiés ailleurs, communément ou commercialement connus comme articles de sport excédant le prix de 50c.

Articles plaqués en or ou en argent, pas spécifiés ici.
Horloges et montres excédant une valeur de \$10.00 chac.

ITEM 2.—Une taxe d'accise de vingt pour cent sur le plein montant du prix coûtant comme suit: la taxe devant être perçue par le marchand de détail au temps de la vente pour la consommation ou usage:

Vêtements de tir et de chasse et costumes de cheval.
Couteaux de chasse et couteaux-poignards.
Canifs et crayons à manche en or ou en argent.
Articles dorés ou argentés.
Articles en argent non mentionnés dans cette résolution, adaptés à l'usage domestique, ou employés dans un bureau.

Articles de toilette en or, argent ou ivoire.
ITEM 3.—Une taxe de 50 pour cent sur la pleine valeur du prix d'achat sur les articles suivants, la taxe devant être perçue au moment de la vente par le marchand détaillant pour consommation ou usage:—
Articles en or non mentionnés, en usage à la maison ou au bureau.

ITEM 4.—Une taxe d'accise de 15 pour cent sur le plein montant du prix d'achat comme suit, la taxe devant être perçue par le marchand détaillant au moment de la vente pour la consommation ou l'usage:
Jardinières, porte-fougères.

ITEM 5.—Taxe sur ces articles chargée par le marchand détaillant sur cette partie du montant payé par le consommateur lequel est en excès du prix spécifié.

Taxes perçues par les manufacturiers.

	%	Item
Automobiles pour voyageurs (en dessous de de \$3,000)	15%	1
Automobiles (plus de \$3,000)	20%	1
Bateaux (yachts, canots, canots-automobiles, excepté ceux en usage pour le commerce)	10%	1
Camera (ne pesant pas plus de 100 lbs)	10%	1
Chandeliers (excepté pour usage d'église) excédant \$12. chacun	10%	1
Cartes (à jouer)	15%	2
Electroliers (muraux) excédant \$3.00	10%	1
Armes à feu (obus, cartouches, etc, excepté pour usage militaire)	10%	1
Gramophones	10%	1
Gazeliers muraux,, plus de \$3	10%	1
Instruments de musique (autres que les instruments de fanfare)	10%	1
Orgues (pas plus de \$150 chacun)	5%	1
Orgues (plus de \$150.)	10%	1
Les orgues pour service religieux ou éducationnel sont exempts de taxe.		
Pianos (n'excédant pas \$450.)	5%	1
Pianos (excédant \$450.)	10%	1
Les pianos sont exempts s'ils sont employés pour service religieux ou éducationnel.		
Pianos mécaniques	10%	1
Phonographes	10%	1
Records (pour phonographie)	10%	1

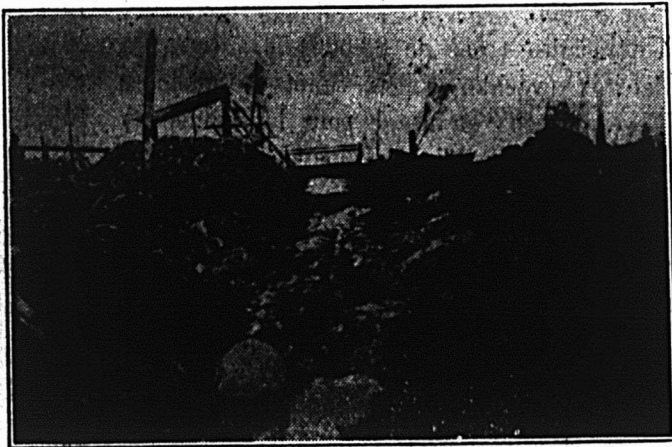
ITEM 1.—La taxe d'accise est imposable sur la valeur (droits de douane compris) en plus de l'impôt actuel par les manufacturiers au moment de la vente ou de l'importation ou lorsque les articles sont retirés de la douane ou de l'entrepôt d'accise, mais non lorsqu'ils sont exportés.

ITEM 2.—Cartes à jouer.—Une taxe sur les cartes à jouer chaque paquet de 54 cartes ou fraction de chaque paquet; lorsqu'elles se vendent à \$24. la grosse de paquets, 15 sous par paquet; lorsqu'elles se vendent plus de \$24. la grosse mais pas plus de \$36 la grosse de paquets, 25 sous par paquet; lorsqu'elles se vendent plus de \$36 la grosse de paquets, 50 sous par paquet.

Une nouvelle source de richesse pour la Province de Québec

Les plus riches gisements de molybdénite du monde sont situés dans notre province.

L'industrie a passé par bien des phases avant d'en arriver à son développement actuel. Sitôt que l'esprit humain commença à se développer, les hommes cherchèrent des moyens de simplifier leur travail au moyen d'outils, dont le premier fut le marteau, qui à l'origine était une pierre emmanchée dans une tige de bois fendu et maintenue par des lianes, puis on inventa la charrue faite avec des éclats de silex. Vint ensuite, l'âge de bronze où les outils furent perfectionnés, puis ce fut l'âge de fer, amenant également ses améliorations à l'outillage servant à diminuer le travail humain.



No 1.—Partie de la veine No. 4 de la mine de molybdénite "Eureka", dans le Témiscamingue.

La période actuelle, dans le développement de l'industrie, peut à juste titre s'appeler l'âge de l'acier.

En effet, il n'est guère d'outil, de machine où l'acier ne soit présent en quantité plus ou moins grande. C'est pourquoi l'on considère que l'acier est la base même de tout progrès industriel.

Or, en Amérique, l'acier se fait de plus en plus rare. Comme le disait dernièrement au Sénat, l'honorable Frederic Michalls, "à l'heure actuelle tout fabricant qui se sert de fer ou d'acier comme base de son industrie est à la merci des aciéries des Etats-Unis et, à l'heure actuelle, ces aciéries peuvent à peine se procurer suffisamment de matière première pour leur permettre de maintenir leurs usines en opération."

C'est pourquoi l'on a vu des capitalistes anglais—capitalistes qui sont surtout des maîtres de forges, des techniciens de l'industrie de l'acier—former un énorme "merger" pour assurer le développement systématique de gisements de fer situés sur les bords de l'Atlantique, dans la Nouvelle-Ecosse. On évalue à 5,000 millions de tonnes, le minerai de fer qui se trouve à cet endroit—ce qui constitue quinze pour cent du total de minerai de fer qui existe dans le monde entier!

Nous verrons donc le Canada occuper, avant longtemps, une place prépondérante dans l'industrie de l'acier, qui jusqu'à présent était une industrie essentiellement américaine.

Mais même la production additionnelle d'acier qui sortira de nos aciéries ne suffira pas à la demande; car, à mesure que se développe la machine-outil, à mesure que s'améliorent les moyens de fabrication, on emploie l'acier en quantité de plus en plus grande.

La guerre mondiale qui a tué un si grand nombre de producteurs est cause qu'il faut suppléer à la réduction de la main d'œuvre par l'usage de la machine-outil—d'où demande immédiate énorme pour l'acier, sans tenir compte de l'augmentation normale de la demande occasionnée par les développements de l'outillage sous la poussée du génie des inventeurs.

Le problème se pose donc que si l'on ne veut pas nuire au progrès de l'industrie à cette époque, surtout, où la surproduction s'impose par suite du bouleversement économique occasionné par la guerre, il faut trouver le moyen de diminuer la quantité d'acier employé dans la fabrication de chaque article, sans nuire à la force de la pièce dont le volume sera ainsi diminué.

C'est la guerre qui a stimulé le génie humain au point de lui faire trouver la solution de ce problème. Il fallait des canons, il fallait des "tanks", il fallait des armures d'une résistance suffisante pour arrêter les projectiles de haute vitesse, il fallait des casques métalliques de poids léger. Il fallait des avions, il fallait des camions, il fallait des tracteurs dont les principales pièces devaient être d'un acier possédant des qualités de résistance exceptionnelles.

Et l'acier manquait!

C'est alors que des savants au service des armées alliées, reprenant les expériences de Moissan (1893), trouvèrent un procédé pour diminuer d'un tiers la quantité de l'acier, tout en donnant aux deux autres tiers une résistance plus grande que l'acier trempé par les procédés ordinaires.

C'est ainsi que la supériorité du moteur Liberty—ce chef d'œuvre de l'invention américaine—est en grande partie due à ses billes, à ses bandes de jointure faites d'acier produit par ce nouveau procédé. De même les petits tanks produits en France par la maison Renault devaient leurs exceptionnelles qualités de résistance au fait que l'acier employé pour leur fabrication avait été produit par le nouvel alliage—la molybdénite.

La molybdénite est une substance métallique ayant quelque peu l'apparence du platine, mais d'une couleur plus foncée et possédant un certain lustre que n'a pas le platine. L'effet de la molybdénite dans l'alliage avec l'acier est à peu près semblable à celui du Tungsten, mais il suf-



No 2—Piles de minéral provenant de la veine No 4 de la mine de molybdénite "Eureka", dans le Témiscamingue.

it d'une très petite quantité de molybdénite, comparée à la quantité de tungsten qui doit être employée, pour donner à l'acier une solidité et une élasticité très grandes. Les aciers à la molybdénite sont durs, en conséquence, les meilleurs pour la production d'outils ou de pièces mécaniques devant avoir une très grande résistance, telles que les roues d'engrenage, tiges de piston, bielles, leviers de direction, essieux, pièces pour moteurs, etc., etc.

En outre des qualités d'endurance que la molybdénite apporte à l'acier, elle diminue le coût de l'acier à la livre, et permet de diminuer le volume d'acier d'un article tout en lui conservant sa même solidité.

Les merveilleuses qualités de résistance des canons de petit calibre des armées alliées durant les dernières années de la guerre, prouvent au delà de tout doute que l'alliage de la molybdénite à l'acier a donné des résultats qui tiennent du prodige.

Les aciéries du monde entier, si elles veulent suffire à la demande, devront de toute nécessité adopter le procédé d'alliage à la molybdénite—tout d'abord parce que la matière première pour la production de l'acier est insuffisante et qu'il faut trouver le moyen d'employer le minimum d'acier tout en ne diminuant ni la quantité ni la force des articles que réclame l'industrie; et en plus, parce qu'il y a une demande pour des pièces de petit volume d'une grande résistance et d'un poids restreint, notamment pour la construction d'aéronefs, d'automobiles, etc.

Comme on a pu le constater, il n'y a pas de doute qu'une demande énorme existe déjà pour la molybdénite—demande qui n'est pas limitée à l'Amérique, mais à la Grande Bretagne, où sont déjà établies d'énormes aciéries, au continent Européen, à tous les pays civilisés.

Malheureusement la molybdénite, au dire de l'Encyclopédie Universelle, publiée cette année même, est un des métaux rares. Il en existe quelques gisements en Pennsylvanie, dans l'Oklahoma, le Colorado, le Chili et le Mexique, mais les gisements les plus importants au monde sont situés dans notre province, dans l'Albitibi.

Les Américains n'ont pas été lents à comprendre toute l'importance qu'il y a pour eux à s'assurer des quantités suffisantes de Molybdénite pour maintenir leurs aciéries en opération. L'American Metal Company, qui est, comme

on le sait, une filiale de la United States Steel Corporation, s'est spécialisée dans la production de fer-molybdénium. De même, la Climax Manufacturing Company, dont le siège est à New-York, mais qui possède des succursales dans toutes les grandes villes des Etats-Unis, voire même de l'Amérique du Sud, exploite une mine importante de molybdénite à Climax, Colorado. L'usine située à cette mine traite environ 1000 tonnes de minerai par jour et l'on calcule qu'à ce taux les mines actuellement en exploitation fourniront du minerai pour au moins trente ans.

L'outillage de cette mine est des plus modernes et comprend un funiculaire pour le transport du minerai de la mine à l'atelier. Ce minerai contient de 50 à 60 pour 100 de molybdénite.

La Compagnie Climax ainsi que l'American Metal Company font une énorme publicité éducative—comme savent seules en faire les grandes firmes américaines—par avis des journaux, revues, catalogues, etc., prônant les avantages de l'acier fait avec l'alliage à la Molybdénite.

Il va de soi que cette campagne aura pour effet de convaincre le public qu'il doit exiger les articles fabriqués de ferro-molybdénium de préférence aux autres, et comme résultat les aciéries en viendront toutes à employer ce procédé qui, d'ailleurs, s'impose déjà par le fait qu'il faut de toute nécessité trouver le moyen de diminuer le volume d'acier employé dans la fabrication sans, cependant, nuire à sa force.

Se rendant compte de l'importance qu'il y a d'assurer le développement de ces mines, le gouvernement provincial a chargé le professeur Adhémar Mailhot, de l'Ecole Polytechnique de Montréal, de se rendre dans le canton de La Corne, comté de Témiscamingue, pour y faire un examen géologique des gisements de molybdénite qui s'y trouvent.

Le rapport du professeur Mailhot, qui est fort minutieux, a paru tout au long dans le rapport officiel des opérations minières de la province pour 1919. Ce rapport contient la description de 17 veines qui sont à découvert—mais la propriété dans laquelle se trouvent ces veines n'en contient pas moins de trente—et toutes sont fort riches en molybdénite.

Comme cette propriété est à proximité de Amos, sur la ligne du chemin de fer Transcontinental, le problème du



No 3—La veine No 2 de la mine de molybdénite "Eureka" montrant le riche minéral que l'on y trouve à découvert.

transport est tout solutionné. Le gouvernement a même fait construire un chemin qui traverse cette propriété afin d'assurer le développement de cette mine.

M. W. G. Danney, métallurgiste-consultant, de Londres, Angleterre, a fait un examen des terrains miniers qui se trouvent à l'intersection des cantons de La Corne, Varan, Malartic et La Motte et son rapport confirme en tous points celui du professeur Mailhiot. Il ajoute, cependant, qu'il évalue à plusieurs millions la valeur de molybdénite qui se trouve sur cette propriété.

Comme on le verra par les illustrations publiées au cours de cet article, des veines d'une richesse inouïe sont à découvert et il suffira de bien peu de travail pour tirer de cette mine, dès les débuts des opérations des quantités considérables de molybdénite, pour laquelle il existe déjà une demande dépassant la production.

Si l'on tient compte du fait que le "Merger" milliaire anglais, qui s'occupe du développement des aciéries de la Nouvelle Ecosse, devra nécessairement fabriquer de l'acier au ferro-molybdénum, la mine de l'Abitibi trouvera un débouché facile dans notre propre pays, qui permettra à l'acier de fabrication canadienne de faire concurrence avec succès aux aciers des autres pays.

Donc, non seulement le développement de cette mine contribuera à la richesse de notre province mais du pays tout entier.

Ce ne sera là qu'un premier pas dans l'exploitation de la richesse minière de notre province qui poussera probablement nos capitalistes à s'intéresser davantage à l'exploitation de nos richesses canadiennes, car dès qu'une industrie comme celle-ci est en exploitation, tout élément de risque est éliminé, les bénéfices restent aux nôtres.

Le succès certain de cette entreprise encouragera nos gens à placer leurs capitaux dans d'autres entreprises ayant pour but le développement de nos richesses naturelles, et c'est ainsi que notre province atteindra bientôt une place prépondérante dans l'industrie du pays.

Et, qu'on ne l'oublie pas, l'établissement d'une industrie prospère dans un centre est un source de profits non seulement pour ceux qui y habitent, pour les employés, ouvriers, etc., mais pour les fournisseurs, les grossistes, les détaillants, etc.

Par conséquent le développement d'une industrie dans une localité est une source de profits dont la province tout entière profite, soit directement ou indirectement et plus nos industries se développeront, plus la richesse individuelle croîtra.

Nous présumons que c'est le vendeur et non l'acheteur qui fait le prix.

* * *

Toute tentative de fixer les profits ou les salaires ou tout rouage du commerce sur la donnée que les êtres humains ne sont pas égoïstes, est sûre de faillir.

LA PRODUCTION DE LA LAINE DU PAYS S'EST ACCRUE DE 100 P.C.

La production de la laine a été durant l'année courante au Canada de 21,000,000 de livres, soit pratiquement le double de ce qu'elle était pour une période annuelle d'avant-guerre. Dans l'ouest le producteur de laine vend son produit de 45 à 55 cents la livre, moins les frais de transport au marché central de Toronto. Pour tout le Canada en général, le prix moyen est de 60 cents. Durant l'année fiscale close à la fin du mois de mars dernier il a été importé 11,771,690 livres de laine brute, contre 15,876,738 livres en 1919. Durant les mêmes années les exportations furent respectivement de 9,084,727 et de 4,881,839 livres. Il est évident que les filatures canadiennes utilisent plus qu'autrefois la laine du pays et cela est dû aux meilleures méthodes adoptées pour la manipulation et la classification de la laine. Il y a aussi une coopération plus étroite entre les producteurs et les filateurs, ce qui promet de faire de la laine l'un des produits les plus importants du pays.

PLUSIEURS CANADIENS DECORES PAR LA FRANCE

Le consul de France à Montréal, M. de Verneuil, a reçu du gouvernement français, les diplômes et médailles accordés en décembre dernier aux Canadiens et Canadiennes, qui se sont dévoués pendant la guerre pour les oeuvres de guerre françaises.

La première liste des décorés contient 25 noms, et la seconde est attendue ces jours-ci.

Les personnes suivantes ont été décorées de la médaille connue sous le nom de "Médaille de la Reconnaissance Française": Lady Gouin, Sir Herbert Ames, Mme Rodgers, Mme Thibeau-deau, Mme Williams, Lady Williams Taylor, Mme Blondin, M. Brodeur, le Lt.-col. Clarence Smith, Mme Delège, Mme Hodgson, M. Miller, M. F. Roy, Mme Huguenin, Melle Gertrude Clergue, Mme M. Dubrûle, Mme Lamothe, Mme Obalska, Mme O.S. Perreault, M. Poirier, Melle Roy, Mme de St-Victor, Mme Tarut, Mme Waldo-Skinner, Mme Spence.

Cette décoration est nouvelle et n'a été jusqu'ici décernée qu'en reconnaissance des services rendus à la République Française, durant la guerre. Parmi les distingués porteurs de cette Médaille de la Reconnaissance Française, sont la reine de Belgique et le Roi d'Espagne.

Actuellement les acheteurs et les vendeurs sont dans la position d'un homme qui vend à un regrattier — pas un de nous ne connaît la valeur de sa transaction.

* * *

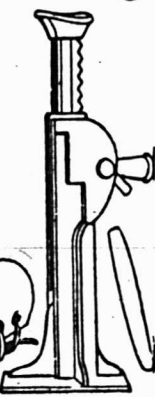
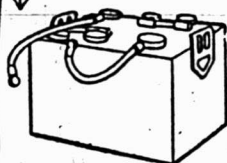
L'acheteur qui sort de notre magasin en craignant d'avoir été trompé est la semence de notre future banqueroute.

Accessoires d'Automobiles



La vente des accessoires d'automobiles est devenue

un des points capitaux de tout commerce de quincaillerie. Ce moyen de transport se vulgarise de plus en plus au Canada, créant des nécessités nouvelles et offrant au marchand l'opportunité d'augmenter ses affaires et par conséquent ses profits. Attirer les clients pour leur vendre des accessoires d'auto, c'est aussi les inviter à se procurer, par la même occasion tout ce dont ils ont besoin dans votre magasin. Cultivez cette occasion qui vous est offerte de faire de votre commerce le rendez-vous de tous les automobilistes.



L'hiver nécessitent plus de dépenses d'accessoires qu'en aucun temps de l'année.

Pour conduire l'auto en hiver, cela nécessite l'emploi de meilleurs pneumatiques qu'en été; les chaînes sont également employées plus fréquemment sur les routes hivernales. Pour le confort de l'automobiliste, il faut aussi des gantelets et des chaufferettes. Ces dernières sont de différents modèles; certaines sont reliées au tuyau d'échappement du moteur et chauffent l'auto par une ouverture dans le plancher. D'autres sont sous forme de réchauds portatifs pour les pieds, tandis qu'il en est qui consistent en un appareil électrique pour chauffer les mains sur la roue de direction. Les nettoyeurs de brise-vent sont aussi beaucoup plus en demande pendant la saison d'hiver quand la neige et le grésil bloquent la vue. Les tapis sont une autre ligne à pousser à cette saison. Il y a aussi plusieurs points sur lesquels le marchand peut donner à l'automobiliste quelque information pour l'aider à préparer son auto pour la marche en hiver. Une sorte d'huile spéciale doit être employée dans le moteur pendant les temps froids et il y a nombre d'informations à donner concernant le soin à apporter aux pneus pour temps froid et humide, pour en obtenir le milage maximum. De telles informations sont faciles à se procurer pour le marchand et une liste de règles pour l'hiver peut être préparée et être suspendue profitablement dans le département des accessoires pour que les clients puissent la consulter.

A VULGARISATION DE L'AUTOMOBILE OFFRE UN BEL AVENIR POUR LA VENTE DES ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES.

Chaque année voit de nouveaux pas faits dans la voie de l'augmentation de l'utilité de l'automobile. Cette progression prend la forme de développement de son utilité point de vue commercial et aussi de l'augmentation du confort au point de vue de l'auto à passagers. L'effet général est de populariser l'automobile et d'offrir un champ plus vaste à la vente des accessoires d'automobiles.

La saison d'hiver approche à présent, la saison où, selon la vieille coutume, l'emploi de l'auto était considéré comme terminé pour l'année et le véhicule remis au garage. Aujourd'hui cependant cette action n'est plus nécessaire car les progrès de manufacture ont rendu les automobiles de service pendant la saison d'hiver, tant pour fins commerciales que de plaisir.

Mais la préparation et l'emploi des autos pendant

Dans les districts ruraux et fermiers, l'automobilisme pendant l'hiver a été handicapé ces dernières années par des raisons qui n'ont pas été surmontées par la vente d'autos avec des dispositifs rendant confortable la conduite en hiver. Ce handicap a été le résultat de l'inhabileté à garder les chemins de campagne suffisamment exempts de neige pour permettre l'usage de l'auto pendant l'hiver. Maintenant que le mouvement des bons chemins est en excellente voie dans toutes les provinces du Dominion, il est intéressant de noter que simultanément un mouvement s'est dessiné pour fournir les moyens de garder les chemins de campagne passables aux véhicules automobiles pendant les mois d'hiver. Des efforts sont faits pour augmenter l'usage des véhicules-moteurs au point de vue commercial et il est évident qu'un des plus gros obstacles est l'impropriété de l'auto de fournir un service pendant l'hiver sur les routes de campagne comparée au service rapide qui est assuré en tous temps par les chemins de fer à vapeur ou à l'électricité. On s'inquiète en conséquence d'avoir des camions-automobiles chasse-neige

pour garder les principales artères ouvertes dans la campagne pendant tout l'hiver; cette pratique étant secondée par l'usage de clôtures à neige libéralement distribuées le long des passages où l'amoncellement est susceptible de se produire.

La route nationale Toronto-Hamilton qui est un des chemins automobilistes les plus populaires du pays a été maintenu ouverte pendant les deux derniers hivers par l'usage de chasse-neige et ce moyen de communication a été jugé si satisfaisant qu'on s'attend à voir ce système appliqué à d'autres chemins pendant l'hiver prochain.

Le chasse-neige est surtout efficace quand la neige tombe et il n'y a que peu de difficulté à garder un chemin ouvert par ce moyen, en dépit de la violence de la tempête de neige.

Avec l'amélioration des grandes routes dans tout le Dominion, on estime qu'il est relativement facile de garder les chemins ouverts. Le trafic est naturellement l'apanage des meilleures routes et avec leur multiplication, on éprouvera moins de difficulté à se procurer l'équipement nécessaire pour chasser la neige. Les plans du Gouvernement prévoient une chaussée plus large que celle qui existe dans la majorité des chemins de campagne en ce moment, ce qui rendra plus aisé de garder le centre du chemin libre de neige épaisse.

Cette amélioration rendra l'automobile de beaucoup plus grande valeur et provoquera un gros débit d'accessoires dans tout le pays. Ce mouvement peut donc avoir l'appui des marchands tout comme ils ont donné leur soutien au mouvement des bonnes routes.

L'apparition de l'automobile a amené des changements dans notre vie nationale et de nouveaux changements se produiront à mesure que ce mode de transport se développera. Un intéressant changement que l'automobile a amené dans les régions fermières a été le changement des heures de magasinage des fermiers. Dans beaucoup de parties du pays, quantité de fermiers venaient autrefois en ville le samedi matin pour faire leurs emplettes, aujourd'hui, ils viennent en ville le samedi soir et emmènent leur famille avec eux. Ceci tient à ce que le fermier a, à présent, à sa disposition un moyen de transport plus rapide, ce qui lui permet de travailler tout le jour et de pouvoir encore arriver assez à bonne heure à la ville dans la soirée. Et, au lieu de venir seul, en habits de travail, il descend avec toute sa famille, endimanché, pour se recréer. Le résultat logique est que les marchands des villes ont maintenant une meilleure opportunité d'entrer en relations étroites avec les familles de leurs clients et par le fait même, peuvent obtenir un meilleur rendement des étalages de vitrine et des autres formes de publicité. Le commerce s'est développé considérablement dans de nombreux centres par la vulgarisation de l'automobile et plus l'usage s'en répandra, plus le quincaillier local en tirera de profit.

La campagne de réduction de prix des automobiles entreprise en ce moment aux Etats-Unis et au Canada, aidera à augmenter l'usage des autos qui répondent de plus en plus aux nécessités des citoyens et des fermiers.

Tous ces facteurs devraient engager les marchands de quincaillerie à agrandir le rayon de vente des accessoires d'automobiles et à mettre en vedette en tous temps, si les conditions locales le permettent, ce département qui a pris une importance capitale.

FORD A DES IMITATEURS

L'exemple de la compagnie Ford annonçant une réduction de tous ses prix, commence déjà à montrer ses effets. Sears, Roebuck & Company et Montgomery, Ward & Company, de Chicago, ont publié de nouvelles listes de prix, dans lesquelles les prix de leurs anciens catalogues sont coupés de 10 à 20% sur une grande variété de marchandises.

Les cotons, les mousselines, et autres tissus sont les premiers dans la liste des réductions. Les habits de confection pour hommes et femmes sont également réduits, de même que les chaussures et les corsets. Aucune réduction dans la nourriture n'est annoncée.

LE FROMAGE DE QUEBEC SUR LE MARCHÉ ANGLAIS

De retour d'un voyage en Europe, où il était allé pour trouver un débouché avantageux au fromage de notre province, M. Auguste Trudel, gérant de la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec, annonce qu'il a ouvert des négociations avec la maison Lovell et Christmas, qui a son principal siège d'affaires à Londres et des succursales considérables à Liverpool, Manchester, Bristol, Glasgow et dans tous les centres de l'Angleterre.

M. Trudel dit que cette maison est financièrement l'une des plus puissantes du genre dans le Royaume-Uni et, qu'après avoir fait apprécier notre fromage à sa nombreuse clientèle, elle sera vite disposée à payer des prix sinon supérieurs, du moins égaux à ceux qu'elle consentait à accorder aux fromages *Brockville, Belleville, Western et Townships*, dont une forte proportion était faite de fromage provenant des bonnes fabriques de la province de Québec, mais dont l'origine était travestie par les noms nouveaux que notre fromage recevait dans certains entrepôts de Montréal.

La Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec manipule chaque semaine environ 10,000 boîtes de fromage qu'elle va pouvoir ainsi placer sur le marché anglais.

Dans la discussion entre le travail et le capital, vous vous imaginez qu'il n'y a que l'ouvrier qui travaille et qu'il n'y a jamais aucun ouvrage fait pour lui, et que de même, le capitaliste achète du service seulement et n'en a jamais à offrir. C'est un non-sens.

Les marchands sont mis en garde contre la vente des articles à fausse marque

Un amendement à la loi des produits pharmaceutiques et des comestibles vient d'être mis en vigueur et les marchands feraient bien d'en faire l'étude soigneusement. La loi traite particulièrement du faux usage de marques pour les produits alimentaires contenus en paquets. Le marchand qui offre en vente ou qui a dans son magasin, mis en vente, des articles étiquetés comme étant un certain produit, mais qui, à l'analyse, sont reconnus contenir des substances étrangères à la déclaration de l'étiquette, est tenu responsable de la vente et est passible d'une pénalité.

Aux termes de la loi, un paquet est défini comme "toute boîte, bouteille, panier, boîte en fer blanc, baril, caisse, récipient, sac, cartonnage ou tout autre chose dans laquelle quelque article est placé ou emballé."

Qu'est-ce qu'un produit alimentaire à fausse marque?

La loi est la suivante :

Un produit alimentaire sera jugé être de fausse marque, selon la signification de cette loi,

(a) si c'est une imitation, ou un succédané, ou un article ressemblant de façon à tromper, à un autre article alimentaire ou pharmaceutique sous le nom duquel il est vendu ou offert, ou exposé en vente sans qu'il soit lisiblement étiqueté de manière à indiquer son véritable caractère.

(b) s'il est désigné être le produit d'un pays dont il n'est pas véritablement le produit.

(c) s'il est vendu ou mis en vente sous un nom qui appartient à un autre article.

(d) s'il est coloré, enduit ou poudré de telle sorte qu'un dommage soit caché, ou si cela est fait pour le faire paraître meilleur ou de plus grande valeur qu'il n'est réellement.

(e) si des prétentions fausses ou exagérées, sont faites à son sujet sur l'étiquette ou de toute autre manière.

(f) si dans l'emballage, cacheté par le manufacturier ou le producteur, et portant son nom et son adresse, le contenu de chaque paquet n'est pas consciencieusement et correctement spécifié dans des limites de variabilité à être fixées par des réglementations comme prévu dans cette loi, en termes de poids, de mesures, ou de numéro, sur l'extérieur du paquet; il est prévu que cette sous-section, ne devra pas s'appliquer aux paquets dont le poids y compris l'emballage et le contenu, est en dessous de deux onces; il est prévu aussi que rien dans cette section ne sera pris pour exiger la déclaration de poids, de mesure ou de nombre sur les récipients ou paquets de grandeurs courantes, comme prévu par les ordres du Gouverneur en conseil, sous la loi des viandes et produits alimentaires en boîtes, et il est prévu en outre que le Gouverneur en con-

seil puisse faire des réglementations différant l'opération de cette sous-section en entier ou en partie pour telle période qu'il juge à propos de prescrire, jusqu'au premier jour de juillet 1923.

(g) si vendu comme composé, mélange, imitation ou succédané, il n'est pas étiqueté suivant les exigences de cette loi.

(h) si l'emballage contenant le produit, ou l'étiquette sur l'emballage, porte quelque déclaration, dessin ou devise concernant les ingrédients ou les substances qui y sont contenus et que cette déclaration, ce dessin ou cette devise sont faux ou trompeurs de quelque façon; ou,

(i) si l'emballage contenant le produit, ou si l'étiquette sur l'emballage, porte le nom d'un individu ou d'une compagnie se réclamant d'être le manufacturier ou le producteur de l'article alors que la compagnie ou la personne est fictive ou non existante.

Tout article alimentaire qui est un composé, un mélange, une imitation ou un succédané devra être étiqueté clairement et correctement comme tel, et les mots "pur" ou "d'origine", ou mots équivalents à ces termes ne devront pas être employés sur les étiquettes ou en rapport à ces articles, et ces dits articles devront être emballés, marqués ou étiquetés de telle manière qu'ils ne puissent tromper les gens quant à leur nature véritable.

Pénalités imposées

(1) Toute personne qui par elle-même ou par son agent ou ses employés fabrique pour vendre, vend, offre en vente ou expose pour vendre quelque article d'alimentation ou médicament qui est falsifié ou marqué faussement sera reconnue coupable d'offense.

(2) Toute personne qui attache à quelque article ou emballage de produit alimentaire ou de médicament vendu ou offert ou exposé en vente une étiquette ou une marque contenant des noms, devises ou déclarations fausses ou trompeuses, ou qui néglige ou refuse d'étiqueter ou de marquer un article ou un emballage de produit alimentaire ou de médicament en conformité avec les exigences de cette loi, sera passible pour une première offense, sur conviction sommaire, d'une amende ne dépassant pas deux cents dollars et les frais et n'étant pas moindre de cinquante dollars et les frais, ou d'un emprisonnement pour un terme n'excédant pas trois mois, ou des deux amendes et emprisonnement, et pour toute offense subséquente, d'une amende n'excédant pas trois cents dollars et les frais, et n'étant pas inférieure à cinquante dollars et les frais ou d'un emprisonnement pour un terme ne dépassant pas six mois, ou des deux amendes et emprisonnement.

La Construction

ASBESTOS

A l'étude, construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la Commission Scolaire: G. J. Boisvert.

BEDFORD

Succursale de la Banque Molsons. Architecte: Phillip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Contrat à accorder pour électricité. Pas de matériaux requis.

CHAMBLY

Succursale de la Banque Canadienne du Commerce. Architecte: Dominion Realty Co., 23 rue King Ouest. Acier architectural: McKinnon Steel Co. Ltd, Chemin Drummond, Sherbrooke, P. Q.

GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, rues Principale et Dufferin. Architecte: X. G. Rea, 285 Côte Beaver Hall, Montréal. Soumissions reçues par l'architecte jusqu'au 18 octobre. Plans et spécifications chez l'architecte.

Couvent \$135,000. Propriétaires: Les Rév. Soeurs de la Présentation, St-Hyacinthe. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Entrepreneur général: U. Boileau Ltd, 312 rue Fabre, Montréal. Toiture et ventilation: J. A. Francoeur, 538 rue Fabre, Montréal. Électricité: J. A. St-Amour, 2171 rue St-Denis, Montréal.

GRAND'MÈRE

5 habitations ouvrières \$32,000. Propriétaires: Aimé Ally, 90 rue St-Jacques. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Plomberie: P. Lachance, rue Principale. Peinture: J. H. Nobert, 193 rue St-Jacques.

15 habitations ouvrières de \$4,000 chacune. Propriétaire: La Compagnie de logement ouvrier de Grand-Mère. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Entrepreneurs généraux: Bellefeuille & Trépanier, rue St-François Xavier, Trois-Rivières. Fondations: Amédée Dezé, au soin du propriétaire. Peinture: J. H. Nobert, 193 rue St-Jacques. Plomberie: P. Lachance, rue Principale.

L'ANGE GARDIEN

A l'étude, construction d'une école. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: J. B. Roy.

L'ASSOMPTION

Collège de garçons \$100,000. Architecte: J. Turgeon, 53 rue St-François Xavier, Montréal. Entrepreneur général, fondation et ciment armé: Ar. Leduc, 1485 rue St-André.

LEVIS

Bureau \$3,000, rue St-Georges. Propriétaire: Levis Tools Ltd. Gérant: Achille Villeneuve, rue St-Romuald. Travaux à faire à la journée.

LIMOULOU

Couvent des Soeurs du Sacré-Coeur 8ème rue. Toiture détruite par le feu et 2 étages gravement endommagés. Perte \$50,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

Résidence. Propriétaire: Laiterie Laval Co., 237, 4ème avenue. Résidence endommagée par le feu. Perte

\$3,000. Sera reconstruite immédiatement.

LONGUEUIL

Nouvelle voûte et réparations au Bureau d'Enregistrement. Secrétaire trésorier de la municipalité: J. F. Brails, 18 Chemin de Chambly. Architectes: Viau & Venne, 79 rue St-Gabriel, Montréal. Entrepreneurs généraux: Létourneau & Lacroix, 204 avenue Victoria, St-Lambert. Travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui demandent immédiatement prix pour portes de voûte en acier, briques et petites quantités de bois.

MONTREAL

Réparations à résidence \$2,500. Propriétaire: F. Marcotte, 5845 rue Dufferin. Entrepreneur général: J. Boisvert, 326 rue Boyer. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Matériaux achetés suivant besoins.

Réparations à résidence \$1,000. Propriétaire: Jos Toupin, 150 rue Lepeilleur. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant besoins.

Résidence \$2,500. Propriétaire: A. Paquin, 1363 rue De St-Valier. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour briques et bois.

Réparations à résidence \$2,000, 2837 rue Chateaubriand. Propriétaire: Léon Coutlée, 3302 rue Henri Julien. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux suivant besoins.

Résidence \$3,500, rue Mercier. Propriétaire: J. Nantel, 195 rue Marquette. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix pour briques et bois.

Réparations à résidence \$4,000. Propriétaire: M. L. Parker, 1026 rue Dorchester ouest. Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Résidence \$2,000. Rues Bernard, Honfleur et Souigny. Propriétaire et entrepreneur général: Geo. Bourget, 4526 rue Du Buisson. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix pour briques et bois.

Réparations à appartements \$6,000. Propriétaire: Metcalfe Apartments Co., Chemin de la Côte St-Antoine. Peinture: H. Daniels, 139 rue Fulford. Entrepreneurs généraux: J. Gillet & Co., 22 rue Mayor.

Résidence \$6,000, rue Westhill, coin Godfrey & Sherbrooke. Propriétaire: A. A. Smith, 458 rue Bleury. Entrepreneur général: J. H. Salisbury, 354 Avenue Madison. Reçoit prix immédiatement pour tous matériaux et pourra accorder sous-contrats.

Entrepôt, rues Ottawa, Ann et Shannon. Propriétaire: Montreal Light, Heat & Power Co., 83 Craig Ouest. Architecte: L. Sara-Bournet, 113a, 2ème avenue Lachine. Soumissions pour entrepreneur général actuellement reçues sans date de clôture. Plans et spécifications chez l'architecte et également au siège social, 83 rue Craig Ouest.

Résidence \$3,500, coin Lasalle et Parc Champlain. Propriétaire et entrepreneur général: J. Therrien, 401 rue Letourneau. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui de-

mande prix pour briques et bois et pour la balance des matériaux.

Agrandissement de l'école protestante de Tétreautville. Secrétaire-trésorier de la commission des écoles protestantes: C. J. Binmore. Inspecteur des bâtiments: F. B. Palmer, 32 rue Belmont. Architecte: F. Pedden, 65 avenue du Collège McGill. Acier: Dominion Bridge Co. Ltd, Dominion Station, Lachine. Charpente: Stirling Woodwork Co., St-Lambert. Plomberie et chauffage: Latimer & Enright, 34 rue Cathcart. Entrepreneur général: Bremner, Norris & Co. Ltd, 65 avenue du Collège McGill, pourra accorder contrat pour électricité. Pas de matériaux requis.

Soumissions pour l'Église Kensington, avenue Grand, N.-D.-G. Architectes: McVicar & Heriot, 628 avenue Union. Reid Bros, 515 rue Guy ont donné leur soumission.

Réparations à la succursale de la Banque Molsons \$8,000.—1093 avenue Mont-Royal Est. Architecte: Phillip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier. Charpente: Wm. Rutherford & Sons 42 avenue Atwater. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Plans préparés pour modifications à apporter à un bâtiment pour école \$160,000, quartier Ville-Emard. Architecte: Charles David, 78 rue Crescent. Les plans ont été approuvés et les soumissions seront demandées sous peu.

Transformation de résidences en 6 flats \$17,000.—rue Cadieux. Propriétaires et entrepreneurs généraux: J. Gillet, & Co., 22 rue Mayor. Plomberie et chauffage: S. Schulman, 749 rue Cadieux. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

4 résidences détachées de \$9,000. — chacune. Propriétaire: G.H. Horsefall, 35 avenue Ballantyne. Architecte: T. McLaren, 264 Côte du Beaver-Hall. Entrepreneurs généraux: W.H. Payne & Co., 62 avenue Westminster. Toiture: D. Nicholson & Co., 837 rue St-Paul. Contrats à accorder pour plâtrage menuiserie, plomberie et chauffage. Entrepreneurs généraux demandent prix pour plomberie et accessoires.

3 résidences \$30,000, avenue Wilson, N.-D.-G. Propriétaire et entrepreneur général: J. Gillet, 22 rue Mayor. Architecte: D. J. Crighton, 851 avenue Oxenden. Charpente: Z. Berthiaume, 694 rue Alma. Plomberie et chauffage: W.J. Barber & Co., 91 rue Ste-Geneviève. Peinture: H. Daniels, 139 rue Fulford. Vitrerie: J. P. O'Shea & Co., 15 ruelle Perrault. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence \$8,500. Propriétaire et architecte: Corporation archiepiscopale, 471 rue Lagachetière Ouest. Électricité: Forget Electric & Motor Co., 1581 rue St-Jacques. Entrepreneur général: F. Sauvageau, 110 rue St-Antoine. Toiture par l'entrepreneur général. Plomberie et chauffage: Paquette & Fortin, 79 rue Cathédrale. Contrats à accorder par l'entrepreneur général pour peinture et décoration. Pas de matériaux requis.



La plupart des Pièges en usage sont des VICTORS

Avec un bon stock de Pièges Victor vous êtes en position de faire un bon commerce de pièges.

Les Pièges Victor donnent tant de satisfaction pendant si longtemps que vos clients ont une excellente opinion du marchand qui les leur a vendus.

Les Pièges Victor de l'Oneida Community

dominent le marché. Vous pouvez gagner beaucoup plus d'argent en vendant des Victors, non seulement parce que vous en vendez tres.

davantage, mais parce que vos clients vous recommandent à d'autres. Vous manquez une bonne occasion de faire d'excellentes affaires cet automne si vous ne faites pas d'étalage de Pièges Victor.

Mettez-vous en relations avec votre courtier sans plus tarder. Il n'y aura pas assez de pièges Victor pour satisfaire les demandes.

Faites un étalage de Victors et vous attirerez des clients.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

Niagara Falls, Ont.

Fabricants des Pièges VICTOR, ONEIDA JUMP, HAWLEY-NORTON et NEWHOUSE.

• Les plus anciens et les plus grands manufacturiers de pièges au monde.



Miroirs - Cadres - Moulures

Nous sommes les seuls manufacturiers de miroirs qui manufacturons aussi les cadres. Nous pouvons par conséquent vous offrir les prix les plus avantageux, pour votre assortiment de miroirs encadrés ou à la caisse. Cette ligne est toujours en grande demande, et il est de votre intérêt de la tenir en stock. **COMPAREZ NOS PRIX.** Nous offrons miroirs avec cadre de 11½" fini imitation Noyer, grandeur extérieure 18" x 17" environ pour \$6.96 la doz.

Outre les miroirs, nous manufacturons tous les genres de moulure pour cadres à images ou miroirs. Nous sommes positivement la seule maison canadienne-française, et nos prix défient toute compétition. **ECRIVEZ-NOUS ET SOYEZ CONVAINCUS!**

Vous pouvez acheter par l'entremise de votre marchand de gros, ou s'il n'a pas notre ligne, achetez directement chez nous. **INSISTEZ POUR QUE CE SOIT DE LA MARCHANDISE FAITE PAR NOUS!** Notre ligne est complète.

SEREZ-VOUS NOTRE CLIENT ?

TOUJOURS EN STOCK

Images de tous genres,
Vitre simple et double,
Cadres ovales et carrés,
Globes pour fleurs et ga-
teaux.

La Cle Wisintalner & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.

58 BOUL. ST-LAURENT,
MONTREAL.

Manufacture : 7 RUE CLARKE,
MONTREAL.

**NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS
POUR L'EST DU CANADA DES CELEBRES**

Pneus et Chambres à air

V. D. L.

ET

DÉS PRODUITS EN ALUMINIUM

"VIKO"

**LIGNE COMPLETE D'ACCESSOIRES D'AUTOMOBILES,
DE SPECIALITES ELECTRIQUES ET D'ARTICLES
DE QUINCAILLERIE.**

Hurtubise Limitée

Successors of

**NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY,
LIMITED,**

222, rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL, CANADA

FERDINAND GIROUX

MARCHAND TAILLEUR

Satisfaction garantie.

Coin de l'Avenue Grande Ile et de la rue Cousineau

BELLERIVE, VALLEYFIELD, P. Q.

Tél. Bell 9

J. Z. DAoust

EPICERIES DE CHOIX

Spécialité: Beurre, Oeufs, Fromage, Fruits et Légumes.

VALLEYFIELD, QUE.

Tél. 179

RESTAURANT JOFFRE

GASPARD LEDUC, Propriétaire.

Spécialité: Pipes et Tabac.

Rue Ste-Cécile,

VALLEYFIELD, QUE.

Tél. Bell: Farmer

VICTOR L. BEAUDIN

MAGASIN GENERAL AU COMPLET

Un seul prix. Bon marché au comptant.

ST-CHRYSOSTOME, P. Q.

Ferronnerie, Quincallerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 13 octobre 1920.

Un des faits les plus remarquables cette semaine a été le déclin d'un certain nombre de marchandises. Ces diminutions de prix s'appliquent cependant à des articles autres que ceux dans la fabrication desquels entrent le fer et l'acier. Parmi les réductions les plus notables sont celles de la corde à chaises, de la chandelle, de la ficelle d'emballage, etc. Cette tendance plus facile était prévue dans notre dernier numéro et les prix pourront baisser encore pour certaines de ces lignes. Les cuirs à rasoir sont plus abondants et les meilleures qualités vont, pense-t-on, être cotées moins cher. La corde pure manille et Sisal est meilleur marché, ce qui est dû en grande partie à la concurrence étrangère. Les vieux matériaux et les métaux en lingots sont également moins soutenus et quelques-uns ont baissé.

D'un autre côté il y a eu affermissement d'un certain nombre de lignes qui sont plus en rapport avec les listes de l'acier et du fer. Les marteaux de différents genres, les formes pour chaussures, etc, sont révisés à la hausse. Les huiles lubrifiantes et les chandelles de cire, etc., sont plus chères en raison de l'augmentation des taux de fret. Le papier d'emballage est encore plus cher cette semaine. Les polis et les vadrouilles O-Cedar sont marqués plus chers. Les "extras" sur le fer raffiné sont plus chers et sont incertains suivant la rature.

Bien que la situation soit plus calme sur certaines lignes, les ordres de la campagne sont assez nombreux pour répondre aux désirs des jobbers.

FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

FIL DE FER GALVANISE

Les 100 lbs	
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65

No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Cordes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼ c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼ c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½

FER ET ACIER

Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½
Acier doux	5.30
Fer de Norvège
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb.	
	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	
	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	
	6.15

Tôle noire en feuilles:

TOLES

Les 100 lbs	
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10% onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	13.00
Calibre 18	13.00
Calibre 16	12.00

Fleur Queen's de Iya Head

Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

Nota:—Charge extra de 25 à 85c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.01
Cuivre jaune	0.07 0.08
Cuivre rouge	0.15½
Cuivre léger	0.05½
Retailles de zinc	0.05½

Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	22.00	
Bouts de tuyaux (tonne)	14.00	
Plaques de tôles (tonne)	30.00	
Acier pour faire fondre	24.00	25.00
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00

TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier	Noir	Galvanisé
	les cent	les cent
	pieds	pieds
½ pouce	\$6.50	\$8.50
¾ —	5.31	7.41
1 —	5.81	7.41
1½ —	7.10	8.63
2 —	8.80	10.87
2½ —	13.01	16.07
3 —	17.60	21.74
3½ —	21.04	25.99
4 —	26.21	34.97
4½ —	44.75	55.28
5 —	58.52	72.29
6 —	74.06	90.68
8 —	87.75	107.37

Fer forgé		
½ pouce
¾ —	5.91	8.01
1 —	5.91	8.01
1½ —	7.95	9.48
2 —	9.95	13.02
2½ —	14.71	17.77
3 —	19.90	24.01
3½ —	23.79	28.74
4 —	32.01	38.67

PEINTURE

Mercredi, 13 octobre 1920.

Le commerce de la peinture est actuellement tranquille pour la saison. Les manufacturiers sont occupés à remplir les ordres de réassortiment et bien que ceux-ci soient satisfaisants, la période tranquille continue toujours à exister sur les affaires courantes. Il y a un seul point intéressant à noter en ce moment, c'est le grand nombre d'ordres reçus pour livraison au printemps. Un manufacturier nous disait que dans certains cas la réponse était phénoménale pour cette saison de l'année et il ajoutait que cela indiquait que le commerce était bien disposé à envisager l'avenir avec confiance.

Le point capital de la semaine a été l'affaiblissement du ton de l'huile de lin. Bien que le prix n'ait pas encore atteint le chiffre de \$1.50, quelques-uns cotent \$1.55. Pour de grosses quantités d'huile, il est entendu qu'un prix un peu plus bas peut être obtenu, mais

par lot d'un baril le plus bas prix coté ici est \$1.55.

LE TEREBENTHINE MOINS SOUTENUE — PEU DE VENTES

Térébenthine — Le mouvement de la térébenthine est restreint dans le même sens que celui de l'huile de lin. Le ton du marché est plus mou et les lots d'un baril sont cotés à \$2.30 le gallon. Les charges supplémentaires ordinaires sont faites pour les petites quantités.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Térébenthine—		
Par baril simple	2.33	2.35
Par petits lots	2.40	2.45
Emballage en sus		

NOUVELLE BAISSE DE L'HUILE DE LIN

Huile de lin — Le marché du lin a subi une forte baisse cette semaine et le prix a baissé jusqu'à atteindre \$3.00 le boisseau. Il y a longtemps que l'on n'avait vu un prix aussi bas et ceci généralement veut dire l'huile à \$1.50. En même temps les broyeurs déclarent que lorsqu'ils viennent sur le marché pour acheter, les prix augmentent immédiatement, et ils sont pour ainsi dire "pris entre deux feux". Il n'y a que très peu de mouvement pour l'huile en ce moment dans un sens général, bien qu'un broyeur déclare que les ventes par lots d'un seul baril ont été extraordinairement actives. On rapporte qu'il n'y a que très peu d'huile anglaise qui arrive maintenant sur le marché, par suite du fait que le prix de cette huile est plus élevé que celui de la graine broyée en Canada.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils	1.55	1.60
3 à 4 barils
Huile bouillie—		
1 à 4 barils	1.58	1.60½
3 à 4 barils

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

LE VERRE EST PLUS CALMÉ — LES VENTES DE MASTIC SONT MEILLEURES

Verre et mastic—Le marché du verre et du mastic est un peu plus calme et les approvisionnements sont un peu meilleurs qu'il y a quelque temps. Ceci est dû à la diminution de la demande et aussi à l'arrivée de certains stocks de Belgique. En même temps les marchands de gros affirment qu'ils ne peuvent pas obtenir tout le verre dont ils ont besoin et qu'il se passera certainement encore du temps avant qu'ils n'aient un surplus de stock. L'escompte sur le verre reste à 15 pour cent et il

n'y a aucune indication de changement dans un sens ou dans l'autre.

Le mastic est bien coté actuellement et les marchands attendent la livraison des premiers stocks pour l'automne. Le prix de base reste le même, mais les extras ont été changés pour se conformer avec l'augmentation des taux de fret.

Nous cotons:

	Au-dessous		
	5 tonnes	1 tonne	de 1 tonne
En barils	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En ½ barils	6.55	6.90	7.20
Par 100 livres	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres	7.75	8.00	8.35
Par 12½ livres	8.00	8.25	8.60
En boîtes 8 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
Mastic à l'huile de lin pure	\$2.50	par cent livres en plus des prix ci-dessous.	
Mastic de vitriers	\$1.50	par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.	
Termes: 2% 15 jours, net 60.			

MOUVEMENT FAIBLE POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Il y a un mouvement restreint pour le blanc de plomb à l'huile actuellement, mais cela n'a rien d'extraordinaire. Les marchands de gros rapportent que le prix de base reste ferme avec les lots de 5 tonnes, plomb Standard du gouvernement se vendant à \$19.50 les 100 livres, les lots d'une tonne à \$20.00 et les quantités moindres à \$20.35. Les extras pour livraison aux localités de l'Est et de l'Ouest ont été changés en accord avec l'augmentation des taux de fret, mais ceci n'affecte en rien le prix de base.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond	20.00	20.35
Crown, pur	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal	20.00	20.35
Decorators, pur	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal	20.00	20.35
Moore, pur	20.00	20.35
Ramsay, pur	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$23.40, Toronto; \$23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

LES PEINTURES ET SPECIALITES SE MAINTIENNENT

Peintures préparées, spécialités — Il y a cette semaine un meilleur mouvement des peintures préparées et spécialités que depuis quelque temps. Les fabricants déclarent que les détaillants achètent ce nouveau pour livraison au

printemps et la situation des affaires est partout satisfaisante pour la saison. Comme nous l'avons déjà dit, le marché est ferme et des réductions ne sont pas prévues.

LES COULEURS

Alabastrine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu;

La livre 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres 0.08 0.09½

Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.11 0.15

Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres 0.08 0.09½

Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres 0.16 0.18

Vert Imp. tonnelets de 100 livres 0.17 0.19

Vert Chrome, pur 0.31 0.35

Chrome jaune 0.25 0.41

Vert Brunswick, 100 lbs. 0.10 0.14½

Rouge Indien, Kegs 100 livres 0.15 0.20

Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres 0.06 0.17

Rouge Vénitien, brillant supérieur 0.07 0.09

Rouge Vénitien, No 1 0.03½ 0.05½

Noir fin, pur sec 0.09½ 0.15

Ocre d'Or, 100 livres 0.08 0.12

Ocre blanche, 100 livres 0.05½ 0.08

Ocre blanche, barils 0.04 0.04½

Ocre jaune, barils 0.03½ 0.05½

Ocre français, barils 0.06 0.10½

Ocre sapin, 100 livres 0.07 0.08

Oxyde rouge canadien, en barils 0.02½ 0.04½

Rouge Super Mastic 0.05

Vermillon 1.00

Vermillon anglais 2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre:

Rouge Vénitien	0.25
Rouge Indien	0.38
Jaune chrome, pur	0.55
Ocre d'or, pur	0.34
Ocre de sapin français, pur	0.29
Verte, pur	0.34
Terres de Sienne	0.36
Terres d'Ombre	0.36
Bleu ultra marin	0.60
Bleu de Prusse	1.20
Bleu de Chine	1.20
Noir fin	0.39
Noir ivoire	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres	0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.	

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H	8.00
Mooramel	7.00
Email blanc Dougall	8.00
Vitalite	9.00
Sunshine blanc	7.00
Jasperlac	5.00
Invincible	6.90
Hillcrest	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille	40-50
Blanche, pied de porc	-50

Cake boné, sacs de 112 lbs.	40-44
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-46
Canadienne.	38-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$25.00
No 8, 100 paquets, 1/2 lb.	28.00
No 9, 200 paquets, 1/4 lb.	35.00

UN CHANGEMENT POURRA SE PRODUIRE MAIS LA VITRE EST CALME MAINTENANT

Vitre — La situation du marché est actuellement plus tranquille qu'elle ne l'était. Il y a cependant quelque mouvement dans les approvisionnements au commerce et les prévisions d'activité pour cet automne sont des plus encourageantes. L'escompte au commerce reste fixe à 15 pour cent, mais il se peut qu'un changement ait lieu avant longtemps, et ce serait dans le sens d'une augmentation. On s'attend à ce que la revision des tarifs de chemin de fer ait quelque effet sur la base des prix.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épais- neur	Double épais- neur
Jusqu'à 25".	\$19.90	\$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	45.45	
85 à 90.	48.85	
91 à 94.	49.80	
95 à 100.	58.55	
101 à 105.	65.35	
106 à 110.	73.10	

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

- Moins de 35 caisses, 15 pour cent.
- 35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

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 (2 1/2 lbs)	0.30
Chopine (1 1/4 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.	

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	\$2.30
Everlastic, 2 plis	2.85
Everlastic, 3 plis	3.35
Panamoid, 1 pli	2.20
Panamoid, 2 plis	2.70
Panamoid, 3 plis	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.75
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
Coalitar (raffiné), le baril	10.25
Coalitar (brut), le baril.	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor.	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	8.05

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
1/2 baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75
Huile à mouches "Creonaid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
1/2 baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Récipients de 1 gallon (1/2 douz. à la caisse) la caisse	7.00
Récipients de 1/2 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	6.00
Ciment à raccommodage "Elastigum"	
Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08 1/2
1/2 baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barilletts d'environ 100 lbs, la livre	0.09 1/2
Barilletts d'environ 25 lbs, la livre	0.11 1/2
Barilletts d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	0.50



LA PEINTURE PREPAREE "GREEN TREE" BEAU BRILLANT-DURABLE

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

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

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 RUE CLARKE

MONTREAL

Fibre d'épinière, 55" et 72", le quintal 11.75

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon \$3.60
 Vanisher, B. H. 3.60
 Cumalf 3.60
 Dougall Lingerwett 3.60
 Takeoff 3.60
 OPW Prests. 3.00
 Solos 3.00
 Varn-off 3.60
 F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, 1/2 chopines: La douz.
 B.H. \$1.50
 O.P.W. 1.60
 Anchor 1.40

PEINTURES PREPAREES

Le gallon

Meubles No 1, extra, en barils 1.80 2.40
 Meubles, en boîtes 1 gal. 1.57 2.65
 Plancher, B.H. Teintes ordinaires 4.50
 Blanc 6.15
 Crimson 5.15
 Maritime Spar, B.H. 6.03
 Hard Oil, B.H. 3.24
 Gold Medal, B.H. 4.03
 Elastilite 4.50
 Granitine Floor Finish 4.50
 Hydrox Spar 4.35
 C.P.C. Sun Varnish 4.30
 C.P.C. Sun Aero Spar 4.40
 C.P.C. Sun Waterproof Floor 4.40
 I.V. Elastica, No 1 5.33
 I.C. Elastica, No 2 4.38
 I.V. Elastica, Floor 4.38
 Jasperite Interior and Exterior 3.75
 Jamieson's Copaline 4.35
 P. and L. No. 61 5.09
 Jasperite Pale Hard Oil 3.75
 M-S Marble-ite Floor 4.49
 M-S Wood-Var 4.42
 M-S Durable Spar 5.39
 M-S Finest Interior 4.54
 Elastic Interior 3.14
 Mar-not 4.40
 Quick Action House 3.65
 Rexspar 5.64
 Scar-Not 5.13
 Kyanize Spar 4.94
 Kyanize Cabinet Rubbing 3.84
 Kyanize Interior 3.84
 Luxeberry light 4.73
 Luxeberry granite 4.90
 Luxeberry spar 5.43
 Ramsay's Universal 3.45
 Ramsay's Agate Floor 3.95
 Ramsay's 400 Hard Oil 3.12
 Crown Diamond Floor 4.25
 "C.D. Big 4" Exterior 5.00
 "C.D. Big 4" Interior 4.50

"C.D. Big 4" Floor 4.40
 Dougall Univarnish, clear 4.40
 Dougall Transparent, spar 6.00
 Dougall Transparent, floor 5.20
 Copalite 4.00
 F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs. 0.13
 Opalite, kegs 100 lbs. 0.14
 Opalite, paquets 1 gall, le pqt. 0.75
 Opalite, paquets 1/2 gall, le pqt. 0.40

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint	9.50	9.50
Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfects	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.20

Plomb (Rouge sec): Les 100 lbs.

Véritable, baril de 560 lbs. . . \$14.50
 Véritable, baril de 100 lbs. . . 15.50
 Véritable, par quantité moindre 17.00
 Véritable anglais, baril . . . 16.00
 F. o. b. Montréal, Toronto.

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs . . . 0.53
 En kegs de 250 lbs. 0.52
 En barillets, 50 et 100 lbs . . . 0.53
 En barillets, 25 lbs 0.54
 En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs. 0.56
 En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs. 0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche 5.45
 Eléphant, couleurs 4.05
 B-H Anglaise, blanche 5.55
 B-H Anglaise, couleurs 5.30
 B-H à plancher 4.00
 B-H, plancher-restibule 4.80
 Minerve, blanche 4.90
 Minerve, couleurs 4.60
 Crown Diamond, blanche 4.80
 Crown Diamond, couleurs 4.55
 Crown Diamond, à plancher 4.00
 B-H Fresconette, blanche 3.60
 B-H Fresconette, couleurs 3.50
 Moore, couleurs, nuances 4.80
 Moore, couleurs, blanches 5.00
 Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs 3.85
 Moore, peinture de plancher 3.75
 Moore, Sani-flat 3.75
 Moore, Mooramel
 Jamieson's & Crown Anchor 6.25
 C.P.C. pure, blanche 5.55
 C.P.C. pure, couleurs 5.30
 O.P.W. marque Canada, blanche 5.30
 O.P.W. marque Canada, couleurs 5.00
 O.P.W. marque Canada, à plancher 4.50

O.P.W. à mur, blanche 4.10
 O.P.W. à mur couleurs 4.00
 Ramsay pure, blanche 5.40
 Ramsay pure, couleurs 5.15
 Martin-Senour, 100% blanche 5.05
 Martin-Senour, 100% couleurs 4.80
 Martin-Senour, Porc paint 4.55
 Martin-Senour, Newtowne, blanche 3.60
 Martin-Senour, peinture à plancher 4.00
 Sherwin-Williams, blanche 5.05
 Sherwin-Williams, couleurs 4.80
 Sherwin-Williams, à plancher 4.00
 Flat Tone, blanche 3.60
 Flat Tone, couleurs 3.50
 Lowe Bros., H. S., blanche 5.05
 Lowe Bros., H. S., couleurs 4.80
 Lowe Bros., Hard drying floor 4.00
 Mellotone, blanche 3.75
 Mellotone, couleurs 3.50
 Santone, blanche 3.60
 Maple Leaf, blanche 5.55
 Maple Leaf, couleurs 5.30
 Maple Leaf, à plancher 4.75
 Percy, préparées, blanches 5.00
 Percy, préparées, couleurs 4.75
 f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

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

BLANC

XXX 0.18
 XX 0.16
 X 0.15
 XC 0.13
 Japonais 0.13
 XXX Extra 0.19
 XX grand 0.17
 XLCR 0.16
 X Empire 0.15
 X Press 0.14

COULEURS

No 5 0.13
 No 1 0.12
 No. 1 0.12
 No 7 0.11
 No 1A 0.10
 No 1B 0.09
 Fancy 0.15
 Lion 0.13
 Standard 0.12
 Popular 0.10
 Keen 0.09

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

Plomb (Rouge à l'huile):

	La lb.
25s.	0.34
10s.	0.25
5s.	0.36
1sL	0.39
1/2s.	0.43

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

Téléphone Bell: Ateliers: 123—r 3 Résidence: 123—r 2

ISAIE QUENNEVILLE
 MECANICIEN
 Station Service Ford
 Atelier: 110 Rue St-Laurent
VALLEYFIELD, QUE.

Téléphone No 318

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE FUNERAIRE
URGEL BOURGIE Limitée
 ENTREPRENEURS DE POMPES FUNEBRES
 Succursale:
Rue Nicholson, VALLEYFIELD, P. Q.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Cosmopolitan House vs Adélaré Carignan, Lachine, \$30.
 E. Mayer vs Hector Rose, Laprairie, \$29.
 Kenfrew Machinery, Co., Ltd., vs Jean Dubé et Mitchell Coulombe, Amqui, \$20.
 J. P. Coté vs Genser & Co., \$14.
 Mde M. L. Corbell et vir vs Nap. Boucher, \$19.
 P. Fallo vs Jos Phoenix, \$59.
 Cohen Ltée vs Théodore Hébert, \$16.
 Mde E. Stott vs Robt. Ball, \$57.
 E. Major vs Denis Brosseau, \$38.
 W. Oulmet vs Max Weber, \$27.
 L. P. Caisse vs Oscar Lemire, \$25.
 P. Ducharme vs Alex. Perreault, \$30.
 P. Barrette vs Nap. Lefebvre, \$15.
 Kastner & Kastner vs Sam. Isaac, \$49.
 T. Henrichon vs Aldéric Latour, \$27.
 J. B. O. Carignan vs Alex Mackay in Trust, \$31.
 L. J. A. Desroches vs H. Desautels, \$14.
 P. A. Desgroseilliers vs J. H. Drouin & J. P. de Jean, \$90.
 M. Jagacé vs J. A. Pelosse alias Beaudry, \$10.
 Laffitte, Ltée vs Alf. Maillé, \$12.
 A. Malo vs Adélaré Fournel, \$50.
 G. Thompson et al vs C. Smith, \$30.
 J. Rochon vs F. W. Bertrand, \$86.
 Soeurs Cong. Notre-Damé vs J. P. Bélanger, \$39.
 J. Ross vs Jos Vandal, \$15.
 M. L. H. & P. Co. vs A. Joly, \$14.
 L. Villeneuve & Cie Ltée, vs O. Ruelle, \$28.
 Bernier & Co. vs Sam. Serwas, \$12.
 Cohen Ltd vs Salem St-Jacques, \$16.
 M. L. H. & P. Co. vs H. Durand, \$10.
 Mlle A. Lafortune vs Frederic Gareau, \$28.
 J. A. Provost vs Rolland Archambault, \$69.
 M. Lanier vs D. Bélanger, \$15.
 Wm. Gray & Sons vs François Marin Brébeuf, \$98.
 Wm Gray & Sons vs Jos Maillegean, Ferme-Neuve, \$31.
 Lord, Bourbonnais & Perron Ltée, vs Ls Ramson, Caughnawaga, \$29.
 Int. Harvester Co. vs Alex. Baril, Barabante, \$76.
 Mde M. Richardson et al vs J. Griffin, Outremont, \$37.
 A. Levis vs Ls Lehrer, Westmount, \$62.
 A. Robertson vs Chs Sanderson, Lachine, \$25.
 J. Eli vs Odilon Lalonde, Lachine, \$96.
 Mde E. Brien vs Alb. Letourneau, Laprairie, \$16.
 T. de Gruchy vs J. B. Demers, Laprairie, \$68.
 C. W. Lindsay, Ltd vs L. F. Rocheleau, Pointe aux Trembles, \$15.
 McCormick Mfg. Co. vs W. K. McLean, Breckenridge, \$51.
 D. Alary vs Robert Daily, \$13.
 Premier Service Co. vs W. J. Hughes.
 F. Charron vs Xavier Emond, \$29.
 A. Gaudry et al vs E. Lafleur, \$23.
 M. P. S. Corp. vs Herménégilde Lefort, \$26.
 P. Vinleberg Pants Co. vs L. Bernstein, \$61.
 I. Léveillé vs Horm. Lemieux, \$48.

Fabien Ltée vs Wid. Nellig Robertson, \$18.
 M. P. S. Corp. vs Cyrille Blanchet, \$13.
 E. Pelletier vs Elz. Beauchamp, \$42.
 Sterling Printing Service Ltd vs C. H. Duluth, \$776.
 P. P. Martin & Cie, Ltée vs Alf. Leblanc, \$63.
 A. Feldman vs Mde Julien Ratelle et vir, \$65.
 E. Bourbonnière vs Cie des Jouets Bruyère, Ltée, \$11.
 N. G. Valiquette Ltée vs F. Martin, \$57.
 Frères des Ecoles Chrétiennes vs E. G. Carrier, \$98.
 N. Desrochers vs Alf. Chaput, \$14.
 J. A. Mireault vs L. J. Pelletier, \$54.
 Mde D. Houle et vir vs Jos Brady, \$10.
 M. L. H. & P. Co. vs Jos. Pleau, \$32.
 C. Rickner vs Jos McCraw, \$57.
 J. O. Renaud vs Valmore Bourgeois, St-Laurent, \$29.
 J. Larivée vs Jos Thivierge, Lachine, \$27.
 C. D. Robbin vs S. Howe, Verdun, \$28.
 A. Leblanc vs H. A. Rabeau, Lachine, \$40.
 P. A. Desgroseilliers vs Eddie Cooper et Pierre Brabant, Chambly Canton, \$60.
 Franke, Levasseur & Cie, Ltd vs Jos. Rompré, St-Casimir, \$39.
 Wm Gray & Sons vs J. E. Langevin, Albanel, \$23.
 H. Pepin vs A. Marchesseault, Montréal Est, \$52.
 A. Leblanc vs H. A. Rabeau, Lachine, \$40.
 H. Perreault & Fils vs Delphis Girard, Ste-Julie, \$30.

JUGEMENTS, COUR SUPERIEURE

W McNally & Co. Ltd vs Asch Limited Montréal, \$270.
 Lewis Bros Ltd vs J. Lionel Beaudoin, Black Lake, \$239.
 Pelletier Meunier & Cie vs Wm. Tremblay, Montréal, \$153.
 N. G. Valiquette Ltée vs A. Dubuc, Ste-Rose, \$184.
 Antonio de Caprèo vs Cie Tramways de Montréal, Montréal.
 Lepailleur Frères Ltée vs Alexandre Clement, Verdun, \$581.
 Thomas W. Old vs C. S. Fox, Montréal Nord, \$250.
 Bregent Sports & Cy Inc. vs Regent Metal Goods Ltd, Montréal, \$7457.
 Georges Labelle vs James E. Bowie, Montréal, \$200.
 John Walsh vs Dame P. Deneault, Montréal.
 Can. Northern Ont. Railway Co. vs Daniel J. Macnulty Real Co., Thomas Gauthier et al m.e.c., Montréal.
 O. A. Goyette vs A. O. Fiset, Montréal.
 W. J. Stack Paving & Const Co., Ltd vs Cité de Verdun, Verdun.
 F. M. Mondou, demandeur en garantie vs Georges Hébert, défendeur en garantie, Montréal, \$220.
 Agence Mercantile Vanier vs Henri Charlebois, Montréal, \$194.
 J. & W. Kearney vs J. A. Matte, Goulet, \$136.
 N. G. Valiquette Ltée vs F. A. Mitchell, Westmount, \$111.
 A. Mathieu & Cie vs Maurice Marion, Montréal, \$300.
 A. S. Herlong vs John Stetson Ltd, Montréal, \$528.
 Banque d'Hochelega vs Dame E. Belleau-Létourneau, Montréal, \$2160.

Banque de Hamilton vs G. A. Thompson, Montréal, \$5370.
 J. Denis, 480, vs Louille Loisel, Montréal.
 Jos Homer Migneron vs Dame Albina Frenette, Roméo Courtois, T. S., Montréal.
 Gunns Limited vs O. Hébert, Hervé Hébert, T.S., Montréal, \$282.
 L. Villeneuve & Cie vs Jean Brunette, Montréal, \$4860.
 Matteo Palmorino es qual vs Laurin & Leitoth Eng. & Construction Co. Ltd, Montreal Crushed Stone Co. Ltd, Montréal, \$1500.
 Greater Montreal Land Inv. Co. Ltd vs Raoul Brunelle, Montréal, \$1283.
 Edw. Pollock Co. Ltd vs Eli Shuchat, Montréal, \$772.
 J. W. Jacobs Ltd vs N. Sénécal, Montréal, \$653.
 Sterling Print. Service Ltd vs Geo. Alex. MacKie (The Aeroplane in Canada) Montréal, \$625.
 Wilfrid Jodoin vs Dame Vve Isidore Malartre, St-Bruno, \$426.
 National Hide Co. Ltd vs S. Goldman,

VENTES PAR HUISSIER

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

Z. Bourdeau vs Emile Marion, 1364 rue Iberville, 19 octobre à 11 a.m.
 J. Juteau & Cie vs Hypolite Goudreau, 14 Ruelle Fortification, 16 octobre à 10 a.m.—J. X. Pauzé.
 Steinman's vs Wm Provencher, 1107 rue Demontigny Est, 10 octobre à 11 a.m.—J. A. Lauzon.
 J. H. Berthelet vs Jos Jubinville, 1788 rue St-Dominique, 19 octobre à 10 a.m.—J. X. Pauzé.
 Wid. W. Bélanger vs Jas. Sadler, 111 rue Lacasse, 19 octobre à 1 P.M.—J.X. Pauzé.
 S. Diamond vs H. A. Rabeau, 25, 5e avenue, Lachine, 19 octobre à 11 h. a.m.—Ant. Lapiere.
 Harris Abattoirs Co., Ltd., vs Victor Jarry, 2256 rue St-Jacques, 16 octobre à 2.30 P.M.—S. C. Marsan.
 O. Garneau vs A. Carrière, 2337 rue St-Jacques, 16 octobre à 10 a.m. — A. Lalonde.
 Mde H. Lalonde et vir vs N. Manelli, près 455 Maisonneuve, 16 octobre à 10 a.m.—A. Lalonde.
 J. McCormick vs E. Belair, défendeur, et E. Bélair et al, 49 rue St-Charles, 16 octobre à 1 P.M.—E. Armand.
 S. Schawartz vs Ferd. Moreau, 483 rue Bélanger, 21 octobre à 10 a.m.—J.X. Pauzé.
 L'Action Populaire Ltée vs Service de Publicité Corriveau Ltée, 137 McGill, 16 octobre à 10 a.m. — J. E. Coutu.
 Montreal Light Heat & Power Co., vs Wid. John Comeau, 150 rue Metcalfe, le 16 octobre à 11 a.m.—L. Lafrance.
 T. Barbeau et al vs J. A. Robillard, 786 rue Dorchester, 19 octobre à 10 a.m.—J. S. Lavery.
 T. Barbeau et al vs E. Bessette, 53 rue Crescent, 19 octobre à 10 a.m.—J. S. Lavery.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 13 octobre 1920.

Le prix des porcs aussi bien dans l'Est que dans l'Ouest du Canada montre une tendance plus forte qui se reflète sur tout le marché du porc. Il n'y a cependant pas de changements dans les cotations. Le marché du bacon est ferme avec une bonne demande pour l'exportation. Les arrivages de boeuf sont toujours faibles et le prix est soutenu. On explique que l'abondance de fourrage et le bas prix des peaux en sont grandement la cause. Le marché des oeufs est ferme et sans variation. Il n'y a pas de changement pour le beurre et le fromage et le marché de l'exportation a été entravé par la condition du change. Il y a un très bon marché de poisson cette semaine avec prix plus bas pour le hadock, le saumon et la truite des lacs. Le marché du saindoux est très actif et les prix se maintiennent fermes avec une bonne demande.

LES VIANDES FRAICHES ONT TENDANCE A LA HAUSSE

Viandes fraîches — Le prix des porcs a été quelque peu incertain cette semaine, mais à la fin de la semaine il a montré un peu plus de fermeté et les prix payés à Montréal ont été un peu plus élevés. L'augmentation est d'environ un quart de cent sur les porcs de choix. Ceci montre au moins une tendance plus soutenue. Les prix des différentes coupes ne montrent aucun changement, mais le marché est très ferme. Le marché du boeuf est toujours peu approvisionné. L'amélioration des arrivages qu'on espérait ne s'est pas produite et les prix restent élevés. On explique qu'avec le splendide approvisionnement de fourrage qu'il y a à la campagne et les bas prix payés pour les peaux, les fermiers ne mettent pas leurs bestiaux sur le marché pas plus qu'ils ne tiennent à les vendre aux maquignons. En décembre et janvier il pourra y avoir un meilleur approvisionnement avec des prix qui ne seront probablement guère plus élevés que ceux d'aujourd'hui.

Nous cotons:

Porcs vivants	20.00	21.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90	30.00	31.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimé)	0.37½	
Longes (trimées)	0.45½	
Longes (non trimées)	0.41	

Epaules (trimées)	0.34	
Saucisse de porc (pure)	0.26	
Saucisse de ferme	0.30	
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.30	0.35
Quartiers devant	0.14	0.19
Longes	0.36	0.46
Côtes	0.20	0.35
Chucks	0.12	0.18
Hanches	0.32	0.36
(Vaches)—		
Quartier derrière	0.22	0.30
Quartier devant	0.10	0.15
Longes	0.30	0.42
Côtes	0.18	0.30
Chucks	0.10	0.14
Hanches	0.30	0.34
Veaux (suivant qualité).	0.18	0.30
Agnéaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.22	0.26
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.16	0.18

LES VIANDES CUITES SONT SOUTENUES

Viandes cuites—Bien que nous ayons eu du temps frais, on rapporte que le marché des viandes cuites continue à être très bon. Les cours indiqués sont très fermes et il existe un marché très actif. Avec le marché soutenu des viandes fraîches, la fermeté s'accroît pour les viandes cuites.

Nous cotons:

Langue de porc en gelée.	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.36
Jambon et langue, la lb.	0.42
Veau et langue.	0.35
Epaules, rôties.	0.50
Jambons cuits	0.61 0.66
Epaules, bouillies.	0.43
Pâtées de porc (doux).	0.80
Rondin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.17½ 0.19
Saucisse de porc, pure.	0.26
Bologne, la lb.	0.18

LES VIANDES EN BARILS SE MAINTIENNENT

Viandes en barils — Le marché pour les viandes en barils se maintient ferme, mais sa fermeté est presque entièrement due à la situation du marché des viandes fraîches. L'exportation a considérablement diminué par suite des conditions du change et de la situation instable générale du marché européen.

Nous cotons:

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26-35	58.00
Dos. clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50	49.00
Porc heavy mess (brl)	39.00
Boeuf plate	25.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois.	48.00
Lard gras, épaule.	49.00

MARCHÉ FERME POUR LE BACON

Viandes fumées — Avec l'affermissement du marché des porcs vivants cette semaine et une bonne demande de l'Angleterre pour le bacon Canadien, le marché des viandes fumées paraît très brillant. Le marché montre de l'activité malgré que les conditions du change affectent grandement l'exportation. Les prix du marché sont très fermes et sans changement.

Nous cotons:

Jambons—	
8-10 livres.	0.48
Medium, fumé, la livre:	
12-15 livres.	0.48
14-20 livres.	0.48
20-25 livres.	0.40
25-35 livres.	0.38½
Plus de 35 livres.	0.35½

Bacon—

Déjeuner.	0.49	0.60
Cottage roulé.		0.40
Jambons Picnic.		0.32

LE MARCHÉ DU SHORTENING EST FERME

Shortening—Avec le marché du saindoux très ferme et actif, les prix du shortening sont fermes avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les cours cette semaine.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.24
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.24½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.25
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.26

LE MARCHÉ DU SAINDOUX EST ACTIF

Saindoux — Le marché du saindoux montre encore plus d'activité cette semaine et se maintient ferme sur la base augmentée. Il y a une bonne demande aussi bien des acheteurs locaux que de ceux de l'extérieur et les prix restent fermes et sans changement.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29½	0.30½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.31½	0.32½

LE MARCHÉ DU FROMAGE EST CALME

Fromage — Il n'y a que peu ou pas de changement cette semaine sur le marché du fromage. En ce qui concerne l'exportation, le trafic a subi une diminution. Les prix restent sans changement mais le commerce déclare qu'il s'attend à un bon marché pour l'automne et qu'avec la bonne demande de

l'échanger pour le fromage Canadien, le marché se maintiendra ferme ici.

Nous cotons:
Nouveau grand, la lb. . . 0.88 0.29
Double, la lb. . . 0.30 0.31
Triple, la lb. 0.31
Stimulé, la lb. 0.36
Fantaisies et fromages, la lb. . . 0.34

LA DEMANDE DE LA MARGARINE EST LIMITÉE

Margarine — La demande pour la margarine n'est pas forte, à présent et le marché reste sans changement. Les prix varient suivant la marque et la qualité.

Nous cotons:
Margarine —
En moules, suivant la qualité, la lb. 0.36
En tinettes, suivant la qualité, la lb. 0.30 0.34
White Nut. 0.24

LE MARCHÉ DU BEURRE RESTE SANS CHANGEMENT

Beurre — Par suite du fait que la demande de beurre pour l'exportation a légèrement diminué la semaine dernière, le marché montre un ton plus facile. Les quelques commerçants de l'exportation des courants locaux restent sans changement. Les commerçants déclarent que l'approvisionnement est bon pour le beurre de laiterie, comme pour celui de crèmerie, mais il n'y a que très peu de demande pour le beurre de laiterie dans le commerce d'épicerie de la ville. Les prix restent les mêmes.

Nous cotons:
Crèmerie, moule, qualité entrepôt 0.60 0.61
Laiterie, en tinette 0.49
Laiterie, moule 0.52 0.53
Cuisine 0.48

LE MARCHÉ DES OEUFS EST SOUTENU

Oeufs — Les prix des oeufs restent sans changement. L'approvisionnement d'oeufs frais est à peu près le même et le prix à Montréal reste fixe à 75 cents tandis que dans certains endroits il atteint 77 cents. Les approvisionnements des entrepôts frigorifiques commencent à être entamés comme on peut s'y attendre à cette saison. Il y a un bon marché d'exportation. Le marché des oeufs reste très ferme, aux cours indiqués. Strictement frais, 75 cents; oeufs de choix, 68 cents; No 1, 60 cents.

Nous cotons:
Frais pondus 0.60 0.68 0.75
LA VOLAILLE
Nous cotons:
Poules 0.38 0.42
Poulets 0.40 0.44
Dindes 0.60
Dindons 0.58

Oies 0.39
Canards domestiques 0.40
Canards du lac Brôme 0.47

LE MARCHÉ DU POISSON FRAIS EST MEILLEUR ET LE POISSON SAUMON FRAIS EST LE MEILLEUR

Poisson frais — Le marché du poisson est très bien approvisionné cette semaine et les prix du hadock, du saumon et de la truite des lacs sont un peu moins soutenus. Le flétan et la perchaude sont un peu plus chers. Le saumon congelé et le hadock fumé sont légèrement augmentés. Le commerce du poisson est très prospère et avec de temps plus frais, on constate de meilleurs arrivages de poisson frais sur le marché.

Nous cotons:
Poisson frais
Hadock 0.08 0.09
Morue pour le marché 0.07 0.08
Crevettes 0.50
Homards vivants 0.50
Saumon de Gaspé, la lb. 0.40
Saumon (B.C.) la lb. 0.34 0.35
Maquereau 0.20
Poisson blanc 0.22
Alose 0.27
Flétan 0.27 0.28
Brochet 0.15
Carpe 0.15
Barbotte 0.15
Perchaude 0.15
Doré 0.21 0.23
Truite 0.23 0.25
Poisson fumé
Haddes, BXs, la lb. 0.15
Flétan 0.20
Bloaters, la boîte 1.75
Kippers 2.50
Hareng fumé, sans arêtes 0.15

Poisson gelé
Gaspereaux, la lb. 0.06 0.07
Flétan, gros et petit 0.19 0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen 0.21 0.22
Haddock 0.07 0.08
Maquereau 0.15 0.16
Doré 0.16 0.17
Morue en tranches 0.08 0.09
Saumon de Gaspé, la lb. 0.29 0.30

Morue
Morue, gros baril, 200 lbs. 16.00
Morue No 1, médium, baril de 200 lbs. 15.00
Morue No 2, baril de 30 lbs 14.00
Pollock No 1, baril de 200 lbs. 10.00
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 16.00
Hareng saur, la boîte 0.24

EPICERIE

Mercredi, 13 octobre 1920.
On s'attend à une nouvelle baisse du sucre. Il y a une diminution des

prix des sirops de blé d'Inde et de féculé de maïs. La farine et la farine préparée sont moins chères. Les pommes évaporées sont cotées, mais le chiffre est considéré trop élevé pour encourager le commerce. Les oranges sont meilleur marché et les fruits Canadiens sont en grande abondance. Le marché des légumes continue à avoir ses prix bas. Les noix sont cotées meilleur marché que stock disponible. Le papier d'emballage Kraft a encore augmenté ses prix. Le café est moins cher et le marché du thé est un peu plus soutenu sur les meilleures lignes, mais les thés moyens sont toujours bas. Les soupes Campbell ont baissé de 15 cents et valent actuellement \$1.85 la douzaine. Les pâtes alimentaires ont subi également une réduction de 1 cent la livre, ce qui en porte le prix à 16 cents. La fibre de coton 2/8 vaut 66 cents la livre. Le nouveau raisin de Valence de choix est coté 25 cents la livre.

LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix d'une poule, la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent moins cher, mais le prix moyen est d'environ \$2.50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on, cause que la farine ne baisse pas dans les proportions attendues. Les cours donnés semblent être fermes pour le moment.

Nous cotons:
Farines de blé —
Ouars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, 12.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98
En (2) sacs de coton, 98 lbs, 12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs, 13.00
Farine de blé dur (baril), 12.30 12.30

LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains — Les arrivages de foin pressé sont plus importants. La demande est grande pour la consommation locale et il se fait un assez grand nombre de ventes par wagon complet.
Nous cotons:
Foin, paille, grain (prix du gros par lot de 40 sacs)
Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs.
Bon, No 2 32.00-33.00
Bon, No 3 30.00 31.00
Paille 15.00
(Avoine)
No 2 C.W. (34 lbs) 0.94
No 1 C.W. 0.92
Extra Feed 0.92
No 1 Feed 0.90
No 2 Feed 0.88

Orge:

No 3 C.W.	1.80
No 3.	1.78
No 4 C.W.	1.74
Feed	1.40


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

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

29 MARCHE BONSECOURS, Montréal.



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

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

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$3.00, \$3.50 et \$4.00 par jour.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, - MONTREAL

LE SUCRE POURRAIT BAISSER

Sucre — Si le marché du sucre à New-York continue à être aussi bas qu'il est à présent, ou le sucre granulé est coté à 13 cents la livre, un changement de prix sera presque forcé pour les raffineurs Canadiens. Le cours actuel est de 19½ cents la livre, ce qui représente une différence de 6½ cents entre le prix Canadien et le prix Américain. Si cette différence se maintenait, cela paierait les détaillants d'importer du sucre américain, mais on ne s'attend pas à ce que les raffineurs Canadiens permettent à cette différence de durer. On exprime l'opinion qu'un changement de prix se produira sous peu si la marché de New-York continue à être aussi bas qu'aujourd'hui.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé.	19.50
Acadia, extra granulé	19.50
St. Lawrence, extra granulé	19.50
Canada, extra granulé.	19.50
Dominion Cristal, granulé.	18.50
Glacé, barils.	19.70
Glacé, (boîtes de 25 lb.)	20.00
Glacé, (boîtes de 50 lb.)	19.90
Jéune, No 1.	18.50
Jaune No 2 or.	18.40
Jaune No 3.	18.30
Jaune No 4.	18.10
En poudre, barils.	19.60
En poudre, 50s.	19.80
En poudre, 25s.	20.00
Cubes et dés, 100 lbs.	20.20
Cubes, boîtes de 50 lbs.	20.30
Cubes, boîtes de 25 lbs.	20.50
Cubes, paq. de 2 lbs.	21.00
En morceau Paris, barils.	20.10
En morceaux 100 lbs.	20.10
En morc. boîtes de 50 lbs.	20.30
En morc. boîtes de 25 lbs.	20.50
En morc. cartons de 5 lbs.	21.25
En morc. cartons de 2 lbs.	22.00
" " boîtes 25 lbs.	20.50
Crystal Diamond, barils.	20.10
" " boîtes 100 lbs.	20.20
" " boîtes 50 lbs.	20.30
" " boîtes 25 lbs.	20.50
" " caisses de 20 cartons.	21.25

LES SIROPS DE BLE D'INDE BAISSENT

Mélasses — Il n'y a pas de changement sur le marché de la mélasses cette semaine. Les cours sont fermes. Quelques maisons réduisent légèrement leur prix pour s'attirer des affaires. Le sirop de blé d'Inde a déjà baissé d'une cent par livre en lots d'un baril ou d'un demi-baril. Les prix des sirops en boîtes ont baissé de 45 cents par caisse pour les boîtes de 2 lbs et de 50 cents par caisse pour les boîtes de 5 livres. Cette baisse de prix est due à la réduction des frais de production par suite de la situation du marché du maïs. Ce changement est bien supérieur à l'augmentation du fret et montre une grande réduction dans le coût de production.

Nous cotons:

Sirop de blé d'Inde:—	
Barils environ 700 livres.	0.09

½ barils.	0.09½
¾ barils.	0.09½
Boîtes de 3 livres, caisse 3 douz., la caisse.	6.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 douz., la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse.	6.55
2 galls, seau 25 lbs., chauc.	3.10
3 galls, seau 38½ lbs, chaque.	4.65
5 galls, seau 65 lbs, chaque.
Sirop de blé d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	6.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	7.45
Boîtes de 10 livres, caisse ½, la caisse	7.15
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
½ barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Île de Montréal.

Tonnes	1.50
Barils	1.53
Demi-barils	1.55

LES CEREALES N'ONT PAS CHANGE DE PRIX

Céréales — Il n'y a pas de changement de prix digne de mention cette semaine sur les céréales. Le marché de l'avoine roulée est faible depuis les nombreuses diminutions de prix et les cours varient considérablement. Quelques maisons cotent meilleur marché que les autres pour faire des affaires. Le marché du cornmeal s'est également affaibli et des prix plus bas ont été faits.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs).	7.25
Orge mondé, (98 lbs).	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv.	6.50
Hominy gruau, (98 lbs).	6.50
Hominy perlé, (98 lbs).	6.50
Graham, farine.	6.25
Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé).	6.00
Avoine roulée, 90s (en vrac).	5.25, 5.90

PRODUITS DE MAÏS FAIBLES ET SANS CHANGEMENT

Produits en paquets — Les prix restent stationnaires avec les dernières diminutions qui ont porté sur la farine préparée, la féculé de maïs, l'amidon de buanderie ainsi que le cornmeal. Quelques marques de gomme à mâcher ont augmenté de 5 cents par boîte en raison de l'élévation du prix des emballages.

Nous cotons:

Breakfast food, enisse 18	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz.	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb.	0.86
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.40
Avoine roulée, 20s.	6.50
Avoine roulée, 18s.	2.42½
Avoine roulée, grand, douz	3.00

Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.75
Riz puffé	6.70
Blé puffé	4.25
Farina, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.60
Orge perlé écossais, caisse . . .	2.60
Farine à crêpe, caisse	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1½	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 3 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse . . .	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse . . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz.	3.20
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz.	6.30
Corn Starch (préparé)	0.12½
Farine de pomme de terre	0.16
Empois (buanderie)	0.11½
Fleur tapioca	0.15
Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—	
la douzaine	
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse)	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse)	2.00
Escompte spécial par lot de 20 caisses.	

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	3.20
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	6.30
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	6.10
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz.	1.60

LES CONSERVES SONT FERMES

Conserves — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le marché des conserves. Les prix semblent se maintenir très fermes aux cours précédents. Le commerce de détail semble cependant se tenir sur la réserve dans l'attente d'un changement. Rien ne peut indiquer si ce changement se produira ou non. Bien que les fruits et les légumes aient été moins chers cette année et que la moisson ait été bonne, les fabricants de conserves prétendent que le prix élevé du fer-blanc et de la main-d'oeuvre ajouté à l'augmentation des taux de fret les force à coter des prix au moins égaux à ceux de l'an dernier.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.82	
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.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	1.50	
Tomates, 2½s.	1.90	
Tomates, 3s.		
Tomates, gallons.	7.02½	7.05
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.20	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00	
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.25	
Pois, 2s., 20 oz.	2.10	

Pois importés—

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

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz.	1.80	1.95
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	2.25	
Groceilles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau	4.5	4.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LES LEGUMES

Légumes — Les prix des légumes ne sont pas changés et sont bas cette semaine. L'approvisionnement a été très bon et continue à l'être. Les pommes de terre montrent une légère diminution et l'approvisionnement en est excellent.

Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne)	7.00	
Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.50	
Chicorée, douz.	0.50	
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) douz.	0.50	1.00
Carottes (sac)	1.50	
Ail, lb.	0.50	
Raisfort, lb.	0.60	
Laitue, Canada	0.25	0.50
Poireaux, douz.	4.00	
Menthe, douz.	0.50	
Champignons, lb	0.50	
Oignons rouge, 75 lbs	3.00	
Oignons Texas, caisse	2.50	
Oignons espagnols, caisse	6.50	
Persil (canadien)	0.25	0.50
Piments verts, panier	0.75	1.25
Punais, sac	1.50	
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs	1.25	1.30
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	3.75
Pois canadiens, douz.	0.25	
Epinards, boîte	0.50	
Navets, (Québec) sac	1.50	
Navets (Montréal)	1.00	
Tomates, panier	0.75	
Laitue, Floride (manne)	9.00	
Persil américain, douz.	1.50	
Cresson (douz.)	1.00	
Céleri, canadien	0.75	1.25

LES POMMES SONT ABONDANTES

Fruits — Il y a abondance de pommes sur le marché. Les Alexanders sont maintenant incluses dans la liste à \$6.00 et \$6.50 le baril. Les pêches se vendent à \$1.25 et le raisin à 80 cents le panier.

Pommes—

Baldwins	7.50	8.00
Ben Davis No 1.	6.00	7.00
Greenings.	7.50	8.00
Gravensteins.
Spies.	10.00
Rouges d'hiver.	6.50	7.00
Pommes en caisses.	5.00	5.50
Bananes (suivant qualité) le régime	6.00	7.00
Airelles, baril	11.00	
Airelles, gallon.	0.60	
Raisin, Emperor, keg.	13.00	
Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96	8.00	
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96	9.00	
Citrons, Messine	5.00	
Poires, Calif	7.50	

LES THES DE BONNE QUALITE SONT FERMES

Thé — Le marché pour la meilleure qualité de thés de l'Inde et de Ceylan se maintient ferme avec de très bonnes affaires. Tandis que les stocks de qualité inférieure sur le marché ont jusqu'à un certain point bouleversé le marché du thé, les prix du thé noir de la meilleure qualité se maintiennent fermes et attirent des affaires. Les thés du Japon sont très fermes aux cours originaux de la nouvelle récolte. Il y a eu un ajustement de prix sur quelques-uns des thés noirs moyens qui sont maintenant cotés environ 5 cents de moins par livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix	0.65	0.68
Early Picking	0.75	0.90
Meilleures variétés	0.90	1.40
Javas—		
Pekeos	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé	0.45	0.48
Orange Pekeos	0.45	0.48

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

LES PRIX DU CAFE DIMINUENT

Café et cacao — Le marché du café annonce une réduction de 1 cent par livre. Cette réduction était attendue depuis longtemps. Une prochaine réduction est attendue par quelques-uns, mais toute diminution quelle qu'elle soit est annoncée suffisamment à l'avance pour que les détaillants soient bien préparés à la recevoir. Le marché du café est, dit-on, dans une très bonne situation et les marchands déclarent que la saison est très satisfaisante. Le marché du cacao se maintient ferme et la demande est constante et satisfaisante pour les manufacturiers.

Renseignements de Québec

- Quittance—Jules Frigon à Philomène Frigon.
 Quittance—Elie Grégoire à Georges Guillot.
 Quittance—Louis Ferland à Georges Labrèque.
 Obligation—Siméon Chamberland à Edmond Poulin, 814-868, A, St-Roch.
 Bail—Max Clément à Oscar Clément 1069 Jacques-Cartier.
 Bail—Quebec Masonic Hall Ass. à Jules Brochu, 2634 St-Louis.
 Vente—Dme John R. Wright à Louis Grégoire, 63-183-184-185 N.-D. de Québec.
 Vente—Alfred Myrond à Théodore Lagacé, 134 Ste-Foye.
 Succession—H. Van Dyke à Dme Vve J. C. Warrington, 24-31-396 St-Louis.
 Convention—Dme Vve James Gillespie à The Can. Nor. Quebec Ry., 2434 St-Louis.
 Obligation—La Cie Forestière Bourmont à La Banque Nationale.
 Contrat de vente—La Corp. Macamic à Alex. Laliberté.
 Vente—La Soc. Proulx Blais & Poitras à Eugène Pagé 2-251 rg 1 Languedoc.
 Déclaration—Fou Joseph Plante à Désiré Plante, 24 rg 2 Royal-Roussillon.
 Société—Oscar Guimond à Eugène Proulx, 42 Privat.
 Testament—J. Edmond Hamel.
 Déclaration—Dme J. Edmond Hamel, 246-247 p E 449 Anc. Lorette.
 Quittance de droits—Perc. Rev. à succ. Jos. Edm. Hamel, 246-247 p E 449 Anc. Lorette.
 Vente—Wilbrod Emond à La Cité de Québec, 2349 Saint-Sauveur.
 Main-levée—Perc. Rev. à succ. J. Ed. Lapointe, 2817 B St-Louis.
 Quittance—Ed. Coulombe et al à J. Emile St-Onge.
 Résiliation—La Cité de Québec à P. L. Lortie Ltée, 1950 St-Pierre.
 Transport et sub.—Dlle Valérie Bédard à Alphonse R. Alain, 28 St-Sauveur.
 Mariage—Jos. David Jolin à Dlle Marie-Jeanne Bédard.
 Vente—Napoléon Brousseau à Irénée Moreau, p O 1748 St-Sauveur.
 Obligation—J. Albéric Mainguy à La Caisse Pop. St-Malo, 1705-1. St-Jean.
 Testament—Napoléon Mercier.
 Déclaration—De Vve Napoléon Mercier, 2051-2052-2053-2056 St-Pierre, 3232 St-Jean.
 Quittance de droits—Perc. Rev. à succ. Nap. Mercier, 1/2 ind. 2051-2052-2053-2056 St-Pierre, 3132 St-Jean.
 Mariage—Joseph Elie Matte à Dlle Marie Luce Lagacé.
 Quittance—Alfred Laprise à Albéric J. Mainguy.
 Quittance—F. X. Trudel à Napoléon Brousseau.
 Quittance—Edouard Bouchard à Dme Vve Napoléon Mercier.
 Rétrocession—Ls. Amédée Doyer à C. J. E. Vallée, 384-51-385-56-387-66 Beauport.
 Vente—Hon. Linteau à Dlle Eliz. Milhomme, p 39-270 St-Ambroise.
 Vente—Téléphone Boivin à Edouard Gaboury, p 698 St-Ambroise.
 Mariage—Prosper Bureau à Dlle Florida Moffet.
 Testament—Augustin Bédard.
 Déclaration—Dme Augustin Bédard.
 Déclaration—Gaudiose Renaud, N.P., 1386 St-Ambroise.
 Quittance—Honoré Linteau à Elisabeth Milhomme.
 Quittance—Dme Vve Jos. Dussault à Adjudor Létourneau.
 Obligation—J. Edgar Brunet à Le Prêt Hypothécaire, 698-70-77 Beauport.
 Vente—Pruneau & Cie à Pruneau & Cie Limitée, 2198 St-Pierre 26-235-2436 St-Sauveur.
 Titre nouvel.—Jos. Myrand Enrg. à Dmes Religieuses Ursulines de Québec, 134-2301 St-Sauveur.
 Vente—Norbert Cauchon à Charles Beaulieu, 1039 Saint-Sauveur.
 Vente—Angéline Linteau-Boutet à Edmond L'Heureux, p 687 St-Ambroise.
 Mariage—Edouard L'Heureux à Dlle Angéline Linteau-Boutet, p 687 St-Ambroise.
 Vente—J. Charles Tremblay à Alfred Tremblay, 1/2 ind. p 234 Beauport.
 Vente—J. Jules Rochette à Dme Vve L. D. Morin, p. S.-E. 552 Anc. Lorette.
 Obligation—Dme Adjudor Létourneau à Alph. Brousseau, 4029-1-3 Montcalm.
 Vente—Louis Lepire à Joseph Gagné, p. 1310 St-Ambroise.
 Main-levée—La Caisse Pop., Anc. Lorette à François La-berge.
 Vente—Nor.-Mount Realty Co. Ltd. Co. à Delp. Delangis, 2421 45-137 St-Sauveur.
 Vente—Nor.-Mount Realty Co. Ltd à Pierre Delangis, 3421-138 St-Sauveur.
 Vente—The Quebec Land Co. à Joseph Clermont, 600-492-473 St-Roch Nord.
 Vente—The Quebec Land Co. à Chs. Eug. Tremblay, 508-350 St-Roch Nord.
 Vente—The Quebec Land Co. à Dlle Délina Cimon, 509-238-234 St-Roch Nord.
 Déclaration—Succ. Dme Eric Dorion Déry, 1/4 ind. 2145B 1/4 ind. 2145A St-Pierre.
 Déclaration—Perc. Rev., Succ. Dme Eric Dorion Déry, 1/4 ind. 2145B 1/4 ind. 2145A St-Pierre.
 Mariage—Jean Fillon à Dlle Marie A. Boucher.
 Mariage—Elphège Parent à Dlle Albertine Boucher.
 Avis—Jean Fillon à Registrateur, 32 rg 6-11 Senneterre.
 Quittance—Rév. J. Clovis Arsenault à Théophile Pageau.
 Procuration—J. Frigon David Gourd et al à Jos. Grenier.
 Quittance—Téléphone Racine à Joseph Biron.
 Mariage—Rodolphe Jobin à Dlle Adrienne Lafond.
 Mariage—Ernest Methot à Dlle M. C. C. Lavoie.
 Quittance—Dme Veuve J. Lachance-Asselin à J. E. Lachance.
 Obligation—Hon. Gignac à Emile Beaulieu, 2301348 Saint-Sauveur.
 Quittance—Etienne Simard à Honoré Gignac.
 Vente—Lavoie & Frère à P. E. LaRocque, p. S. 80-84 65-87, N.-D. de Québec.
 Obligation—P. E. LaRocque à J. A. Aubé, p. S. 80-84 86-87 N.-D. de Québec.
 Quittance—A. W. Bédard à Alb. Bernier et al.
 Obligation—J. O. Laferrrière à Josep Paul, p. N. 397-398 Beauport.
 Bail—Dme F. D. Paré à Ernest Tremblay, p. N. O. 1596 Jacques-Cartier.
 Vente—M. Joseph Bureau et al à Cyriac Chalifour, p. 176-2A p. 194-2A Beauport.
 Obligation—Dme J. A. Guay à J. A. Gauvin, 3065 St-Jean.
 Subrogation—Dme Alex. B. Frederick à Dlle Irénée Evoy, 441-1-3 N. 2 St-Roch Nord.
 Quittance—Edward J. Duggan à Dme Joseph A. Gray.
 Cession et transport—Alfred Dubois à Dme B. Damiens, p. 52 rg 4 d 2 La Sarre.
 Prt—L'Alliance Nationale à Paul Tardivel, 101C, N.-D. Québec.
 Vente—Alphonse Breton à Elzéar Gauthier et al, 695A, St-Roch.
 Vente—Jos. Lefrançois à la Cie Jos. Lefrançois Ltée, 511-190-191-192 St-Roch N.
 Mariage—Jos. Paquet à Dlle M. A. Mercier.
 Mariage—A. S. Paradis à Dlle Marg. Dostie.
 Mariage—Wm H. Patke à Dlle Const. Gibson.
 Quittance—J. B. Tremblay à J. B. Sioul.
 Donation—Wm. H. Pabke à Dlle Constance Gibson.
 Promesse de vente—Jacques Land Co. à David March esq., 92-7-8 N.-D. de Québec.
 Quittance—Timothy H. Dunn à John F. Burstall esq.
 Ret. Quittance—Eugène Leclere à The Norwich Union Fire Ins. Co. Ltd., 2112-1, St-Pierre.
 Rétrocession—Dme A. Voyer-Leclere à The Norwich Union Fire Ins. Co. Ltd., 2112-1, St-Pierre.
 Titre Nouvel.—Jos. Gosselin à Dames Ursulines de Québec, 2301-82 St-Sauveur.
 Titre Nouvel.—Jos. Legendre à Dames Ursulines de Québec, 2301-80 St-Sauveur.
 Mariage—Alb. Therrien à Ger. Giroux.
 Mariage—Alf. Lapointe à M. A. Lefrançois.
 Mariage—L. P. Juneau à Ad. L'Heureux.
 Mariage—J. A. R. Roméo Arcand à Dlle F. Deslauriers.
 Vente—Ulric Breton à Dme Alf. Marcoux, 730 St-Sauveur.
 Vente—Ulric Breton à François Marcoux, 1121 St-Sauveur.
 Obligation—Clément Fachinni à Louis Blouin, 950 St-Sauveur.
 Vente à rénéré—Albert Audry à Louis Blouin, 1751 Jacques-Cartier.
 Obligation—Clément Royer à Frs. Gagnon, 1231-1233 Saint-Sauveur.
 Avis—L'Alliance Nationale à Registrateur, 101C N.-D. de Québec.
 Vente—Adj. Bouret à J. B. Beaulieu, 147-28 N.-D. de Québec.
 Vente—Edouard Bédard à U. Ampleman, 89 Charlesbourg.
 Obligation—J. B. Beaulieu à J. M. Blouin et al, 147-28, N.-D. de Québec.
 Vente—U. Ampleman à Charles Hanshaw, 89 Charlesbourg.

Obligation—Dme Julie Lépine et al à Rébecca Turcotte, 513-172-29 St-Roch Nord.
 Cession—Jos. Thibault à Ed. Bergeron, 3 St-Sauveur.
 Obligation—Ed. Bergeron à Aurélie Lechasseur, St-Sauveur.
 Vente—F. X. Lafond à C. H. Jackson & Co., 18 rg 3 19 rg 3, Stoneham.
 Rétrocession—Joseph Couture à Thériault & Gagnon, p. 663, St-Ambroise.
 Mariage—Jos. O. Villeneuve à Albertine Lefebvre.
 Quittance—Hon. Lortie à Ad. Magnan.
 Obligation—Octave Bédard à Elie Déry, 21-56, N.-D. de Québec.
 Quittance main-levée—Neuville Belleau et al à succ. Dme A. G. Belleau.
 Quittance—Arthur Audet à Dme J. F. Bourbonnais.
 Jugement—A. Roy à J. E. Boivin.
 Jugement—A. Roy à J. E. Boivin.
 Vente—Dlles Noël à Comm. Transcontinentale, 606 St-Roch.
 Vente—Dme Art. Olivier Gignac Dupont à Télésp. Boivin, p. 695 St-Ambroise.
 Obligation—Dme Alph. Lévesque-Brisson à Dme Jules Dion-Guay, 1246 St-Sauveur.
 Rétrocession—Jos. Abel Rochette à M.-Louise Garon-Drouin, 2098-114 St-Sauveur.
 Déclaration—M.-Louise Drouin à Régistrateur de Québec, 2098-114 St-Sauveur.
 Quittance de droits.—Perc. Rev. à Odilon Drouin, 1-6 ind. 2098-114 St-Sauveur.
 Vente—M.-Louise Garon-Drouin à Frs-Xavier Campagna, 2098-114 St-Sauveur.
 Obligation—Joseph Larochelle à Charles Laforce, p. 3911-1-3914-1 Montcalm.
 Avis—Chs Laforce à Registrateur de Québec, p. 3911-1-3914-1, Montcalm.
 Quittance—Chs Pinchaud esq. à Lavoie & Frère.
 Mariage—Hector Bilodeau à Stella Redmond.
 Mariage—J. Placide Bellavance à Jeanne Samson.
 Obligation—Geo. Bilodeau à J. A. Scott et al ½ ind. 1394 Jacques-Cartier.
 Quittance—Alex. St-Amant à Dr Art. Leclerc.
 Quittance—Chas Auger à Nap. Barbeau.
 Vente—Napoléon Barbeau à J. Art. Marier, 1742-2-1743-2, Jacques-Cartier.
 Obligation—J. Art. Marier à Dme Ant. Larochelle, 1742-2-1743-2 Jacques-Cartier.
 Obligation—Jos. T. Rhéaume Cloutier à C. F. P. Villeneuve, 1310-1459 St-Ambroise.
 Donation—Jos. Leclerc et uxor à Joseph Leclerc fils, 1096 St-Ambroise.
 Vente—Frank Smith à Rév. P. M. Roussel, 5 rg 2, Stoneham.
 Donation—Rév. P. M. Roussel à Dme P. Parent, 5 rg 2, Stoneham.
 Testament—François Gagnon.
 Testament—Dme François Gagnon-Côté.
 Déclaration—Dme Vve Edm. Bussièrès à Registrateur, 139 N.-D. de Québec.
 Vente—J. B. Poitras et al à Edouard Poitras, ½ O. 3432 St-Jean.
 Vente—J. B. Poitras et al à Dlle Léontine Poitras, 4362 Montcalm.
 Vente—Dme J. B. Martel à J. B. Poitras et al, 4038 Montcalm.
 Obligation—Chs d'Anjou à Dme Chs d'Anjou, 79-513 St-Roch Nord, 546-1002 Charlesbourg.
 Obligation—Dlle Anna Marie et Auroré Turcotte à Prêt Hypothécaire 584-115 St-Roch Nord.
 Mariage—L. G. H. L. O. Vézina à Dlle M. R. Marguerite Noël.
 Vente—J. M. Mackay à Auguste Pion, 4062 Montcalm.
 Obligation—J. M. Mackay à succ. Louis Robitaille, 3 Ste-Foy.

ENREGISTRÉES AU BUREAU DU PROTONOTAIRE DE
 QUÉBEC

Déclarations de sociétés

Lortie & Lacouline, marchands de bois, Château Richer — Arthur Lortie, Philippe Lacouline.
 Le Balai Carillon, Enrg., manufacturiers de balais, etc., Québec — Lauréat Pouliot.
 Pruneau & Co. Ltd., Québec — A. L. Wade, prés.
 Medium Exchange Reg'd, Québec — J. B. Deschamps.
 Quebec Welding Co. Reg'd, soudeurs et mécaniciens, Québec — Jacqueline Vézina.

Dissolutions de sociétés

Le Balai Carillon Enrg., Québec, — Lauréat Pouliot, Omer Perreault.
 Scierie Filteau & Daigle, Enrg., Dupuis, — J. O. Filteau, J. A. Daigle.

JUGEMENTS

Juge en Chef Sir F. X. Lemieux:
 Trudel vs Breton, action renvoyée sans frais suivant consentement.
 St-Laurent vs Marcotte et al, jugement tel que demandé.
 Hon. juge Belleau:
 Laprise vs Whitman, défendeur condamné à payer \$200 au demandeur, avec int. et frais.
 Gosselin vs Thibault, jugement pour \$992.52 avec dépens.
 Jacques vs Port aux Quilles Lumber Co., cause hors de délibéré.
 Hon. juge Drouin:
 Dorchester Ltée vs Goupil, Blais T.-S., jugement selon déclaration du T.-S.
 Hon. juge Malouin:
 Dion vs Abraham, action renvoyée avec dépens, vu désistement.
 Therrien vs Cie de Pavage de Lévis, jugement pour \$2,325.88 avec intérêt et dépens.
 Bardou vs Q. Ry L. H. & P. Co., inscription en droit maintenue.
 Morisson vs Pouliot, preuve avant de faire droit.
 Bédard vs Laliberté, motion pour annuler désistement, etc., renvoyée avec dépens.
 Beauchemin vs Beaudoin, demandeur devra sous délai de 15 jours, fournir détails, avec dépens contre demandeur.
 Lacombe vs Lacombe, péremption accordée et action renvoyée avec dépens.
 Hon. juge Cannon:
 Connolly vs Cité de Québec, action renvoyée avec dépens.
 Olivier vs Danjou, action renvoyée, quant à présent avec dépens.
 Doyon vs Olivier, saisie revendication maintenue et défendeur condamné à remettre les effets au demandeur d'ici à 15 jours, le tout avec dépens.
 Godin vs Pageau, jugement suivant désistement et action renvoyée avec dépens.
 Hon. juge G. F. Gibsone:
 Dion vs Abraham, requête accordée quant aux frais.
 La Corporation de Montauban vs Tétreault, jugement pour \$164.76 avec int. et dépens.
 Couillard vs Beaulieu, jugement pour \$595.90 avec int. et dépens.
 Cité de Québec vs Bourbeau, jugement suivant désistement.
 Asselin vs Québec & Lévis Ferry, jugement suivant consentement.
 Blais vs Lortie Ltée, inscription en droit renvoyée avec dépens.
 Hébert vs Pouliot, défendeur condamné à payer \$2 de capital et \$2 de dépens.
 Hon. juge Dorion:
 Lapointe vs Pineault, jugement pour \$1,038.15 int. et dépens.
 Gravel vs Parent, jugement tel que demandé.
 Caron vs Sibthorpe, jugement suivant les conclusions.
 Fradette vs Castonguay, jugement suivant désistement.

JUGEMENTS—*Cour de Révision.*

Hons. juges Lemieux, Malouin et Duplessis:
 Lacasse vs Bureau, jugement de la Cour Supérieure renversé avec dépens des deux cours.
 Hons. juges Lemieux, Belleau, Gibsone:
 Héroux vs Marchand, jugement confirmé, juge Belleau dissident.
 Hubert et al vs Com. d'Ecoles de St-Félicien, jugement infirmé.
 Halin vs Ville du Cap de la Madeleine, jugement confirmé avec dépens.
 Hons. juges Lemieux, Dorion et Gibsone:
 La Cie Fonderie Roy vs Robitaille, jugement de la 1ère instance infirmé, confession de jugement déclarée suffisante et l'action pour le surplus renvoyée avec dépens des deux cours.
 Hons. juges Lemieux, Belleau et Flynn:
 Larivée vs The Laurentide Power Co., jugement confirmé avec dépens. Juge F. X. Lemieux dissident.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
DE SHERBROOKE PENDANT LA

Semaine finissant le 9 Octobre 1920.

ACTES DE VENTE

- J. W. Grégoire à Valérien Morin partie du lot 518 Orford. Prix \$85.—payés.
- Thomas Gagnon à Alphonse Gagnon lot 395-14 quartier Est. Prix \$800.; \$100.—payés.
- J. W. Grégoire à Edmond Blais partie lot 729 quartier Est. Prix \$750.—payés.
- Corporation Episcopale Catholique Romaine de Sherbrooke à Moïse Allaire, lot 309 quartier Est. Prix \$150.—payés.
- Calixte Champigny à Paul Rousseau, lot 710-43 Quartier Est. Prix \$375.—payés.
- Dame F. M. Mallory et al. à D. W. O'Keefe partie lot 348 Lennoxville. Prix \$4,850.—payés.
- B.C. Howard à Honoré Hugo lots 7-305 & 306 quartier Sud. Prix \$1,300.—payés.
- Sherbrooke Real Estate Co. à Dame William Randlett lot 1494-54 quartier Sud. Prix \$522.—payés.
- J.O. Chartier à Joseph Chartier lot 896-11 quartier Est. Prix \$1,436.;—\$486.—payés.
- John Mailhot à La Municipalité Scolaire de St-Hilé d'Orford, partie lot 665 Orford. Prix \$25.—payés.
- François Goupil à Dame Joseph Goupil lots 522 & 525 quartier Nord. Prix \$436.75 payés.
- Charles Morrissette à Napoléon Ruel lots 16b-46 & 47 rang 9 Ascot. Prix \$350.—payés.
- Sherbrooke Real Estate Co à Napoléon Ruel résidu du lot 880 quartier Sud. Prix \$350.—payés.
- Lee Zacaib à Dame P.E. Zacaib droits à partie du lot 1444-251 quartier Sud. Prix \$6,000.; \$3,500.—payés.
- Lévis Croteau à Dame Victor Croteau, lot 282 Orford. Prix \$3,600.—payés.
- Sherbrooke Real Estate Co. à J. A Nadeau lot 7-400 quartier Sud. Prix \$400.—payés.
- Alfred Hooper à Adélarde Lussier lot 14c rang 7 Ascot. Prix \$4,750.; \$2,000.—payés.
- Armand Duplessis à Alfred Hooper lots 12h & 12i rang 7 Ascot. Prix \$5,800.; \$2,000.—payés.
- Olivier Proulx à Joseph Charest lot 630 Orford. Prix \$3,100.—payés.
- J.A. Nadeau à J.B. Nadeau & Edouard Roy lot 1444-180 quartier Sud. Prix \$5,500.; \$3,400.—payés.
- J.H. Martin à Delle Sylvina Hamel lot 779 Orford. Prix \$8,100.—payés.
- Boro Steinberg à Joseph Blitt lot 1444-79 quartier Sud. Prix \$11,500.; \$1,500.—payés.
- N.F. Guay à Napoléon Légaré à J. Elisée Dufour partie lot 376 Lennoxville. Prix \$250.—payés.
- Joseph Charest à John Flynn lot 7-140 quartier Sud. Prix \$5,100.; \$3,200.—payés.
- Joseph Fontaine à Thomas Roy partie lot 334 Orford. Prix \$70.—payés.
- Thomas Roy à Charles Joachim, partie lot 334 Orford. Prix \$2000.—payés.

HYPOTHEQUES

- Edmond Blais à Philias Therrien pour \$350.—affectant partie lot 729 quartier Est.
- Arcade Côté à Dame Ludger Roy pour \$1,200.—affectant lot 564 quartier Nord.
- Paul Rousseau et al. à H.O. Camirand pour \$1,000.—affectant lot 710-43 quartier Est, et lot 1444-219 quartier Sud.
- C.O. Swanson à J.J. Parsons pour \$2000.—affectant partie lot 45 Waterville
- P.E. Beaulieu à D.J. McManamy pour \$5000.—affectant lot 1451-11 quartier Sud.
- Dame David Duffy à Dame J.S. Mitchell et al pour \$8,000.—affectant lots 1535-41 et 43, ainsi que résidu lot 1535-44 quartier Sud.
- Alphonse Daifle et al à Pierre Daigle pour \$798.33, affectant 1/2 O. lot 48 quartier Centre.
- Oliva Gendron à Dame Samuel Gaumond pour \$192.—affectant partie lot 631 Orford.
- Dame GD. MacKinnon et vir à Dame David Duffy lots 1535-41 & 43 et résidu lot 1535-44 quartier Sud. Prix \$10,000.—payés.

- Lévis Croteau à Alphonse Bisson pour \$2250.—affectant lots 584 & 574 Orford
- Joseph Boucher à Dame F.X. Dufresne pour \$1000.—affectant lot 600 Orford.
- Dame Benjamin Cohen à James Wiggett pour \$4,000.—affectant résidu lot 419 Lennoxville.
- Dame Benjamin Cohen à Trefflé Nadeau pour \$3000.—affectant résidu lot 419 Lennoxville.

DECHARGES

- Alphonse Bisson à Olivier Proulx de l'hypothèque du 26 avril 1920.
- Arthur Parent à Louis Rousseau de l'hypothèque du 30 juin 1920.
- G.A.A. Moorcroft à Joseph Boucher de l'hypothèque du 4 juillet 1918.
- Joseph Thibault à Dame D. Thibeault de l'hypothèque du 26 mars 1918.
- Dame Napoléon Bergeron à G. Messier de l'hypothèque du 19 juin 1920.
- Henri Lachance à Oliva Gendron de l'hypothèque du 22 décembre 1919.
- David Thomas à L'Abbé S. Gosselin de l'hypothèque du 2 septembre 1918.
- Alphonse Bisson à E. Leclerc de l'hypothèque du 9 mars 1918.
- Alphonse Bisson à E. Lafond et al. de l'hypothèque du 10 mars 1919.
- Melle E. C. Têtu et al à O. Bouchard des hypothèques des 9 septembre 1912 et 12 juin 1913.
- Trefflé Nadeau à Delle Gertrude S. Orr de l'hypothèque du 24 février 1915.

ACTES DIVERS

- Vente de biens meubles par Austin B. Conway à Edgar Gervais et Joseph Langlois ainsi que droits au bail dans partie du lot 1265 quartier Sud. Prix \$8,000.—\$3,000.—payés.
- Bail par La Cie des Frais Funéraires des Cantons de l'Est à Dame Assad Kouri pour 2 ans de partie du lot 64 quartier Centre, pour \$1,080.—pour ledit terme.
- Transfert de droits par France Fecteau à Norbert Boisvert sur le lot 563 quartier Nord, pour \$4,500.; \$2,800.—payés.
- Contrat de mariage entre Dr Jude O. Camirand et Melle Albertine Dion, stipulant communauté de biens, avec droit au douaire.
- Contrat de mariage entre J. Raoul Comtois et Delle M. Yvonne Bérard, stipulant séparation de biens.
- Contrat de mariage entre Lucien Bélanger et Delle Aline Jutras, stipulant séparation de biens.

BREFFS EMIS (COUR DE CIRCUIT)

- H. Veilleux vs M. Desjarlais, Sherbrooke, \$60.00.
- H. Veilleux vs A. L. Néron, Sherbrooke, \$96.81.
- Dr J. E. Noël vs R. Thibault, Sherbrooke, \$21.85.
- Dame M. J. Woodward vs N. Evans, Sherbrooke, \$50.00.
- P. Chouinard vs P.C. Deschênes, Ste-Germaine, \$36.10.
- Denault G. & P. Co., vs J.A.C. Crête, St-Malo, \$72.44.
- Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs J. Guillemette, Ham Sud, \$28.30.
- Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs L. Desrochers, Ham Nord, \$2830.
- Cie Placements de Sherbrooke Ltée vs W. Ramsay, Ham Nord, \$49.55.
- A. Souaid vs C. Holt, East Angus, \$13.72.
- J. Croteau vs F. Lahale, Ham Nord, \$79.82.
- McCaskey System Ltd vs A. E. Després, Weedon, \$80.86.
- A. Fortin vs F. Andet, Orford, \$90.00.
- T. Lacourse vs J. B. Sabourin, Hatley, \$54.95.
- T. C. Cabana vs B. Cross, Sherbrooke, \$11.00.
- T. C. Cabana vs N. Mathieu, Sherbrooke, \$18.00.
- Webster Motors Ltd vs J.O. Martineau, St-Ferdinand, \$40.75.
- Hébert & Fortier vs J. A. Bernier, Sherbrooke, \$67.88.
- J. Richard vs J. A. Deschênes, lieux inconnus, \$77.85.
- F. Campbell vs J. O. Pothier, Trois-Rivières, \$42.75.
- D. I. Bruneau vs J. Marchand, Brompton, \$44.75.
- Aug. Provencher vs J. Nutt, Windsor, \$37.48.
- J. L. Faïlle vs G. Moisan, Chartierville, \$15.00.
- G. & G. Ltd vs E. Giguère, East Broughton, \$5.78.
- Echenberg Bros. vs L. Demers, Sherbrooke, \$9.57.
- P. A. Barbeau vs J. Smith, Cookshire, \$42.23.
- Agence Mercantile de l'Est vs J. B. Bergeron, Bromptonville, \$19.94.

W. Harmer vs P. Giroux, East Hereford, \$6.95.
 W. Harmer vs D. Mactavish, Sherbrooke, \$14.00.
 E. Tremblay vs P. Tanguay, St-Gérard, \$31.69.
 J. M. Nault Ltd vs A. Arcouette, Sherbrooke, \$17.25.

BREFS EMIS (COUR SUPERIEURE)

Jos. Côté dit Fréchette vs A. Dumais, Sherbrooke, \$105.00.
 L. Grenier vs S. Goyette, Granby, \$170.00.
 D. J. McLeod & al E. Irvine, Huntingdon, \$224.63.
 O. Cloutier vs L. Gervais, Sherbrooke, \$256.00.
 J. W. Snaden & al vs T. W. Armstrong, Kingsey, \$450.00.
 Royal Bank of Canada vs D. Guyon & al, Barnston, \$542.00.
 Royal Bank of Canada vs D. Guyon & al, Barnston, \$172.00.
 J. Turcotte vs Corporation du village de Wottonville, \$2,000.
 D. S. Bachand vs F. J. Paquin, St-Edwidge, \$150.00.
 T. Bergeron vs J. Bourque, Winslow, \$110.40.
 E. Powers vs O. L. Smith & al, Stanstead, \$298.90.
 E. Rioux vs T. T. Déglise, Sherbrooke, \$705.33.
 Dame M. Davignon vs Héritiers de J. D. Lemay, Sherbrooke, \$450.00.
 C. & A. F. Anber vs A. Zahra & A. M. Mody, Magog, \$202.24.
 D. Rodrigue vs M. Carrier, Hereford, \$199.99.
 G. Langevin vs The B. & B. Chocolate & Candy Mfg., Sherbrooke, \$419.16.
 Denault G. & P. Co. vs W. Watchcorn, Morin, \$153.23.
 A. A. Woodman vs W. E. O. Jones, Coaticook, \$999.00.
 Bowes Co. Ltd vs L. Bilodeau, Sherbrooke, \$283.21.
 E. Gervais vs A. Schnapp, Sherbrooke, \$245.00.
 A. Casse vs W. Arpin, Sherbrooke, \$350.00.
 R. Gagnon vs Quebec Central Ry., Sherbrooke, \$10,000.
 C. C. Cabana vs V. Archambault, Montréal, \$787.90.
 J. D. Maguire vs A. Hooper, Ascot, \$100.00.

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

Silver Spring Brewery vs A. Picard, St-Louis de Gonzague, \$138.00.
 N. Daniel vs M. Groulx, Sherbrooke, \$280.00.
 Société Financière, Inc. vs O. Chagnon, St-Hyacinthe, \$2,077.29.
 W. Girardin vs N. Roy, St-Hyacinthe, \$240.00.
 J. E. Noël vs J. Dupont, Black Lake, \$187.45.
 J. A. Toupin vs H. Ouellette, Disraeli, \$162.07.
 E. A. Akhurst vs E. J. Getty, Stanstead, \$114.50.
 E. T. Prov. Co. vs E. Matteau, Shawinigan, \$113.25.
 Comte Ignace Sharbeck vs Southern Canada Power Co., Montréal, 100.00.
 Geo. W. Noble vs Canadian Explosive Co., Montréal, \$1,950.
 D. S. Bachand vs A. Ménard, Coaticook, \$157.70.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT)

A. Poulin vs O. Desrochers, Sherbrooke, \$10.50.
 Legault, Thomson Co. vs Lacroix & Frère, Sherbrooke, \$82.75.
 Th. Demers vs W. Girard, Disraeli, \$63.40.
 E. J. Millette vs P. Vachon, Sherbrooke, \$16.40.
 H. Veilleux vs A. L. Néron, Sherbrooke, \$96.81.
 Geo Côté vs O. Cloutier, Sherbrooke, \$12.08.
 N. D. Cascadden vs A. Hébert, Thetford Mines, \$43.35.
 S. & W. Fortier Ltée vs G. Courchesne, Sherbrooke, \$78.70.
 Dr. J. E. Noël vs R. Thibault, Sherbrooke, \$21.85.
 A. Fortin vs F. Audet, Orford, \$90.00.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 2 au 9 octobre 1920.

Vente—Albert Laine à Alfred Wilfrid Jutras, p. 453, Ste-Victoire, \$1,500, payées.
 Vente—Nemrod Anger à Achille Bernier, 11 et 12, Princeville, \$2,500, payées.
 Vente—Théobald Grégoire à O. J. Hamel, 947, Tingwick, \$700, payées.
 Testament—J. B. Tessier à Mme Exzilda Cotnoir, p.e. 181, Bulstrode.
 Obligation—Rodolphe Hamel à Mme Hélène Matte, p. 359, Ste-Victoire, \$1,300.

Obligation—Rodolphe Hamel à Joseph Désilets, p. 359, Ste-Victoire, \$200.
 Vente—Romuald Boilard à Auréus L'Heureux, p.s.e. 278, St-Norbert, \$1,600, \$400 %.
 Vente—Jimmy Roux à Daniel Gauthier, p. 334, p. 334a, 413 et p. 336, St-Paul, \$1,000, \$500 %.
 Vente—Hector Paris à Jimmy Roux, 355, St-Paul, \$7,900, \$3,000 %.
 Vente—Arthur Angers à Napoléon Hamel, 255 et 256, St-Norbert, \$12,000, \$5,000 %.
 Vente—Louis-Philippe Auger à Alexandre Bérubé, 25, Arthabaskaville et p.s.o. 189, St-Christophe, \$5,000, \$50 %.
 Vente—Lubin Paradis à Léopold Métivier, 32, Ste-Victoire, \$450, \$100 %.
 Obligation—Vézina & Fils à J. Napoléon Brunelle, p. 415, Ste-Victoire, \$3,000.
 Obligation—Donat Smith à Alexis Verville, 1/3 centre 172, Bulstrode, \$1,000.
 Transport—Georges Prince à J. Edouard Hudon, sur Philippe Gagnon, \$500.
 Vente—Mme M. Suanny Poisson à Pierre Potvin, 286, Ste-Victoire, etc., \$10,000, \$3,000 %.
 Obligation—Evariste Bergeron à Enoch Piché, 1/2 e. 276, Bulstrode, 378.75.
 Avis de vente par le Shérif, re H. H. Guay Limitée vs Emile Gélinas et al, 27, 12e rg., Kingsey.
 Donation—Victor Desharnais et ux. à Albert Desharnais, 2d, 10e rg, Stanfold.
 Echange—Pierre Durand à David Ruel et ux. 269, Princeville.
 Echange—David Ruel et ux. à Pierre Durand, 251, Princeville.
 Vente—Elphège Houle à Mme M. Elise Lemaire, p. 239, Horton, \$8,000, payées.
 Licitiation—Mme M. Louise Pellerin à Paul Tourigny, 36, Ste-Victoire, \$300, payées.
 Vente—Paul Tourigny à Mme M.-Louise Pellerin, 36, Ste-Victoire, \$300, payés.
 Obligation—J.-Bte Arsenault à Hercule Allard, 1/3 est 456, Bulstrode, \$900.

VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

Bedford

Arthur Patenaude vs Hubert Folsy. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame de Granby, le 13 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Iberville

Dame Florentine Broiseau vs Joseph-Auguste Bonenfant. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Rémi, le 19 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Montréal

Joseph-Hercule Dansereau vs Adélaré Gravel. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à 10 heures du matin.

Révérénd Calixte-Ovide Baribault vs La Compagnie de Prêt Mutuelle, Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à midi.

J. M. M. Duff vs Michael Minogue. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 11 novembre 1920, à 11 heures du matin.

Alexis Beaucage vs Dame Edouardina Sabourin. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 22 octobre 1920, à 10 heures du matin.

Québec

La ville de Courville vs Nap. Binet. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Louis de Courville, le 28 octobre 1920, à 10 heures du matin.

LOI LACOMBE

Déposant

Baribeau, Lucien,
 Blouin, O..
 Joubert Ed.
 Martin, Godefroid,
 Miron, N..
 Renaud, Zotique..
 Sanscartier, J.-B..
 Sylvestre, J. P..
 Troie, Wm..
 White, Walter,

Patron,

Laporte Martin Ltée.
 Légaré Auto & Supply Ltd
 Mount-Royal Milling Mfg Co.
 J. Alex. Golder.
 Jos. Strachan Ltd.
 Théâtre National Inc.
 La Cie de Publication de la Patrie.
 Metropolitan Life Assurance
 Montreal Fireproof Garage.
 Grand Trunk Ry.

MARCHANDISES DE TOUT PREMIER CHOIX

ORDONNEZ VOTRE APPROVISIONNEMENT D'AUTOMNE DÈS MAINTENANT

Afin de vous assurer une

LIVRAISON PROMPTE

Toutes nos marchandises sont garanties de la plus haute qualité.

HUILE D'OLIVE FRANÇAISE

La meilleure et la plus pure.

CAISSON & BROCARD

NICE, FRANCE

Maintenant en magasin.

Barils d'environ 40 gallons.

Canistres d'environ 5 gallons.

Canistres 1 gal., 1/2 gal., 1/4 gal., 1/8 gal., 1/16 gal.

Caisses de 2 douz., 4 douz., 8 douz.

Bouteilles 16 oz., 8 oz., 4 oz.

Le contenu est mentionné sur chaque bouteille et canistres.

HUILE D'OLIVE VIERGE

Garantie d'une conservation parfaite.

Nous avons le plus bel assortiment d'épicerie, thés, cafés et épices.

Nous faisons une spécialité de thés et cafés, et nos experts ont plusieurs années d'expérience dans ces lignes.

Permettez-nous de vous aider à augmenter votre clientèle.

Voici des articles qui peuvent vous intéresser

VERITABLES AMANDES MOLLES "TARRAGONE"

Sacs d'environ 110 lbs.

SAUMON ROSE, BOITES PLATES, 1/2 lb.

Très belle qualité 8 doz. par sales

CONDITIONS: Net, F.O.B. MONTREAL

Notre service de commande

Notre devise: "SATISFACTION" chaque fois.

L. Chaput, Fils & Cie Limitée

IMPORTATEURS EN GROS

FONDEE EN 1842.

MONTREAL

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

Le Meilleur Sirop du Monde

\$1.33

**Le gallon impérial
f.o.b. Montréal, Québec et St-John, N. B.**

Vous ne voudriez pas essayer de vendre à vos clients de la margarine pour du beurre de premier choix. De même, ce n'est pas une raison, parce qu'il peut vous arriver d'avoir une ample provision de Black-Strap, ou d'autre mélasse résidu de raffinerie, pour perdre la vente du meilleur sirop du monde.

La Barbade Super-Fancy "WINDMILL"

Commencez tout au moins par prendre un tonneau de la marque Windmill pour répondre à la demande créée par notre publicité. Puis voyez augmenter votre commerce. Vous ne voudrez plus jamais commander l'ancienne marchandise. Et remarquez le prix!

Télégraphiez vos commandes à

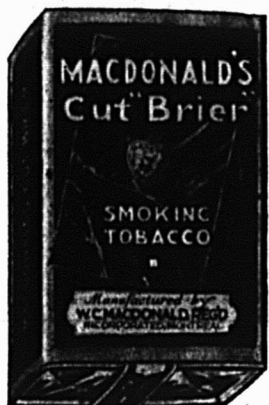
Pure Cane Molasses Co. of Canada

LIMITED

ST. JOHN, N. B.

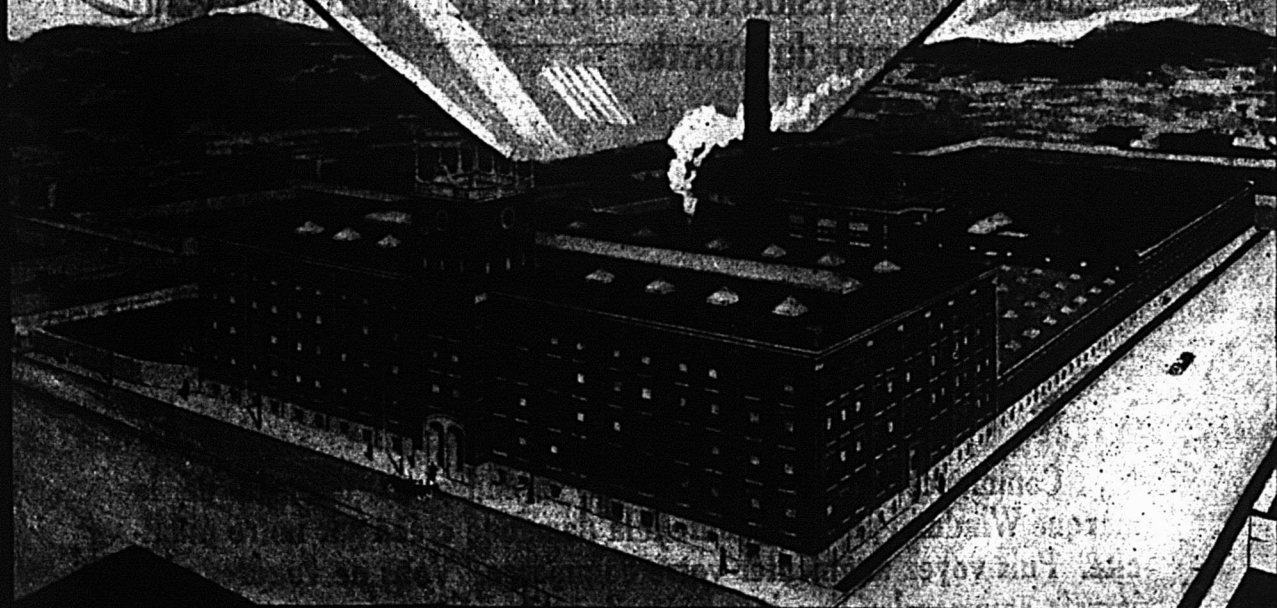
MONTREAL, P. Q.

*Le Tabac qui
a un coeur*



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.
Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR
W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.
MONTREAL



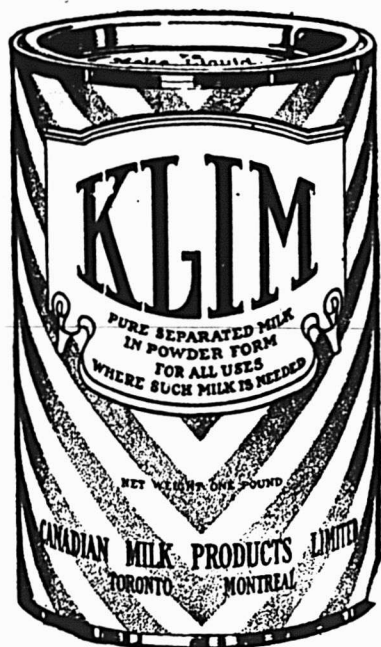
W. C. MACDONALD REGD.
INCORPORATED
MONTREAL

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

L'approvisionnement
qui ne
manque jamais



Toujours prêt
Frais et agréable



*Voici quelques-unes des choses que nous disons
au public dans nos annonces. Servez-vous-en
comme arguments de vente.*

Une boîte ou deux de Klim sur la tablette de l'armoire assure un bon approvisionnement de lait pur séparé pasteurisé.

Avec KLIM dans la maison, les désappointements et les retards sont évités, car cela ne prend qu'une minute ou deux pour préparer une provision fraîche capable de répondre à tous les besoins. Si de la visite vous arrive à l'improviste, il n'y a pas de raison de vous en tracasser, lorsque vous avez KLIM sous la main. Il n'y a pas à craindre aucun des ennuis ordinaires du lait.

KLIM a cette saveur naturelle, parce que c'est du lait pur séparé (sans gras) dont on a seulement enlevé l'eau, laissant ainsi les éléments solides sous la forme d'une fine poudre sèche blanche, qui ne sùrit pas, ne se gâte pas et se conserve indéfiniment.

KLIM redevient liquide en y ajoutant simplement de l'eau suivant le mode d'emploi indiqué.

Notre vaste campagne de publicité dans les magazines et les journaux a créé une demande constante pour KLIM dans les trois dimensions — boîtes d'une demi-livre, d'une livre et de dix livres. Commandez à votre maison de gros.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED

10-12 Rue St-Patrick, TORONTO

81 Rue Prince William,
ST. JOHN

319 Rue Craig Ouest,
MONTREAL

132 Avenue James Est,
WINNIPEG

Distributeurs pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose, 132 Water St., Vancouver

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 poêles.	Balais.
Brosses à plancher.	Petits balais.
Brosses à chaussures.	Pinceaux 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 depuis 54 ans des meilleurs balais et brosses
Siège social: ST. JOHN, N. B.
MONTREAL LONDON TORONTO

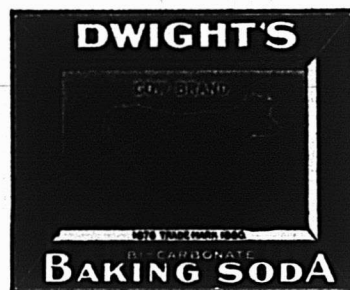


La farine préparée de Brodie XXX satisfiera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited
Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

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



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

Church & Dwight LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

CERISES ROUGES

MARQUE

DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur emballage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille

CHAMBERLAIN



Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur Chamberlain.

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix ?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited
TORONTO.

Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.
 2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.
- Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

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

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Vin Tonique Sanator



Véritable tonique pour malades.

Connu dans le monde entier.

Adressez vos commandes directement à

Napoléon Morrissette

16-18 Place Jacques-Cartier, Mon'réal.

La Marque "Quality"

comporte tout ce que ce mot signifie

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT :

Avoine Roulée

En paquets et à la pesée.

Farine d'Avoine

(Toutes les grosseurs)

Pois Cassés

(Jaunes)

Orge Mondé

Orge Perlé

Brose Meal

Farine de Gluten

Farine

Wheatlets

PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur

de Blé d'Hiver

Mélangée

"Rainbow"

"Our Chief"

"Gold Seal"

"Star"

"Hercules"

"White Dove"

"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

LA LE LA
Qualité Service Demande

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (3)

MONTREAL



LE MEILLEUR VINAIGRE DU MONDE

Préparé avec du malt d'orge de premier choix, clarifié et vieilli à la manière des meilleurs vins, le Vinaigre de Malt de Heinz a une couleur naturelle d'un brun doré, et un arôme délicieux qui ne se trouve dans aucun autre vinaigre. En bouteilles de 16 et de 32 onces.

H. J. HEINZ COMPANY,

PITTSBURG

TORONTO

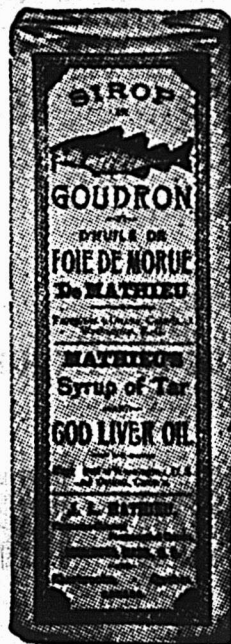
MONTREAL

SON EFFICACITE ACTIVE LA VENTE

Grâce aux excellentes propriétés curatives qu'il possède, vos clients seront entièrement satisfaits du Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Il procure un soulagement à ceux qui souffrent de l'Influenza, de la Grippe, etc.—et en même temps ses excellentes propriétés toniques fortifient l'organisme.

Chaque fois qu'il est demandé, des ventes continues sont assurées.

Commandez-en une provision aujourd'hui.



LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU

Propriétaire.

SHERBROOKE, P.Q.



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

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

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

LES HUITRES

“SALTESEA”

**En pots de verre directement
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

“L'emballage en verre des “Saltesea” a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres”, faisait récemment remarquer M. Rœve de la maison Michie & Co. de Toronto. “Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice, et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer.”

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

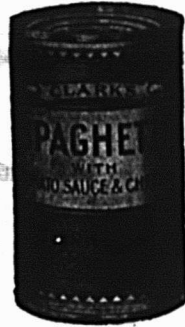
THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,

Montréal

LE SPAGHETTI DE CLARK

à la sauce tomate et au fromage.

FAIT AU CANADA



PAR DES CANADIENS

est un des articles de vente le plus populaire que vous puissiez tenir, pour la simple raison qu'il tient le premier rang pour la qualité, qu'il est absolument sans rival pour sa saveur délicieuse et qu'il est par-dessus tout économique.

La conserve de cette saison est
actuellement prête à livrer.

NE MANQUEZ PAS DE VENTES — COMMANDEZ MAINTENANT.

W. CLARK, LIMITED - Montréal

Lorsqu'une femme achète du POISSON en boîte



La ménagère Canadienne d'aujourd'hui est une acheteuse des plus avisées et des plus exigeantes; c'est un juge sans pareil pour la qualité. En choisissant du poisson en boîte, elle demande un haut degré bien établi de qualité et de pureté, joint à un prix raisonnable.

Les aliments marins de la marque BRUNSWICK

sont reconnus par les Canadiennes comme les produits alimentaires marins "de la plus haute qualité et de la meilleure valeur". Et leur réputation incomparable procure aux détaillants de la marque Brunswick des bénéfices exceptionnellement beaux et un écoulement rapide

CONNORS BROS., LIMITED.
BLACK'S HARBOR, N.B.



Les confitures et gelées OLD CITY

ont la plus haute réputation de qualité. Il y a toujours un marché ouvert pour les produits de premier ordre et il est universellement reconnu que

LA MARQUE OLD CITY

maintient une réputation unique en fournissant constamment ce qui se fait de mieux.

En plus de la qualité supérieure de la confiture — les pots en verre dans lesquels elle est présentée valent de 10 à 15 cents pièce. Votre cliente appréciera cela.

Exposez les confiture Old City sur votre comptoir et sur vos rayons. Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle elles se vendent.

Donnez aujourd'hui votre commande à votre fournisseur de gros.

FABRIQUEES PAR

Old City Manufacturing Co., Reg'd

"Fabricant de la confiture trop bonne pour être cachée dans des boîtes de fer-blanc"

QUEBEC, P. Q.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 4,100,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 39,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

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

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

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,
Secrétaire.

M. M. LAROSE,
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

INCORPORÉE 1855

Capital et Fonds de Réserve, \$9,000,000

Au-delà de 130 succursales.

LA BANQUE MOLSONS

POUR REUSSIR DANS LE COMMERCE
D'EXPORTATION IL FAUT L'AIDE D'UNE
BANQUE PUISSANTE.

Nos correspondants en Europe sont :

ANGLETERRE—London County Westminster
& Parrs Bank Ltd.

IRLANDE—Munster and Leinster Bank Limited.

FRANCE—La Société Générale.

BELGIQUE—La Banque d'Anvers.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

Lake of the Woods Milling Company

LE RAPPORT PUBLIÉ INDIQUE UNE BONNE ANNÉE

Le rapport annuel qui vient d'être publié par la "Lake of the Woods Milling Co." comprend la fin de la période durant laquelle les opérations de la compagnie ont été soumises aux réglementations et aux restrictions du gouvernement. Les bénéfices provenant des travaux de minoterie n'ont été que légèrement inférieurs à ceux de l'année dernière, et cette diminution est très largement compensée par une augmentation notable des bénéfices provenant d'autres sources, qui ont élevé le résultat total de l'année à peu près au chiffre de l'an passé.

Les restrictions ont été levées à la fin de la période couverte par le rapport, et maintenant que la compagnie peut porter ses produits au degré d'avant-guerre, et que les taux de fret pour les pays européens ne sont plus de nature à encourager l'importation du blé de préférence à la farine moulue, on peut s'attendre à une amélioration permanente pendant toute la durée de l'année courante.

Le rapport montre un revenu total pour l'année de \$732,232.85, provenant des sources suivantes:

Bénéfices de la meunerie (après déduction des frais d'exploitation, et des réserves prévues pour comptes douteux, taxes de guerre, etc) \$410,521.49

Bénéfices provenant de sources autres que la meunerie proprement dite (comprenant le dividende de la "Sunset Manufacturing Co. Limited., — compagnie subsidiaire) 321,711.36

Ce montant (\$732,232) a été réparti comme suit:

Intérêts sur les obligations de la Compagnie 54,000.00

Dividende de 7% sur les actions préférentielles 105,000.00

Dividende de 12% sur les actions ordinaires 294,000.00

Après avoir défalqué \$100,000 des comptes de Propriétés et de Clientèle, il a été reporté au compte des Bénéfices une somme de \$179,232.85 ce qui porte le total du surplus à \$1,161,647.11.

FINANCES

L'ETAT FINANCIER DU DOMINION

Le rapport mensuel du Département des Finances fait voir que les revenus du Dominion augmentent considérablement. Les recettes du Revenu de l'Intérieur accusent surtout un accroissement notable dû aux taxes sur les ventes imposées lors de l'élaboration du dernier budget.

Durant les sept mois de l'année fiscale finissant le 30 septembre les perceptions du Revenu de l'Intérieur se sont totalisées à \$29,451,813, comparativement à \$7,065,238 pour la période correspondante de l'an dernier.

Durant les sept mois en question les taxes sur le revenu ont rapporté \$6,585,418 contre \$1,673,628 il y a une année; celles sur les profits d'affaires ont été de \$15,189,479 contre \$15,884,293.

Le total des revenus a été pour le mois de septembre de \$37,170,789, comparativement à \$26,698,840 pour le mois correspondant de 1919. Durant les sept mois finissant le 30 septembre le total des revenus a été de \$219,905,911 contre \$159,085,559 il y a une année.

Le total des dépenses a été : Septembre, 1919: \$25,143,277 Septembre 1920: \$16,949,075; période de sept mois 1919, \$122,722,617; do., 1920, \$152,624,397.

Les dépenses du Capital avait été au mois de septembre de l'année dernière de \$66,405,631, comparativement à \$6,881,577, pour le mois de septembre écoulé. Cette diminution est due presque entièrement au fait que les frais de guerre sont moins élevés.

La dette publique du Canada a augmenté de \$22,032,728 le mois dernier. La dette totale, sans compter l'actif non productif, est maintenant de \$2,276,516,162.

LE RAPPORT DE LA COMPAGNIE "LAKE OF THE WOODS" EST TRES SATISFAISANT

Diminution des bénéfices de la meunerie, augmentation des bénéfices provenant d'autres sources, tel est en substance le résumé du Rapport Annuel publié récemment par la "Lake of the Woods Milling Company"

Les restrictions du Gouvernement sur l'industrie de la farine sont la cause de la diminution des bénéfices dans la production de la farine, et les mêmes restrictions sont en réalité la cause de l'augmentation des bénéfices provenant d'autres sources étant donné que la direction de la Compagnie avait réalisé dès le début que tout règlement qui ferait perdre son identité à sa marque populaire de Farine des Cinq Roses et qui lui ferait prendre place sur le marché comme une ligne ordinaire de farine, devait affecter ses bénéfices au point de vue de la meunerie, et les autres champs d'actions furent promptement évahés. Les opérations de la compagnie en grains ordi-

naires sauvèrent la situation et le rapport actuellement soumis aux actionnaires indique certainement un état très satisfaisant des affaires, étant donné que l'augmentation des bénéfices divers compense presque la diminution des bénéfices provenant des opérations de minoterie.

Le revenu total pour l'année est d'environ \$732,000, ce qui, en raison des circonstances qui se sont présentées, est beaucoup mieux que ce qu'on espérait. Le dividende déclaré est de 7% sur les actions de préférence et de 12% sur les actions ordinaires.

LES CHANGES ETRANGERS A MONTREAL

Sterling	\$3.81
Francs	13.71
Lire	23.64
Suisse	5.72
Hollande	33.13/16
Belgique	12.95 F
Norvège	15.25c
Suède	21.74c
Danemark	15.25c
Espagne	15.96c
Allemagne	1.74c

Les fonds de New-York se négociaient à Montréal à prime de 9 et 8 $\frac{3}{4}$ %, ce qui prouve que le dollar canadien reprend de jour en jour plus de valeur.

Les banquiers attribuent le relèvement de notre change au fait que la balance du commerce entre les Etats-Unis et le Canada devient de plus en plus favorable à ce dernier pays.

Les récoltes de grain de l'Ouest sont la principale cause de l'amélioration de notre balance commerciale qui dépasse de 50 pour cent celle de l'année dernière et est estimée à près de \$1,000,000,000. Une grande partie du grain canadien est vendu sur les marchés américains et est susceptible, par conséquent, de modifier notablement la balance du commerce et c'est ce qui explique la baisse graduelle du taux du change sur les fonds américains.

LA BANQUE D'ANGLETERRE

Le dernier rapport hebdomadaire de la Banque d'Angleterre, fait voir les changements suivants

Réserve totale, dim.	£ 282,000
Circulation, aug.	313,000
Espèces métalliques, aug.	80,789
Autres valeurs, dim.	13,294,000
Dépôts du public, aug.	5,110,000
Autres dépôts, aug.	23,735,000
Billets en réserve, dim.	213,000
Valeurs du gouv., aug.	41,901,000

L'appropriation de la réserve de la Banque à son passif est de 8.87 pour cent, contre 11.07 la semaine dernière, Le taux de l'escompte est à 7 pour cent.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et quincaillerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Peiles de toutes sortes. Nos 222 à 229 rue St-Paul

Ventes 13 et 14 St-Amable, Montréal

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

SOLIDES PROGRES

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

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

COMPAGNIE D'ASSURANCE SUN LIFE OF CANADA

SIÈGE SOCIAL MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

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

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEEKLE
Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

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

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'incendie

Actif \$1,308,797.79

Bureau Principal:
179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

SOLICITEURS DE BREVETS

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, un brevet de commerce à faire déposer, veuillez consulter pour avis nous.

Nous nous chargeons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous indiquons nos services et nous vous donnons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER

AUTRESIS

PIGEON, PIGEON & DAVID

Edifice "Power", MONTREAL

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LIENCIÉ (CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 212, 214, 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 et J.-R. Macdonald, gérants conjoints.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION DES ASSUREURS.

Tél. Bell Est 688

J. E. BOURCIER

MANUFACTURIER DE FOURRURES

Près Ste-Catherine.

219, Rue Amherst, - - MONTREAL.

Tél. Fairmer No 20

E. TESSIER

BOULANGER, EPICIER

Grand moulin, Farines de toute sorte.

ST-CHRYSOSTOME, P. Q.

Tél. Westmount 2461 Rés.: 648 Ave Atwater

Z. BOURDEAU

MARCHAND DE

Ferronneries, Peintures, Vernis, Tapisserie, Gazoline, Huile, Accessoires d'Automobiles, Ustensiles, de Cuisine, Granit et Fixtures Electriques, Etc.

670 Ave Atwater, - - MONTREAL.

Tél. Bell No 12

HOTEL CENTRAL

JOS. ARSENAULT, Propriétaire.

(En face de l'église)

Pension de première classe.

STE-MARTINE, Comté Chateauguy.

Tél. Main 5939

RESTAURANT PIGEON

C. O. PIGEON, Prop.

Vins et bières de choix.

Repas servis froids.

831 Notre-Dame Ouest, - MONTREAL.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU EN SEPTEMBRE ONT ETE PARTICULIEREMENT ELEVEES

Plusieurs incendies causant des dommages de \$100,000, et plus ont contribué à porter les pertes par le feu au Canada en septembre, au chiffre exceptionnellement élevé de \$2,480,485, contre \$1,857,800 pour août et \$1,940,272 pour septembre 1919. Les pertes pour les neuf premiers mois de 1920, s'élèvent à \$18,747,398, et pour la période correspondante de 1919, elle était de \$17,757,093. Les pertes de septembre sont estimées comme suit :

Feux dépassant \$10,000 de pertes	\$1,897,885
Petits feux dont il a été fait rapport	82,600
Estimation des feux sans rapports	500,000
	<hr/>
	\$2,480,485

Les chiffres statistiques du *Monetary Times* pour les quatre dernières années montrent les pertes mensuelles suivantes :

Mois	1917	1918	1919	1920
Janvier	\$ 1,918,660	\$ 2,688,556	\$ 3,915,290	\$ 2,637,850
Février	2,009,953	2,243,762	1,091,834	1,895,575
Mars	2,050,650	1,682,286	2,154,095	1,793,200
Avril	1,317,714	3,240,187	1,080,070	3,229,500
Mai	1,163,110	3,570,014	1,785,130	2,001,819
Juin	1,184,627	3,080,982	3,337,530	1,424,319
Juillet	1,101,734	3,369,684	1,118,377	1,426,850
Août	1,230,183	3,110,445	1,374,495	1,857,800
Septembre	1,301,700	917,286	1,940,272	2,480,485
Octobre	704,605	5,119,145	1,023,288
Novembre	959,049	1,059,580	2,339,870
Décembre	5,144,100	1,733,917	2,047,496
Totaux	\$20,086,085	\$31,815,844	\$23,207,647	\$18,747,398

LA PREVENTION DES INCENDIES

Le directeur du service municipal de la Sûreté, le colonel Gaudet, donne publication d'une série de conseils à suivre pour éviter les incendies. Ces conseils ont été donnés au public, à l'occasion du "jour des mesures contre les incendies". En résumé, voici les précautions que l'on demande d'observer :

"Ne pas permettre aux peintres de brûler les vieilles peintures avec une torche; de toujours consulter un électricien lorsqu'il s'agit de la pose d'appareils électriques, afin de savoir si les fils pourront supporter le courant nécessaire; ne jamais mettre de cendres dans des réceptacles en bois; ne pas laisser accumuler les déchets. Quand on brûle des déchets, il faudra s'éloigner à une bonne distance des habitations, et ne jamais allumer un feu, quand il vente. Les linges qui ont servi au huilage des planchers ou au polissage des meubles, doivent soit être brûlés ou garder dans des boîtes en métal, hors de la maison. La même précaution doit être prise pour les linges dont on se sert dans les garages. Il faut prendre garde au liquide qui sert au nettoyage et contenant de la benzine. Ne ja-

mais approcher près du poêle avec un bidon de gazoline ou autre liquide qui s'enflamme facilement. Il ne faut pas se servir d'huile à lampe pour activer le feu. Si on veut s'en servir, il faudrait mieux verser l'huile sur le bois avant de le mettre dans le poêle. Il faut garder les lampes dans un état de propreté. Une lampe qui brûle avec peu d'huile peut faire explosion. Il ne faut pas cependant, remplir les lampes jusqu'au bord; il faut laisser un petit espace libre. Il ne faut pas remplir un poêle à gazoline dans une chambre fermée. Ne se servir de gazoline pour nettoyer, qu'en plein air ou près d'une porte ouverte. Ne s'en servir qu'en petite quantité. En nettoyant avec de la gazoline, il faut prendre garde de ne pas en renverser. Ne pas laver le linge dans de la gazoline, plus particulièrement les vêtements de soie. Les poêles doivent être placés sur des plaques de métal ou sur de la brique. M. Gaudet demande aussi de ne se servir que d'allumettes dites de "sûreté", et ne jamais permettre aux enfants de s'en servir. Il ne faut non plus mettre de linge ou d'habits trop près du poêle. Ne pas jeter d'allumettes sur le plancher, ou dans un panier. Ne pas entrer dans une garde-robe avec une allumette ou une chandelle allumée. A l'odeur du gaz, on doit ouvrir d'abord les fenêtres.

Le chef Chevalier, de son côté, donne les conseils suivants :

Ne pas aller dans une garde-robe avec une allumette flambante. Ne pas allumer le feu avec le pétrole. Ne pas dégeler les tuyaux avec une torche ou une lampe. Ne pas laisser s'accumuler les déchets de papier, de copeaux, etc. Ne pas se servir de gazoline pour nettoyage dans une pièce close. Ne pas placer un bec de gaz près des rideaux. Les becs de gaz mobiles sont très dangereux. Ne pas laisser de torchons imbibés d'huile près du feu ou quelque part que ce soit dans la maison. Ne pas se servir de sciure dans les crachoirs ou sur les planchers. Ne pas jeter les déchets de papier dans le poêle sur un feu déjà allumé. Ne pas jeter de cigares ou cigarette enflammée. Ne pas garder les allumettes dans des boîtes de papier ou éparées sur les meubles. Ne pas remplir les lampes le soir, et jamais une lampe allumée. Ne pas tolérer de déchets dans les passages ou dans les escaliers de sauvetage. Ne pas brûler les feuilles ni l'herbe sèche lorsqu'il vente. Ne pas oublier de faire ramoner la cheminée une fois l'an.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos
LETTRES
de
CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol. Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Ames Holden McCready 15 American Pad & Textile 44 Aluminium Specialty . . . 6 Assurance Mt-Royal . . . 130 Auer Light Mfg Co. Ltd. 21 AutoStrop Safety Razor Co. 41 Aluminium Ware . . . 58-59</p> <p>B</p> <p>Barrett Co. Ltd. 36 Banque Provinciale . . . 128 Banque Molsons . . . 128 Banque Nationale . . . 131 Bird & Son 5 British Colonial Fire . . . 130 Brodeur, A. 110 Brodie & Harvie . . . 120 Brandram-Henderson . . . Couverture Burrow Stewart Mine . 48 Butterfield & Co. . . . 53 Beach Foundry, 28-29-30-31 Blue Bird 18 Bowser 26</p> <p>C</p> <p>Canadian Cereal & Flour Mills 123 Canada Foundries . . . 40 Canadian Nat. Carbon . 66 Champion Spark Plug . . 17 Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 130 Couillard, A. 130 Connor & Son 49 Connor Bros. 126</p>	<p>Clark, Wm. 126 Côté & Lapointe . . . 110 Chamberlain Medicine . 121 Church & Dwight . . . 120 Clément, Meunier & Cie. 32 Canadian Tube & Iron . 55 Coleman Far: Box Co., Ltd. 44 Croft & Son 43 Chaput Fils & Cie . . . 116 Clare Bros. 42 Canadian Milk Products 119</p> <p>D</p> <p>Dennis Wire 24-65 Disston Saw 12 Dom. Cannery Ltd . . . 121 Dom. Corrugated Steel Pipe 52 Dom. Linseed Oil . . . 10-11 Duffy, J. J. & Co. . . . 122 Doswell Lees 61 Dunlop Tire 20 Dougall Varnish 25</p> <p>E</p> <p>Eddy, E. B. & Co. 122</p> <p>F</p> <p>Filmt Varnish 84 Fontaine, Henri 110 Frost Steel and Wire Co. Ltd. 54</p> <p>G</p> <p>Galt Brass 14 Gagnon, P.-A. 130 Garand, Terroux & Cie . 130 Gillette Safety Razor . 13 Glidden Varnish 3 Gutta Percha Rubber Co. 19 Georgia Turpentine . . 105</p>	<p>H</p> <p>Hamilton Stove & Heater Co. Ltd. 38-39 Hurtubise Ltée 102 Hébert, L. H. 26 Hobbs 35 Heinz 124 Hamilton Gas Mantle . 16 Hamilton Carhartt . . . 45</p> <p>I</p> <p>Imperial Tobacco 67 Imperial Oil 37</p> <p>J</p> <p>Jamieson 83</p> <p>L</p> <p>Lake of the Woods Milling Company 128 Lewis Bros. 33 Leslie & Co. Ltd. . . . 52 London Bolt 50 Légaré Automobile & Sup- ply Co. Ltd. 51</p> <p>M</p> <p>Mathieu, (Cie J. L.) . . 124 Maxwells Limited 4 Montbriand, R. 110 McClary Mfg Co. 60 Macdonald, W. C. . . . 118 Montreal Biscuits Co. . 124 Morrissette, N. 122 Morrow Screw & Nut Co. 34 McArthur 50 McArthur-Irwin 62-63 Martin & Co. 22</p> <p>N</p> <p>National Electric Heater 32 Nova Scotia Steel Co. . . 50 Northern Electric 9</p>	<p>O</p> <p>Oceanic Oyster 125 Old City Mfg Co. . . . 127 Ottawa Paint Works Couverture Omega Machinery . . . 26-27 Office Specialty 24 Oneida 56-57-101 Oak Tire 7</p> <p>P</p> <p>Partridge Tire 8 Pigeon & Lymburner . 130 Pedlar People 47 P. Poulin & Cie Ltée . 110 Pink 34 Pure Cane Molasses . . 117</p> <p>R</p> <p>Ramsay & Son 34 Robinson, C. E. 40 Ruel Limitée, Edouard . 64</p> <p>S</p> <p>Shurly Co. Ltd. 40 Sherwin Williams, . . . Couverture Steel Co. 46 Stauntons, Ltd. 44 Simms & Co. L. S. . . . 120 Still Mfg. Co. 50 Sun Life 136 Steel Trough & Mch. . 40 St. Croix Soap 124 Simonds Saw 50 Stanway Hutchins . . . 132</p> <p>T</p> <p>Thermos Bottle 23</p> <p>W</p> <p>Western Assurance . . . 130 Wisintainer 102</p>
--	--	--	---

Tél. Main 5952

P. THIBAUT

RESTAURANT DE TEMPERANCE

Cigares, Tabac, Etc.
 de Cuisine, Granit et Fictures

1019 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.

A. PAIEMENT

A VENDRE

Balance Dayton n'ayant pas servi du tout.
 A coûté \$225.00. Abandon des affaires.

525 Avenue des Erables, - MONTREAL.

Stanway-Hutchins Limited

Thés Importateurs Généraux Cafés

LES THÉS DE LA NOUVELLE RECOLTE

arrivent actuellement du Japon, de la Chine, de Ceylan, des Indes et de Formose.
 Aux prix les plus bas en cours, nous sommes toujours vendeurs.
 Avant d'acheter, ne manquez pas de voir nos échantillons qui vous intéresseront.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL

SHER-WILL-LAC

Pour les Planchers

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Meubles

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour les Boiseries

Vendez SHER-WILL-LAC

Pour tout l'Intérieur

Vendez SHER-WILL-LAC

**Largement annoncé
Facilement vendu.**

Se fait en

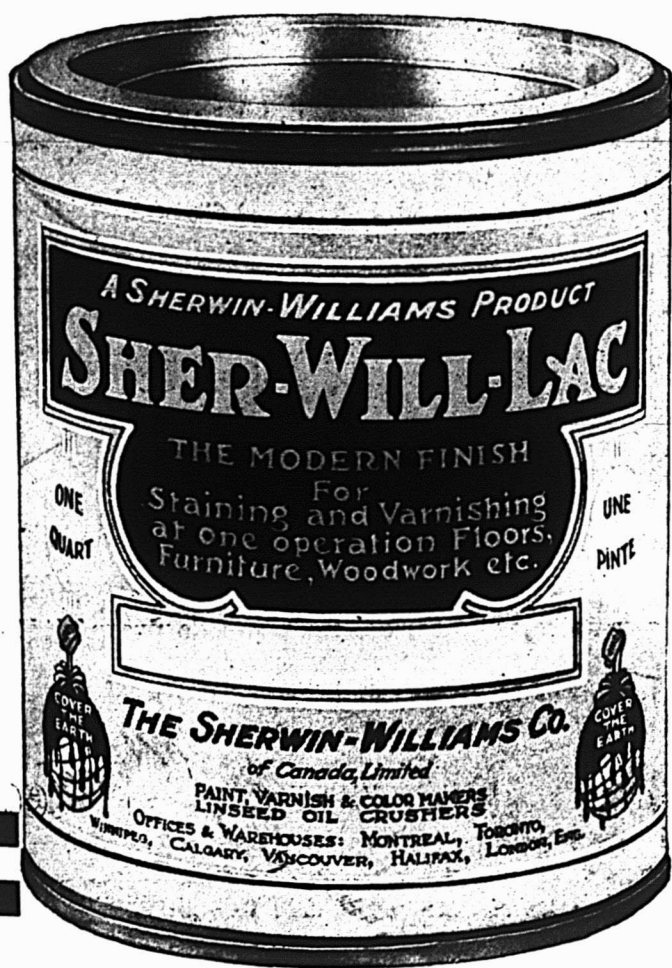
13 teintes différentes

CERISE, BOIS DE ROSE, CHENE CLAIR, CHENE FONCE, ACAJOU CLAIR, ACAJOU FONCE, CHENE DORE, VERT, NOYER, FOND DE TEINT, EBENE, NOIR MAT, NATU-REL.

— EGALEMENT PREPARATION POUR DECOR SHER-WILL-LAC — CLAIRE, MOYENNE ET FONCEE.

SHER-WILL-LAC SE VEND EN 1/4 DE CHOPINE, 1/2 CHOPINE, CHOPINE, PINTe, 1/2 GALLON ET GALLON. TOUTES CES DIMENSIONS DE PLEINE MESURE IMPERIALE.

*"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" Restorer et Verifier*





"Peintures et Vernis pour tous usages"



Etes-vous prêt à faire des bénéfices ?

Naturellement tout rayon de peinture et vernis est actuellement occupé à fournir O.P.W. pour les travaux extérieurs, mais il y a des affaires qui vous attendent et la préparation les attirera certainement à votre magasin. Etes-vous prêt pour la décoration intérieure qui suit l'arrivée du froid ?

La saison actuelle est consacrée à toute la peinture extérieure. Elle a été sans précédent comme quantité. La conscience du contraste entre l'intérieur et l'extérieur des habitations fait du travail intérieur une conséquence naturelle.

Ne laissez pas échapper ces affaires!

Assortissez-vous! Soyez prêt! Commandez dès maintenant.

"O.P.W." sur votre magasin est un signe de prospérité!

Ottawa Paint Works Limited

Ottawa

CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

O.P.W. augmente la clientèle,

Satisfait — plus de ventes sont faites.

Commandez maintenant — et commandez largement.

Téléphonez ou écrivez — N'attendez pas trop longtemps.

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