

PRIX COURANT

QUALITÉ

VARIÉTÉ

SERVICE

Lorsque vous employez le chevreau **EVANS** vous faites un pas certain dans la direction de la bonne confection de chaussures.

Vous produisez une chaussure que son joli fini rend remarquable — et dont l'aspect extérieur s'allie à une durée appréciable.

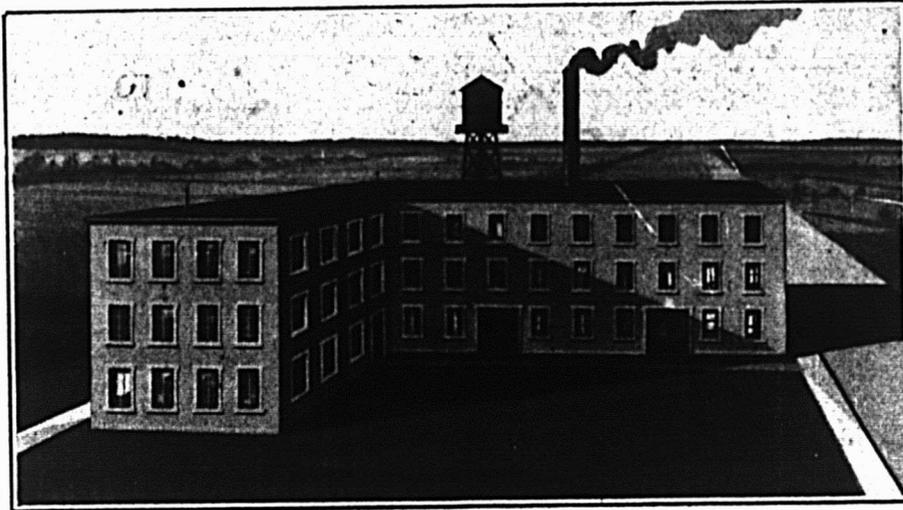
Aujourd'hui que tout semble indiquer une demande plus grande que jamais pour les chaussures en chevreau, il est de première importance d'apporter le soin le plus minutieux au choix de votre chevreau. Le chevreau **EVANS** sera inévitablement votre choix — parce qu'il représente la qualité et la valeur à leur maximum.

John R. Evans Leather Co., Limited

214 rue Lemoine

MONTREAL

C'EST LA VÉRITÉ



**ACCESSOIRES
POUR
CHAUSSURES
EN TOUS
GENRES**

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

Lamontagne, Racine & Cie

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



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

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

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

LAMONTAGNE, RACINE & CIE.

115 rue Arago, QUEBEC.

NOS VOYAGEURS

partiront incessamment pour vous montrer nos échantillons de

Claques Maltese Cross

pour vos ventes de l'automne prochain.

La qualité de ces claques ainsi que le service que nous donnons toujours, devraient nous assurer votre commande.



N'attendez pas qu'il soit TROP TARD

NOUS avons actuellement en stock des claques et bottes fines pour livraison immédiate. Adressez-nous, dès aujourd'hui, votre commande d'assortiment.

Notre nouveau catalogue et notre nouvelle liste de prix sont prêts. Nombre de nouvelles lignes y paraissent. Demandez-les de suite. Nos qualités et prix vous intéresseront sûrement.

LA MAISON

GIROUARD

LIMITÉE

ST-HYACINTHE, Qué.

KID KIP

Un nouveau perfectionnement dans l'Art de la Tannerie. Nous sommes grandement fiers de cette nouvelle production, car elle est bien nôtre —un cuir qui promet de devenir aussi populaire que le chevreau.

Souple, flexible et habillé, il donne encore plus de service que le chevreau.

En deux pesanteurs, une pour chaussures d'hommes, et une autre pour chaussures de dames.

Nous sommes à votre disposition pour vous soumettre échantillons et prix.

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et'entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS :

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



LES
APPAREILS
ORTHOPEDIQUES
 DU
Dr SCHOLL

sont universellement reconnus pour le soulagement et la guérison de toutes les déformations et toutes les maladies du pied.

Le FOOT-EAZER, qui est un des appareils les plus répandus, a fait ses preuves pour le redressement de la voûte plantaire, et les résultats satisfaisants qu'il a obtenus se comptent par milliers.

Les autres appareils et préparations du Docteur Scholl méritent les mêmes appréciations flatteuses, pour la satisfaction qu'ils n'ont jamais manqué de donner.

La vente en est facile et elle vous procure des bénéfices appréciables.

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

The Scholl Manufacturing Company,
LIMITED

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

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

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

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

La Trépointe

GLOBE à coussin



ELEGANCE



GENUINE
GOODYEAR WELT

QUALITE

CONFORT

ELEGANCE

CONFORT

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

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

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers



"Jobbers"
Agents vendeurs

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

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

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

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

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

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

Renforcement de contre fort et attachement Staytite.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

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

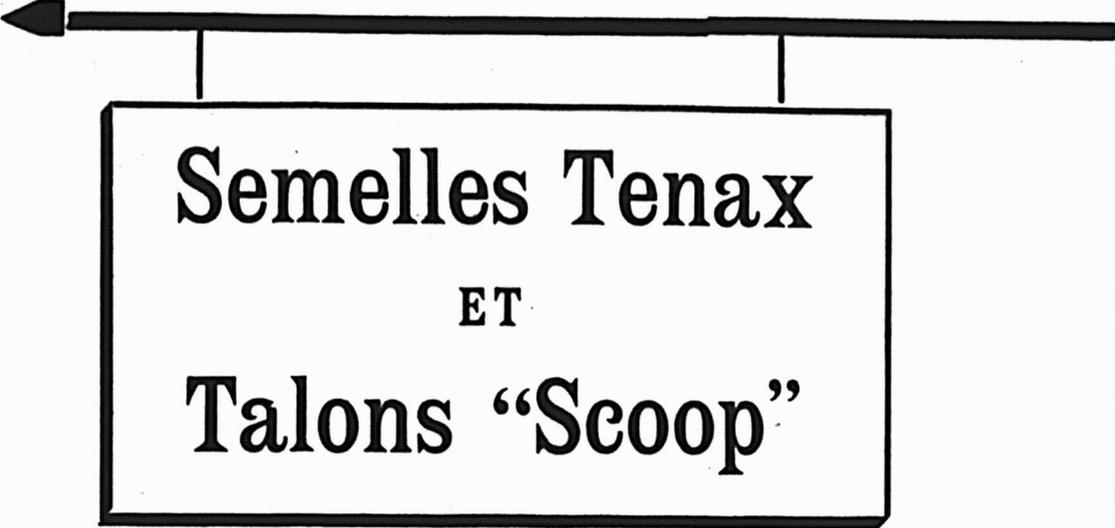
The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

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

Fabrique et Succursale:
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:
154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:
566 Rue St-Vallier,
QUEBEC.



Semelles Tenax
ET
Talons "Scoop"

**Les gens peuvent-ils voir
votre enseigne ?**

*Les gens vont là où ils savent
qu'ils peuvent obtenir*

Le Meilleur Matériel et le Meilleur ouvrage

**Les SEMELLES TENAX et les TALONS "SCOOP" sont le
meilleur matériel et ils font aisément de bonnes
réparations.**

Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET USINE : TORONTO.

Succursales dans les principales cités canadiennes.

Chaussures Marque Yamaska

Lorsque vous vendez des chaussures, c'est certainement un grand point que d'avoir confiance qu'elles seront bonnes et donneront dollar pour dollar en valeur. Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication des chaussures courantes depuis plus de cinquante ans en ayant comme première pensée la qualité et le service.

Le résultat est que vous pouvez vendre aujourd'hui les CHAUSSURES DE LA MARQUE YAMASKA avec toute confiance que chaque vente signifie un client complètement satisfait.

LA COMPAGNIE J. A. & M. COTÉ
St-Hyacinthe, - P. Q.

Laissez-nous vous aider avec vos troubles d'emballage

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez emballer, donnez les diminutions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

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

NOUS VOULONS SEULEMENT L'OCCASION DE LE PROUVER.

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

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

Employez le véritable

SOUS  CAP
VULCO UNIT

Appareil, Procédé

et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

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

McKAYS FINES POUR DAMES

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



The Lady Belle Shoe Co.,
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER,

ONTARIO.



Irréprochables toujours

Il faut promouvoir la vente des cirages

"NUGGET"

qui, tout en vous rapportant de bons bénéfices, donnent parfait contentement à votre clientèle.

Existent en Noir, Tan, Brun Foncé,
Rouge Grenat et Blanc

ACHETEZ-EN SANS TARDER

NUGGET POLISH COMPANY, Limited
215 VICTORIA STREET, - - - TORONTO



**POSITIVEMENT
PAS DE LA MEME CLASSE
QUE LE CHEVAL
COMMUN A BAS PRIX.**

SURFACE KID

(CHEVAL GLACE)

SE FAIT EN NOIR ET EN COULEURS

SURFACE KID n'est pas un substitut. C'est un cuir particulièrement bon, supérieur sur bien des points au chevrèau, qu'il remplace souvent.

Un peu plus cher que le cheval ordinaire.

Meilleur qu'un grand nombre de chevreaux.

Nous recommandons les produits BORNE.

Il y a une grande différence.

LUCIEN BORNE
QUEBEC, P.Q.

Trois Marques qui Signifient Bénéfice pour le Marchand

Les turns Patricia pour dames sont une ligne de vente rapide. Chaussures bien faites en bon cuir et de prix raisonnable.



Trépointes et McKays fines pour hommes et dames. Faites sur des formes nouvelles et bien faites pour la bonne clientèle.



Trépointes et McKays pour hommes et dames; ayant l'aspect et la durée des chaussures plus chères. Une ligne à prix populaire de premier ordre.

==Metropolitan==

Nous engageons le commerce à ne pas se laisser prendre au dépourvu en manquant de lignes nouvelles à la saison prochaine. Si vous retardez plus longtemps, vous courez ce risque.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée
MONTREAL, P. Q.

Sécurité dans l'Achat

Il y a une demande générale pour une chaussure à un prix raisonnable.

Nous sommes à une époque anormale, et on doit se laisser guider jusqu'à un certain point par les exigences du moment.

Les marchandises sont achetées par le commerce pour être revendues et l'effet provenant de la vente finale au consommateur ne doit pas être perdu de vue un seul instant.

Pour vendre des chaussures à un prix capable d'attirer le client, le détaillant doit juger son achat en conséquence, en s'assurant qu'il obtient des chaussures qui ne nuiront pas à sa réputation, ou qui ne détruiront pas la confiance de ses pratiques.

JAMES ROBINSON CO., LIMITED

184 Rue McGill, MONTREAL.

Les Rayons Vides

Janvier a été le mois de l'inventaire, la période de réflexion où le détaillant se gratte la tête en se demandant comment il va remplir les vides existant sur ses rayons.

Février est arrivé — c'est le mois des achats. Ces vides sur les rayons vont être comblés avec une ligne de chaussures comme en demande le public — chaussures de valeur et de qualité, à un prix plus bas.

Tenez vos rayons garnis — mais garnissez-les avec les chaussures qu'il faut—

CELLES DE ROBINSON

JAMES ROBINSON CO., LIMITED

Spécialistes en Chaussures fines.

MONTREAL.

**T****T**

Le Service de Tétrault

Particulièrement Apprécié

—Ceux qui ont déjà placé leurs ordres de printemps reçoivent livraison de meilleures chaussures en meilleure condition et à des valeurs plus justes que tout ce que nous avons jamais pu réussir à fournir jusqu'à présent.

—Notre service soigné fait beaucoup.

—Essayez-le pour vous en convaincre.

Procurez-vous les trépointes Tétrault chez votre jobber le plus proche. Il en a une collection complète.

Tétrault Shoe Mfg. Co., Limited

Montréal

Les plus grands fabricants de chaussures
du Canada.

T**T**

CHAUSSURES

“Best Everyday” et “Aurora”

Les marchands de chaussures qui cherchent à se créer un commerce permanent et soutenu feront bien de voir nos lignes de chaussures “Best Everyday” et “Aurora”. Elles ne sont pas surpassées. La “Best Everyday” est une chaussure pour l'usage régulier — de bonne apparence confortable et donnant un long service. L’“Aurora” est une chaussure ayant en plus une pointe de cachet pour l'usage plus élégant mais comportant toujours la facture honnête de Sisman. Ces chaussures tenteront la grande majorité de vos acheteurs et leur plairont à tout point de vue.

Votre Jobber les a

THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED
AURORA, ONTARIO

HECTOR SHOE

Fabricant de “Roméos” et “Opéras” TURNS pour Hommes.
Aussi souliers pour Femmes: Théo, Oxford, Pump et Colonial “TURNS”

Nos représentants sont actuellement sur la route avec une collection complète de nos modèles courants ainsi que de nos dernières nouveautés. Ne manquez pas de voir les articles qu'ils ont à vous soumettre. Nous sommes persuadés que vous y trouverez ce que vous avez besoin dans nos lignes à des prix défiant toute concurrence.

QUALITE SERVICE PRIX

Tels sont les trois points que vous pouvez être assurés de trouver chez nous.

HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Prop.,

JOS. METHOT, Surintendant

331 Rue Demontigny Est,

MONTREAL.

(Ancienne place de Tetrault Shoe.)

Tél. Est 6647.

SUN LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA

1871 HEAD OFFICE MONTREAL 1921

NOTRE CINQUANTENAIRE

UN demi-siècle s'est écoulé depuis que, en 1871, la Sun Life Assurance Company of Canada, a émis sa première police. Les chiffres que l'on trouvera ci-contre indiquent l'importance, la force et la surface de la position prise par la compagnie parmi les compagnies d'assurance du monde entier, et le résultat auquel elle a atteint pendant ce premier demi-siècle d'opérations.

RESUME DES RESULTATS DE L'EXERCICE 1920

ACTIF

Actif, chiffres arrêtés au 31 décembre 1920 \$114,839,444.48
En augmentation sur ceux de 1919..... 9,127,976.21

REVENU

Revenu liquide, provenant des primes, intérêts, loyers, etc., perçus en 1920 \$ 28,751,578.43
En augmentation sur celui de 1919. 3,047,377.33

PROFITS PAYES OU REPARTIS

Profits payés ou répartis en 1920 aux porteurs de polices..... \$ 1,615,645.64

SURPLUS

Surplus total, chiffres arrêtés au 31 décembre 1920, sur le passif et le capital \$ 8,364,667.15

(Conformément au "standard" de la Compagnie, soit, pour les assurances, la Table Om (5), établie à 3½ et 3% d'intérêt et pour les annuités, le B.O. de la Table des Annuités Choisies établi à 3½% d'intérêt).

VERSEMENTS TOTALISES AUX PORTEURS DE POLICE

Réclamations par suite de décès, assurances à terme venues à échéance, profits répartis, etc., pendant l'année 1920 \$ 10,960,402.00
Versements totalisés aux porteurs de polices depuis la fondation de la compagnie 102,187,934.30

ASSURANCES EMISES EN 1920

Assurances émises et payées en espèces en 1920 \$106,891,266.23
En augmentation sur celles de 1919..... 20,342,416.79

AFFAIRES EN COURS

Assurances-vie en cours chiffres arrêtés au 31 décembre 1920... \$486,641,235.17
En augmentation sur celles de 1919. 70,282,773.12

PROGRESSION DES AFFAIRES DE LA COMPAGNIE

Année	Revenus	Actifs	Assurances sur la vie en cours.
1872.	\$ 48,210.93	\$ 96,461.95	\$ 1,064,350.00
1880.	141,402.81	473,632.93	3,897,139.11
1890.	889,078.87	2,473,514.19	16,759,355.92
1900.	2,789,226.52	10,486,891.17	57,980,634.68
1910.	9,575,453.94	38,164,790.37	143,549,276.00
1920.	28,751,578.43	114,839,444.48	486,641,235.17

Hall and Hodges

Limited

(Successeurs de Industrial Export Company of Canada, Limited)

Seuls distributeurs pour J. P. Cochrane & Co. (Semelles Cochrane), French Beading & Novelty Co. (Boucles perlées, fantaisies Theo, Noeuds perlés), Hornby & West Co. Ltd. (Chaussures Brogues anglaises pour hommes et dames), Indian Slipper Mfg. Co. (Pantoufles indiennes et mocassins), S. S. May & Co. (Guêtres et jambières Esmay).

Adressez toutes communications à
HALL & HODGES LIMITED,
 16, Rue St-Sacrement, Montréal.

Guêtres Esmay

Marchandise de toute première qualité, coupe tailleur en
FEUTRE, DRAP, SOIE.

L'ajustement, le style, la qualité et la façon en ont fait les meilleures du Canada. Demandez à l'homme qui les tient. Chaque paire dans un carton séparé.

LES JAMBIERES ESMAY VONT BIEN

Hornby and West, Ltd.

NORTHAMPTON.

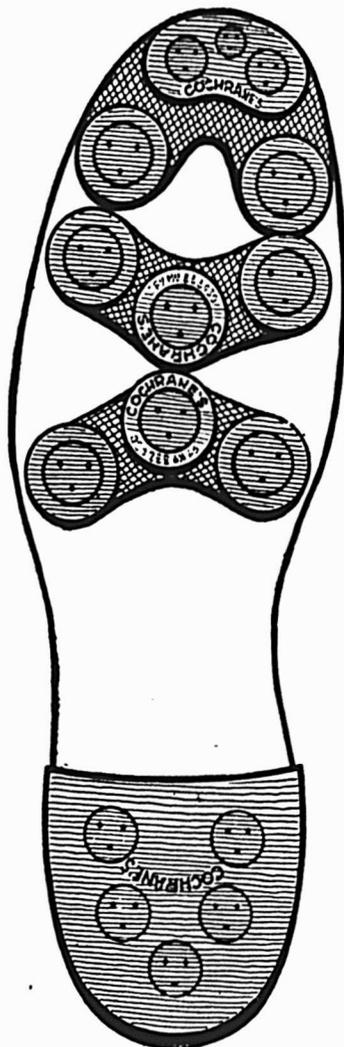
Les meilleurs Brogues d'Angleterre pour hommes et dames; également trépointes légères et souliers de cour de haute qualité pour hommes. Collection complète de chaussures de tennis et de sport en véritable daim blanc et effets de combinaison pour hommes et dames. — Ne manquez pas cette ligne de marchandises exclusives.

Pantoufles Indiennes

Une ligne réellement faite à la main, très populaire et profitable à tenir. Bien supérieure au genre ordinaire fait en fabrique. Dans toutes les pointures pour Hommes, Dames, Enfants et Bébés. Vous devriez voir nos nouveaux modèles de couleur.

Semelles Cochrane

Ces semelles ont une vente phénoménale dans tout le pays, particulièrement parmi les anciens soldats. Les travailleurs à l'extérieur ou à l'intérieur les portent. Vous devriez en avoir une provision. Prix, \$12.00 la douzaine de paires. Expédiées le jour même de la réception de la commande.





Pas De Fausse Honte!

Il n'est pas d'homme dont les connaissances soient universelles — Celui qui prétend tout savoir est un peu comme le remède qui peut guérir tous les maux: un "FAKE".

Il y a à peine un homme d'affaires sur mille qui connaisse suffisamment la publicité pour pouvoir préparer lui-même le texte de ses catalogues, dépliants, circulaires, etc. Pourquoi vous fatiguer les méninges à préparer des imprimés d'annonces qui, au mieux, ne seront que médiocres, lorsque nous avons, à votre disposition, tout un personnel de techniciens de publicité qui vous prépareront un texte original, une disposition soignée et qui surveilleront, dans nos propres ateliers, la composition typographique et l'impression de vos

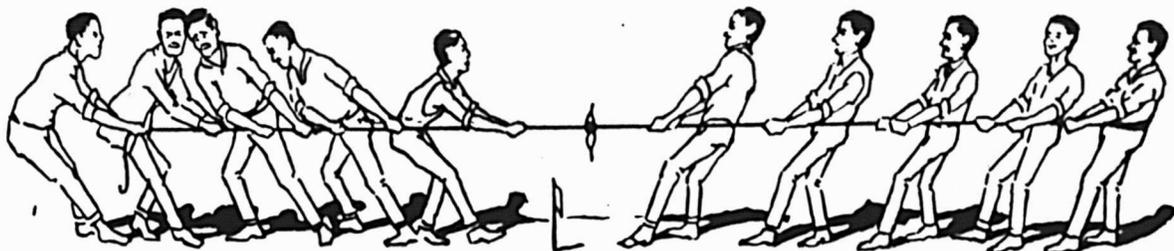
**CATALOGUES, FORMULES DE COMPTE
CIRCULAIRES, RELEVES DE COMPTE
ENVELOPPES, ENTETES DE LETTRES
DEPLIANTS, LIVRES DE COMPTE, etc.**

Il suffit de jeter quelques notes sur un bout de papier et nous l'adresser — nous ferons le reste.

**LA COMPAGNIE D'IMPRIMERIE
DES MARCHANDS LIMITEE**

198 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

DE QUEL CÔTÉ ÊTES-VOUS ?



Le commerce des Chaussures est un commerce difficile et ceux qui réussissent sont ceux qui appartiennent à

L'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada

Ce que l'Association a fait pour les Détaillants.

(1) TAXE SUR LE LUXE.—Grâce aux efforts de l'Association, cette taxe a été modifiée de 10 p. c. sur le prix de vente, qu'elle était à 15 p. c. sur le montant dépassant \$9.— puis finalement fut abolie.

(2) ACHATS.—Grâce aux efforts de l'Association le gros a manifesté son intention de ne pas forcer le détaillant à commander son stock plusieurs mois à l'avance, paralysant ainsi son capital.

(3) FRAUDE DOUANIERE.—Grâce aux efforts de l'Association, le gouvernement a augmenté son personnel, pour empêcher l'importation frauduleuse de chaussures achetées aux Etats-Unis.

(4) CONCURRENCE DELOYALE.—Grâce aux efforts de l'Association, le "dumping" de chaussures étrangères sur notre marché a été empêché et les détaillants n'ont pas été forcés de vendre leurs stocks réguliers à perte pour faire la concurrence aux chaussures étrangères vendues à vil prix à des spécialistes de "bargain sales".

Il faut que tous soient unis — que tous coordonnent leurs efforts — pour renverser les obstacles qui entravent les progrès du commerce des chaussures.

L'Union Fait la Force — seul, vos efforts sont peine perdue — chaque membre de l'association peut tirer des bénéfices considérables de son adhésion. Ecrivez au secrétaire dès aujourd'hui — écrivez en français on vous répondra en votre langue — et l'on vous donnera tous les détails concernant l'association à laquelle tous les détaillants de chaussures devraient appartenir.

HOWARD C. BLACHFORD
Secrétaire

296 RUE YONGE TORONTO

ÉCRIVEZ DÈS AUJOURD'HUI



Un Service Complet et Satisfaisant

Quelles que soient les demandes de claques que fassent vos clients, vous pouvez répondre à tous les besoins et faire toutes les ventes, lorsque vous vous spécialisez dans les

CLAQUES DU Dominion Rubber System

Les claques du DOMINION RUBBER SYSTEM comprennent des formes et des pointures pour s'ajuster parfaitement sur les chaussures de chaque membre de la famille, homme, femme, garçon ou fille.

Les claques du DOMINION RUBBER SYSTEM ont la qualité résistante et la façon experte qui assurent la longue durée que vos clients sont en droit d'attendre.

Et les succursales de Service du DOMINION RUBBER SYSTEM sont situées dans des centres pratiques d'un océan à l'autre dans le but de servir tout détaillant du Canada, d'une manière prompte et satisfaisante.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DE LA Dominion Rubber System

SONT SITUÉES A

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

NOTRE MESSAGE A VOS CLIENTS

Protégez votre
santé tout
comme vos
chaussures en
portant des
claques
cet hiver.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. IV

MONTREAL, FEVRIER 1921

No 2

La Convention Annuelle des Fabricants de Chaussures à Toronto

Importante délégation de fabricants Canadiens-français.

MONSIEUR JOS. DAoust, DE LA MAISON DAoust, LALONDE, ELU A LA PRESIDENCE.

Environ la moitié des conventionnistes de l'industrie de la chaussure qui se sont réunis à Toronto, les 25 et 26 janvier dernier, étaient d'origine canadienne-française, et jamais auparavant on n'avait entendu autant de français dans les corridors de l'hôtel King Edward. On se serait cru au Place Viger à Montréal ou au Frontenac à Québec.

Disons, de suite, que dès le départ à la gare du Grand-Tronc, lundi soir le 24, jusqu'au retour, jeudi le 26, la plus franche gaieté n'a cessé de régner, grâce surtout à M. J. A. Scott, de Québec, "Jimmy Scott" comme on l'appelait, qui fut le boute-en-train de toutes les réunions avec ses chansons du terroir. Tous ont été unanimes à déclarer que cet Ecossais pur sang a, durant toute la convention, été le plus "canayen" des Canadiens!

PREMIERE SESSION D'AFFAIRES

A 11 heures, le mardi matin, 25 janvier, les congressistes se réunissaient dans le hall vénitien de l'hôtel, King Edward, où le maire Church (le Médéric de Toronto, qui en est à son sixième ou septième terme à la mairie) souhaitait la bienvenue aux délégués réunis en "sa" ville.

Après l'échange coutumier de compliments, M. S. H. Parker, vice-président de l'association des fabricants de chaussures de l'Ontario, prenait la parole en français pour souhaiter à son tour la bienvenue aux délégués du Québec.

M. Ahrens, président de l'association des fabricants de chaussures de l'Ontario, expliqua le but de la convention et insista sur le fait qu'une plus grande coopération entre les fabricants de chaussures était de la plus haute importance à cette époque de rajustement économique.

On procéda ensuite à la lecture du rapport du comité national. Le rapport comporte des renseignements sur la campagne entreprise l'an dernier pour populariser la chaussure fabriquée au pays. Cette campagne devait coûter \$50,000 et effectivement \$54,756.03 furent souscrits mais au 31 décembre \$29,163.34 seulement avaient été versés.

Cette campagne fut un succès en ce qu'elle réussit à convaincre le public du pays que les fabricants canadiens de chaussures n'étaient pas des profiteurs, mais que le haut prix de la main d'oeuvre et de la matière première avaient causé la hausse des prix de l'article fabriqué. Elle a également convaincu le public que la chaussure canadienne était tout au moins égale, sinon supérieure, à la chaussure importée.

La question du tarif.

M. John A. Walker, président du comité du tarif a soumis le rapport de son comité, qui expliqua l'attitude prise par les fabricants de chaussures lors de l'enquête de la commission du tarif en novembre dernier, à Montréal.

Il ressort de ce rapport que l'industrie de la chaussure est la sixième en importance au pays, employant 25,000 personnes à la fabrication et au moins 100,444 personnes si l'on tient compte des industries alliées. Montréal a 53 fabriques dans lesquelles 46% des chaussures canadiennes sont fabriquées. Ontario possède une cinquantaine de fabriques, mais ne fabrique que 30% des chaussures canadiennes. Québec vient en troisième lieu avec 32 fabriques, produisant 18% des chaussures. Le reste du pays comprend 16 fabriques produisant 6% des chaussures canadiennes.

Si l'industrie de la chaussure a atteint un tel développement au pays c'est grâce au tarif protectionniste. C'est pourquoi, il importe qu'une protection maximum soit accordée à cette importante industrie si l'on veut empêcher que la concurrence étrangère ne la détruise.

DEUXIEME SESSION D'AFFAIRES

La deuxième session d'affaires s'ouvrit par le discours du président de l'association nationale, M. F. S. Scott.

M. Scott fit une revue des conditions des affaires dans l'industrie de la chaussure depuis la guerre. Il parla

les bons effets de l'exposition de la chaussure, de l'an dernier, qui avait beaucoup fait pour convaincre le public sur la haute qualité des chaussures fabriquées au Canada.

On procéda ensuite à l'élection des dignitaires pour 1921, qui donna les résultats suivants:

Président honoraire: F. S. SCOTT, Galt, Ont.

Président: JOS. DAOUST, Montréal, Qué.

1er Vice-Président: J. D. PALMER, Fredericton, N.B.

2e — J. E. HARRINGTON, Québec, Q.

Membres du Comité

J. LECKIE, Vancouver, C.-B.

C. A. SUTHERLAND, Amherst, N.-E.

OSCAR DUFRESNE, Montréal, Qué.

D. F. DESMARAIS, Montréal, Qué.

T. H. RIEDER, Montréal, Qué.

H. E. MOLES, Montréal, Qué.

H. V. GALE, Québec, Qué.

J. E. SAMSON, Québec, Qué.

DAVID MARSH, Québec, Qué.

F. H. AHRENS, Kitchener, Ont.

S. H. PARKER, Preston, Ont.

G. W. McFARLAND, Brampton, Ont.

A. BRANDON, Brantford, Ont.

J. A. WALKER, Toronto, Ont.

R. LANTHIER, Montréal, Qué.

Le rapport du comité de nomination ayant été approuvé à l'unanimité, M. Scott pria le nouveau président, M. Joseph Daoust, de prendre immédiatement le fauteuil présidentiel.

En termes émus, M. Daoust remercia les membres du témoignage de confiance qu'on venait de lui donner en l'élisant à la présidence.

Après avoir parlé en anglais, M. Daoust répéta ses remarques en français.

Le cuir à enpeigne.

La partie administrative du programme étant terminée, M. Daoust fit lire une lettre exposant la situation dans le marché du cuir à enpeigne, qui a été adressée à l'association par M. E. J. Davis. Nous extrayons de cette lettre des paragraphes suivants qui sont d'un intérêt tout particulier:

"Vous avez peut-être entendu dire que puisque les peaux vertes sont maintenant aux mêmes niveaux qu'avant la guerre, le cuir devrait être vendu aux prix d'avant-guerre. Rien n'est plus faux. Tout ce qui entre dans la transformation des peaux en cuir est encore aux prix maximum.

Prenons, par exemple, la main d'oeuvre. Les heures de travail ont été réduites depuis la guerre; les salaires ont été considérablement augmentés, et bien qu'il y ait un peu de chômage (ce que nous regrettons tous) nous payons, pour la plupart, les plus hauts salaires qui furent payés au cours de la guerre.

"Prenons la question des frets, qui est importante dans le commerce des tanneurs. Les taux sont presque le double de ce qu'ils étaient avant la guerre.

"Il en est de même pour le charbon, qui malgré une récente réduction, coûte plus cher par tonne, livré à la tannerie, qu'avant la guerre et ceci à cause des augmentations de salaire et de taux de fret.

"Les écorces, teintures et produits chimiques coûtent tous beaucoup plus cher qu'avant la guerre et il n'y a que peu de chance d'une baisse avant longtemps à cause du fait que les salaires et le fret sont des items importants dans l'établissement du prix de ces produits.

"Il y a aussi certaines taxes qui n'étaient pas imposées avant la guerre et qui le sont aujourd'hui, que l'industriel fasse ou ne fasse pas de profits, telles que la taxe sur les ventes, les timbres sur effets de commerce qui, dans une grande entreprise commerciale, s'élèvent à une somme considérable qui doit être ajoutée aux frais généraux.

"Nous avons également à payer des taux plus élevés pour les expéditions par *express*, pour le téléphone, les voyages en chemin de fer, les wagons-lits, etc., qui ajoutent également aux frais généraux.

"A tout prendre il est sage d'acheter le cuir aux prix actuellement en cours."

"Comme on peut le constater par les paroles de M. Davis, il y a apparemment peu de chance qu'une baisse se produise dans le cuir à enpeigne et ceux qui attendaient cette baisse pour placer leurs commandes feront bien d'abandonner tout espoir de la voir se produire.

Avant de clore la séance de l'après-midi, les résolutions suivantes furent adoptées.

La taxe sur les profits.

Proposé par M. J. E. Warrington, secondé par M. W. H. Duffield:

Attendu que la taxe actuelle sur les profits est nuisible à l'expansion de l'industrie de la chaussure au Canada, absorbant, comme elle le fait, des profits qui devraient être replacés dans le commerce et nuisant au placement de nouveau capital dans l'industrie canadienne;

Il est résolu que le gouvernement du Dominion soit instamment prié de mettre un terme à cette forme d'impôt.

La question du tarif protectionniste.

Proposé par M. G. A. Blachford, secondé par M. W. F. Martin:

Attendu que si l'on veut que l'industrie canadienne de la chaussure soit maintenue à un coût de production minime et qu'elle puisse fabriquer des chaussures à prix raisonnables, il faut qu'elle ait le support absolu du marché local;

Qu'il soit résolu que l'Association des fabricants de chaussures du Canada, réunis en convention, recommande au gouvernement du Canada qu'aucune réduction ne soit faite en ce qui a trait aux articles 611 et 611a (chaussures) du Tarif, et recommande également que des règlements plus sévères soient mis en vigueur par les autorités douanières afin de protéger le marché canadien contre le "dumping" injuste.

Taxe sur les ventes.

Proposé par M. W. F. Martin secondé par M. F. H. Ahearns:

“Attendu que l'industrie de la chaussure est en faveur de l'impôt au moyen de la taxe des ventes;

“Qu'il soit résolu que cette association recommande que cette taxe soit imposée exclusivement à la source de la distribution, du grossiste et du fabricant et que le paiement de cette taxe soit fait au gouvernement trois mois après la vente”.

Après la conclusion du travail de routine l'assemblée fut levée, afin de permettre aux conventionnistes de se préparer pour le dîner qui leur était offert par la maison Beardmore, les tanneurs bien connus.

Le dîner et la réception offerts par la maison Beardmore & Co.

Le dîner offert par la maison Beardmore & Co. a été essentiellement une fête de famille, qui fut présidée par M. George M. Beardmore, l'aîné de la famille.

Les Canadiens-français furent agréablement surpris par le fait que tous les Messieurs Beardmore parlent couramment le français, ayant reçu leur éducation en Suisse.

M. Beardmore, au cours d'une courte allocution, a affirmé que les tanneurs travaillaient presque à perte à l'heure actuelle, et que les prix étaient rendus au strict minimum et que si les commandes n'affluaient pas, le prix du cuir augmenterait sûrement en vue de la restriction de la production.

Après le banquet, les congressistes se rendirent en automobile, à la résidence palatiale de M. George M. Beardmore, où la plus large hospitalité leur fut offerte. Ce n'est qu'aux petites heures que les invités se séparèrent de leurs hôtes enchantés de la réception dont ils avaient été l'objet.

TROISIEME SESSION D'AFFAIRES

La troisième session devait s'ouvrir à 10 heures, mais, la trop large hospitalité de Messieurs Beardmore, ne fut pas étrangère au fait que ce n'est que vers 11 heures qu'il y eut suffisamment de congressistes présents pour permettre l'ouverture de la séance.

Les cuirs à semelle.

M. Breithaupt, de la Breithaupt Leather Co. de Kit-chener, fut invité à exposer la situation dans le commerce du cuir à semelle. Lui aussi est d'avis que le prix des cuirs est à son plus bas point et qu'il est improbable, voire même impossible, que des prix plus bas puissent être en vigueur.

L'orateur suivant fut M. Knowlton qui parla de la fabrication mécanique de chaussures et finit par prédire que l'industrie de la chaussure jouirait d'une très grande prospérité durant l'année prochaine. Il insista sur le fait que les fabricants canadiens devront nécessairement faire de l'exportation sur une grande échelle et les invita à s'organiser dans ce but.

Comment conserver un client.

M. Peter Doig, de la Tétrault Shoe Co., dans un discours humoristique, parla longuement du commerce des chaussures en général et finit en invitant l'association à se joindre à un comité conjoint des détaillants et des voyageurs pour étudier les problèmes communs qui les intéressent tous, tel que la date des factures et la préparation d'une formule de contrat de vente qui empêcherait les annulations.

Le marché de la province de Québec.

L'orateur suivant fut M. Charles Holmes du *Prix Courant*, qui avait pris comme thème, “les caractéristiques du marché de la province de Québec”.

M. Holmes, s'adressant surtout à ses auditeurs anglais, leur parla de l'importance numérique des Canadiens-français; de leur pouvoir d'achat; du rôle important qu'ils prennent dans le commerce de la province, contrôlant, comme ils le font, 90% de la distribution.

Il insista sur le fait que la mentalité latino différait de la mentalité anglo-saxonne et que pour réussir à faire affaires avec les Canadiens-français, il fallait les comprendre et ne pas croire que ce sont des gens appartenant à une race inférieure—que, bien au contraire, à certains points de vue, leur supériorité sur les Anglo-saxons était évidente.

M. Holmes s'efforça de faire comprendre que le français des Canadiens est un français authentique et non un patois et que, comme question de fait, il y avait moins de différence entre le français parlé au Canada et celui parlé à Paris, ou à Lyon, qu'il y a entre l'anglais tel qu'on le parle à Toronto et à Londres.

Parlant de l'unité de langage comme moyen d'amener l'unité de la nation canadienne, M. Holmes montra par ce qui se passe actuellement en Irlande où 14% seulement des citoyens parlent le gaélic, que l'unification du langage n'amène pas l'unification des idées et termina en prouvant par des faits irréfutables que l'idée d'unification des langages était américaine et que loin d'être britannique elle était contraire aux principes du *Britishism* depuis le fiasco qu'Elizabeth a fait de l'essai d'assimilation du peuple irlandais.

Le lunch offert par les tanneurs.

Au lunch du mercredi, les conventionnistes étaient les invités des tanneurs.

Ce lunch était sous la présidence de M. Scott et il fut seul à adresser la parole.

M. Scott apprit à ses auditeurs que la moitié de la production des tanneurs canadiens suffisait pour alimenter les fabriques canadiennes de chaussures.

L'autre moitié de la production est exportée. C'est le fait que la production dépasse la demande locale qui fait que les prix des cuirs sont si raisonnables au Canada.

Or le principal client d'exportation des tanneries canadiennes, ce sont les Etats-Unis. On présente actuellement au Congrès américain une loi qui aurait pour effet de restreindre l'exportation des cuirs canadiens aux

Etats-Unis. Cette mesure est d'autant plus injuste que le Canada paie à l'heure actuelle \$100,000,000 par an d'échange et achète pour \$111. par personne par an de marchandises américaines, tandis que les Américains n'achètent que pour \$5 par personne par an de marchandises canadiennes.

Si le marché américain est fermé à l'industrie canadienne, il lui faudra trouver d'autres marchés étrangers afin de donner du travail à ses ouvriers et pouvoir produire ainsi en quantité suffisante pour assurer des bas prix à notre public tout en permettant au fabricant de réaliser un profit raisonnable.

QUATRIEME SESSION D'AFFAIRES

M. James Acton fut le seul orateur à la session de mercredi après-midi. Il parla d'abord en excellent français, sur la nécessité de la coopération dans une industrie pour qu'elle puisse atteindre son plein développement. Il expliqua longuement ce que l'association des imprimeurs avait fait pour empêcher une concurrence ruineuse entre les imprimeurs et proposa aux fabricants de chaussures de suivre cet exemple.

Cette causerie terminée, on passa à la discussion générale des questions intéressant l'industrie de la chaussure.

Un comité fut nommé pour mettre à exécution l'idée de coopération entre les détaillants, voyageurs et fabricants que M. Peter Doig avait expliquée le matin.

Les commandes de l'Etat.

La résolution suivante fut proposée par M. G. W. McFarland, secondé par M. J. P. Lagacé, dans le but de remédier à la crise du chômage :

Attendu qu'il existe dans le pays une crise sérieuse de chômage et que dans plusieurs industries il se produit une dépression naturelle ;

Qu'il soit résolu que les gouvernements provinciaux et fédéral soient priés d'anticiper leurs besoins futurs et de commencer sans délai les travaux publics nécessaires et que, dans tous les cas possibles, la préférence soit donnée aux produits domestiques.

M. Daoust, le président, lut alors une longue lettre que M. George A. Slater de Montréal avait adressée à M. Scott exprimant ses regrets de ne pouvoir assister à la Convention et demandant aux congressistes de protester contre le "dumping" des produits étrangers sur notre marché.

Des projets d'avenir.

M. Rieder se leva à ce moment pour demander aux membres de donner leur appui au nouveau comité afin d'assurer le développement rapide de l'association.

Il s'en suivit une discussion générale au cours de laquelle tous exprimèrent leur confiance dans l'association et les services qu'elle peut rendre à l'industrie, allant même jusqu'à permettre de doubler leur contribution, au besoin, pour assurer le succès de l'oeuvre à laquelle l'association se consacre.

Banquet de la Convention.

Après la santé du roi, proposée par le président, M.

Daoust lut un télégramme de Sir George Foster, exprimant ses regrets de ne pouvoir assister au banquet et faisant part de ses bons souhaits à l'association.

Taxes et tarif.

Puis, en termes non équivoques, M. Daoust, passa en revue les ennuis qui ont été occasionnés au commerce et à l'industrie par l'ingérence du gouvernement et finit par présenter à l'auditoire, Sir Henry Drayton, ministre des finances.

Sir Henry, pris à l'improviste par cette façon peu banale du président de le "piquer" au vif, dut renoncer au discours qu'il avait préparé, pour faire un discours impromptu qui fut sûrement l'un des meilleurs de sa carrière.

Avec des chiffres et des faits à l'appui, il s'efforça d'expliquer l'attitude du gouvernement dont il fait partie. Les journaux de la grande presse ont donné des rapports suffisamment complets du discours du ministre des finances, pour qu'il soit inutile pour nous d'y consacrer notre espace.

Qu'il nous suffise de dire que Sir Henry a fait un plaidoyer *pro domo sua*, et n'a rien appris à ses auditeurs sur ce que pouvaient être les projets du gouvernement pour l'avenir, ni au point de vue des taxes, ni au point de vue tarifaire. C'était un habile discours de diplomate, agréable à entendre, mais qu'il est impossible d'analyser par suite du fait, qu'à part une chaude apologie des actes passés du gouvernement, il ne disait rien.

M. Munro Grier.

L'orateur suivant fut M. Munro Grier, C.R., un habile rhéteur qui fit un discours d'une superbe tenue littéraire sur les chaussures à travers les âges. Ce n'était pas un discours d'homme d'affaires mais un de ces *after-dinner speeches* cher aux anglo-saxons, où l'on s'efforce plutôt d'amuser ses auditeurs que de les instruire.

M. Charles Holmes.

Comme M. Scott, de Québec, avait à la suite du discours de M. Grier, entonné le refrain populaire "Alouette, gentille alouette" qui fut chanté avec entrain même par ceux qui n'en comprenaient pas le premier mot, le président, M. Daoust profita du fait que M. Scott, un Ecossais, chantait si bien en français pour prier M. Holmes, un anglo-canadien, de dire quelques mots en français.

Pris par surprise, M. Holmes s'en tira comme il put. Il se contenta de rappeler aux fabricants canadiens de la chaussure que leur industrie était la seule où les Canadiens-français avaient pu, par leur énergie et leur travail, prendre la première place et que leur succès faisait plus pour assurer la bonne renommée des Canadiens-français comme hommes d'affaires, que toutes les autres actions de leurs compatriotes, car, en dépit de toutes les protestations platoniques d'amitié qu'on fait aux Canadiens-français, la seule chose par laquelle les Anglo-saxons reconnaissent la supériorité d'un individu ou d'une race, c'est au plus ou moins des biens de ce monde qu'ils réussissent à accumuler.

A propos de l'Exposition des Chaussures.

Le discours de M. Holmes terminé, M. Scott, président sortant de charge, présenta à M. Peter Doig et à M. George Gales, de superbes montres, portant une inscription témoignant de la reconnaissance des fabricants de chaussures pour la part active prise par ces deux messieurs à l'organisation du Salon de la chaussure, l'été dernier.

M. Doig et Gales répondirent en termes émus, car ils ne s'attendaient nullement à ce témoignage d'amitié de la part de l'association.

Puis à 10.30 heures, une demi-heure avant le départ du train qui devait ramener à Montréal un bon nombre des congressistes, le président déclara la convention close: toutes les personnes présentes entonnèrent le *God save the King*.

Le Congrès des Fabricants de Chaussures

Echos du grand congrès de New-York. — Revue de la situation relative au cuir et à la chaussure; On se prépare à un commerce stable; les tendances de la mode dans les cuirs et les chaussures.

La note qui s'est fait entendre au congrès de New-York, la semaine dernière, est une note d'optimisme. Les rapports donnés par le commerce de gros et de détail accusent une amélioration marquée. Les stocks de chaussures seraient moins considérables que d'ordinaire et le marché au cuir a pris un ton plus ferme.

Le congrès s'est signalé par une vive opposition à tous droits de douane sur les peaux. Il a aussi déclaré dans son département de crédit, qu'il tenait un record exact des marchands qui font une pratique de l'annulation, des renvois de marchandises et de contrebande de "commandes signées".

H. E. Slayton, président du comité du calcul du coût s'est prononcé en faveur d'un système uniforme pour calculer le coût. Il a dit que le fabricant qui ne faisait que "deviner" le coût était plus exposé à faire erreur actuellement que dans les conditions ordinaires du commerce. Les crédits des manufacturiers vont être examinés de plus près que jamais auparavant. Celui qui pourra montrer à son banquier qu'il vend ses marchandises d'après un système soigné de l'établissement du coût, aura la meilleure chance de faire bonne figure. Les chiffres représentant le coût ne sont pas tenus assez soigneusement, spécialement en ce qui concerne les comptes à découvert. Il est nécessaire de dresser une feuille du coût au moins une fois par mois. Aucune manufacture de chaussures ne peut être considérée comme bien dirigée si elle n'a pas un système établi pour calculer le coût de ses marchandises.

Dans une longue causerie sur la "Gérance scientifique", Willard E. Freeland, membre de la Winchester Arms Co., a prédit que l'industrie de la chaussure devrait tôt ou tard suivre la direction de l'industrie du métal et établir un type régulateur de la chaussure. "Une des grandes choses économiquement nécessaires au pays est de vendre une bonne chaussure meilleur marché que l'on peut vendre une chaussure qui suit les variations de la mode et

qui fait subir malgré tout de grandes pertes. L'établissement d'un type modèle de chaussure se fera et sera une source d'économie."

M. Briggs, président de la manufacture Thomas G. Plant, de Boston, a déclaré que les gens étaient maintenant prêts à payer un prix raisonnable pour les chaussures de femmes et que la demande était plus grande que la production. Le temps est arrivé d'être optimiste au sujet d'un commerce qui s'améliore, qui est appuyé sur des bases solides et qui assure l'activité dans toutes les branches de la chaussure à l'avenir."

Tel et l'avis de John L. McKeon de la compagnie Laird, Schrober, qui a dit que les manufactures avaient reçu leur quota de cancellation et ne pouvaient en accepter d'autres. Il a dit que les modes nouvelles formaient le plus grand stimulant du commerce. La plus grande partie des chaussures de femmes se vendront \$15. Il croit que l'on doit être optimiste et que l'on doit se proposer de continuer les affaires sans espérer de grands profits pendant un an ou deux pour se débarrasser du surplus de marchandises.

D. S. Drake, membre de la compagnie Emerson Shoe, ne veut pas qu'on établisse un type unique pour les chaussures d'hommes et veut qu'on évite la stagnation dans la mode. L'idée de la mode est celle qui est exacte au dire de M. Drake et il a suggéré que l'on ramène à la mode les couleurs claires. L'appétit public doit être aiguë par de nouvelles modes dans les chaussures d'hommes, ce qui aidera à la clientèle à oublier les hauts prix.

A ce sujet, M. Charles P. Vaugh, membre de la compagnie Duncan Hood a dit: "Je ne puis voir comment un prix normal actuel de la peau de chevreau par suite de l'augmentation constante de la confection, du transport et d'autres frais pourrait être établi à beaucoup moins de 75 pour cent des prix normaux d'avant-guerre. Pendant vingt ans avant 1915, la meilleure qualité de peau de chevreau se vendait à environ 35 sous et le prix moyen des différents grades était de 19 sous."

M. Laird W. Simmons, de la compagnie Wm. Amer, s'est déclaré de l'opinion de l'orateur précédent au sujet des conditions du commerce de la peau de chevreau, mais il croit que les prix se stabiliseront au double des prix

d'avant-guerre. Il a dit que la qualité de 35 sous se vendrait 70 sous et que celle de 20 serait de 40 sous. Il est de beaucoup plus important que la qualité de 20 sous se stabilise à 40 sous que la qualité première se stabilise à 70 sous, parce que nous avons beaucoup plus de qualité moyenne qui se vendait autrefois 20 sous que de la meilleure qualité.

Actuellement, les marchandises depuis la qualité à 20 cents et au-dessus sont en bien moins grand nombre entre les mains des tanneurs que les qualités au-dessous de 20 cents. Ce sont celles-là que les tanneurs ont en quantités plus importantes et qu'ils tiennent dans les plus grandes peaux plus que dans les petites peaux.

Rapport du comité des modes.

Dans les modes de chaussures pour femmes, la mode qui aura le plus de vogue sera celle qui aura une em-

peigne de moyenne longueur et le bout légèrement arrondi. Les nuances claires, en veau sont portables. Les courroies reçoivent la permanence et les boucles continueront à être populaires. On suggère peu de changement dans les formes et les talons, mais les nouvelles modes de talons seront populaires; leur hauteur sera d'un pouce et trois quarts. Les chaussures en couleurs promettent d'être longtemps en vogue, le brun prédominant.

Dans les chaussures d'hommes la couleur noire ébène aura le plus de vogue mais les nuances plus claires seront aussi populaires. La demande des chaussures noires augmente lentement. Les modèles sont plus diversifiés; les semelles à large rebord prédominent. Les brogues continuent à être populaires.

La tendance de la forme est vers des effets de bouts moyens, empeignes courtes et semelle large.

Le Lauréat de Québec dans le concours d'essai de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada

“Comment je vends des chaussures faites au Canada”, question envisagée par un détaillant de la province de Québec, M. Walter J. Sutton, Petit Pabos, comté de Gaspé, Québec.

Chaque vendeur a une façon particulière de présenter sa marchandise au public. Il en est qui font appel à la vue en montrant leurs marchandises tandis qu'un plus grand nombre se servent du toucher en faisant faire l'inspection de leurs marchandises aux clients.

Un vendeur d'expérience trouve bientôt de quelle manière il doit faire appel à chaque client et ayant eu une pratique considérable avec différents clients, il est rare que je fasse erreur. (Ne suis-je pas épatant?) Mais comme mon but en écrivant cet article est de vous dire comment je m'y prends pour vendre des chaussures faites au Canada, je vais faire de mon mieux pour vous définir mes méthodes de ventes aussi clairement que possible.

Pour double raison de clarté et de précision, je vais simplement relater comment j'agis avec différentes sortes de clients que je rencontre pendant la journée, donnant par là une idée générale du mode de vendre des chaussures fabriquées au Canada.

En entrant dans le magasin, je mets tout en ordre — je balaye le plancher, j'époussette les comptoirs et j'arrange tous les étalages — donnant par là une apparence d'ordre et de propreté, ce qui est un facteur important pour la vente des chaussures comme pour la vente de toutes autres marchandises d'ailleurs. J'attends alors la clientèle.

Ma première pratique est généralement un homme qui se rend à son travail et je lui montre immédiatement une paire de bottes qui, je le crois, satisferont ses besoins.

Je lui en montre ensuite toutes les qualités, je lui dis qu'elles sont fabriquées au Canada et qu'en achetant des chaussures faites au Canada il épargne des dépenses de douane, de taxe, de livraison qui sont imposées sur les marchandises importées et je lui dis aussi qu'en achetant une chaussure faite au Canada il obtient un article qui est aussi bon, sinon meilleur qu'un article importé et qu'il le paie meilleur marché. Après avoir examiné la chaussure pendant quelque temps, il l'achète et sort du magasin en client satisfait. Une autre pratique sera peut-être une petite fille, qui ne sachant pas ce dont elle a besoin, me remettra un billet ainsi conçu par exemple:

“Cher Monsieur, — Veuillez laisser choisir à ma petite fille une paire de chaussures de son goût, sujette à mon approbation.

Sincèrement à vous,

Mme X.”

Je ne parle pas de prix ou de qualité à cette petite cliente, ce qui serait inutile pour moi et ne saurait intéresser l'enfant, mais au lieu de cela, je lui montre toutes les chaussures que j'ai, lui en fais essayer quelques paires et je la laisse choisir. Le choix étant fait, je fais un paquet des chaussures et avec un affectueux bonjour, le congédie la petite fille. Je tourne alors mon attention vers une autre pratique, un petit garçon qui attend depuis quelque temps, et après lui avoir fait mes excuses pour l'avoir fait attendre, je lui demande ce qu'il désire. “Ma mère m'a dit de vous dire de me donner une paire de bottes de trois points,” dit l'enfant. — Oui, je réponds, mais quelle sorte de bottes voulez-vous? — Eh bien, ma mère m'a dit de choisir une paire qui me plairait, alors voulez-vous être assez bon de me montrer celles que vous

avez? — Certainement, mon garçon; attendez seulement une minute." Ici, encore je sais qu'il est inutile de parler affaires, de sorte que je me contente de lui faire essayer quelques paires de bottes et je lui en laisse choisir une paire lui-même, mais je lui dis en même temps quelle est la paire qui lui va le mieux, que ce sont de bonnes bottes et pourquoi elles sont bonnes parce qu'elles sont faites au Canada, un endroit où on les voit faire. Il quitte bientôt le magasin après avoir fait son choix, anxieux de montrer son emplette chez lui.

Je remplace par des chaussures semblables, les places laissées vides par les ventes.

Je vois alors venir une jeune dame et je me compose une physionomie aimable et je fais des plans pour faire une vente, parce que ces clientes demandent une attention toute particulière. Elle entre dans le magasin et après que je l'ai saluée gracieusement, elle me demande une paire de bottines — le dernier modèle. L'expérience m'a enseigné que la mode est la première préoccupation de la femme lorsqu'elle fait ses emplettes, de sorte que j'appuie mes arguments de vente sur la mode. Je lui montre les bottines dernier modèle comme elle a demandé. Je lui dis que c'est la dernière mode de la saison et que ces chaussures sont fabriquées au Canada. Elle semble alors hésiter et dit: "Je préférerais des chaussures faites aux Etats-Unis." — "Oui, c'est là un préjugé commun, lui dis-je, que certaines gens ont contre les chaussures faites au Canada. Ils semblent croire que le Canada est arriéré quant à la mode ou pour me servir d'une expression courante, qu'il est en retard. Mais pour vous convaincre de la fausseté de cette idée, je vais vous montrer un catalogue de chaussures qui vous prouvera que les chaussures fabriquées au Canada sont vraiment de toute dernière mode." Je lui montre alors les livres et lorsqu'elle a vu que les bottines que nous avons sont vraiment du dernier modèle, elle les achète et elle sort tout à fait satisfaite de son achat. Elle est revenue dans la soirée avec une de ses amies qui a aussi acheté une paire de bottines. Immédiatement après le départ de la fille entre un jeune homme de mise recherchée. On peut voir par un simple coup d'oeil qu'il suit la toute dernière mode et que lorsqu'il demande une paire de chaussures fines on sait qu'il veut aussi une chaussure de mode. Je place sur le comptoir les chaussures d'hommes les plus recherchées. Il jette un coup d'oeil général sur les chaussures mais je vois qu'une paire de brogues écossais attire plus particulièrement son attention. "C'est notre chaussure la plus fashionable, lui dis-je. C'est le dernier modèle et il est fabriqué au Canada. Il n'a pas encore fait son apparition aux Etats-Unis, et cela doit être suffisant pour vous prouver que c'est le dernier modèle." Je lui fais voir les principales qualités de la chaussure et comme il est déjà favorablement impressionné par leur apparence, il décide de les acheter. Les clients dont je viens de vous parler ne m'ont pas donné grand-peine, mais voici venir une cliente qui est un grognon "personnifié". C'est une femme d'âge moyen et son air

plein de dignité laisse voir que c'est une faiseuse de trouble. Elle entre dans le magasin et après avoir jeté un coup d'oeil pour s'assurer si toute chose est de son goût, elle s'approche du comptoir et dit: "Je veux une paire de bottines à la mode, de deux points, pour ma petite fille." Je lui en montre une paire et je lui dis que ce sont les meilleures chaussures fabriquées au Canada que nous ayons. Mais à peine ai-je dit cela qu'elle réplique: "Je ne veux pas de chaussures fabriquées au Canada; il me faut des chaussures importées". Voici maintenant comment je traite cette cliente. "Oui, madame, je réponds, mais pourquoi vouloir avoir des chaussures importées? Peut-être parce que vous croyez qu'elles sont de meilleure qualité et réellement elles ne le sont pas, et laissez-moi vous en donner la preuve. Premièrement, quant à la qualité, examinez cette chaussure et voyez par vous-même la bonne qualité du cuir, voyez comme elle est bien cousue et comme le travail est bien fait. Et maintenant, quant à la mode, voyez ces livres et vous y trouverez la même mode que celle que je vous montre. Puisque je viens de vous dire que ces chaussures sont de qualité au moins égale aux chaussures importées, laissez-moi vous donner une autre raison qui devrait vous porter à acheter des chaussures faites au Canada: c'est que le prix est un facteur important dans les emplettes aujourd'hui et que les chaussures faites au Canada, bien qu'elles soient aussi bonnes que les autres, coûtent moins parce qu'il n'y a pas de taxes, de frais de transport et autres dépenses qui doivent être ajoutées aux prix des marchandises importées." La femme acheta les bottines, une paire de pantoufles et une paire de souliers.

Le lecteur croira peut-être que je fais une vente à chaque client qui se présente. Non, il m'arrive parfois d'échouer; mais je dois dire en vérité que dans des cas semblables à ceux que j'ai cités plus haut, le client veut ou une chaussure de haut prix ou une chaussure de qualité inférieure, ou il ne sait pas ce qu'il veut.

Maintenant comme conclusion, je dois divulguer le secret de mon succès — c'est que les chaussures fabriquées au Canada sont reconnues aujourd'hui comme les premières quant à la mode, aux prix et à la qualité, et comme je garde un stock de chaussures fabriquées au Canada, ce n'est pas moi qui les vends, ce sont leur valeur, je crois, qui les fait vendre."

NOUVEAU SURINTENDANT A LA HECTOR SHOE

M. Jos. Méthot, autrefois à l'emploi de la Canadian Footwear, vient d'être nommé au poste de surintendant de la Hector Shoe. M. Méthot va maintenant consacrer toute son activité et son expérience au succès de sa nouvelle entreprise et il n'y a aucun doute que sous son impulsion énergique la Hector Shoe qui a déjà su gagner l'estime d'une nombreuse clientèle, va jouir d'un regain de prospérité bien mérité.

Systeme pour tenir le stock dans un magasin de détail de chaussures

Un plan qui vous permettra de dire promptement l'état de votre stock.—C'est aussi une référence de vente comparative par jour, par semaine, mois et année.

(Par un détaillant.)

Si votre banquier venait à votre magasin et vous demandait un état de compte de votre stock, auriez-vous à répondre que vous devriez faire l'inventaire avant de pouvoir le satisfaire? S'il en est ainsi, votre système de tenir compte du stock n'est pas aussi bon qu'il devrait l'être.

Si vous aviez un feu, pourriez-vous dire aux commissaires d'assurance, avec quelque degré de certitude, combien de stock vous aviez? Sinon votre système est défectueux.

Dans cet article, un détaillant dit que dans quinze minutes, il peut trouver exactement combien de stock il a et son banquier en a été tellement satisfait qu'il a dit que c'était le meilleur système qu'il avait vu.

Je me rends compte que de donner un plan ou système de cette sorte par écrit peut être une tâche plus difficile qu'il serait de le démontrer dans mon magasin avec mes livres pour référence et avec l'avantage de répondre aux questions qui me seraient posées dans les cas où une première explication ne serait pas comprise. Malgré cela, je vais essayer d'expliquer mon système aussi clairement et aussi concisément que possible ayant la confiance que les lecteurs pourront suppléer à mon inhabileté. Un autre embarras qui se présente, c'est que maintenant nous faisons usage de vieilles factures de comptoir, en attendant que nous en ayons de beaucoup plus commodes et qui donneront meilleure satisfaction.

Les factures de comptoirs que nous employons sont en duplicata. Lorsque la vente est faite, le commis marque sur le duplicata, soit le prix d'achat, soit le profit, et ce duplicata est conservé. Toutes nos boîtes, à l'exception de celles qui contiennent les caoutchoucs, portent la marque du prix coûtant; quant aux claques nous avons affiché une liste, dans une place bien en vue pour référence.

Nous divisons le stock en trois rayons — hommes, femmes et les fournitures. Sous le titre Hommes, nous classifions les hommes, les jeunes gens et les jeunes garçons; sous le titre Femmes, nous plaçons les chaussures de dames, de demoiselles, d'enfants et de bébés. Si le commis numéro 4 a vendu une paire de chaussures pour hommes \$12, de couleur brune, cela est enregistré sur la facture. Sur le duplicata, le commis marque \$4 ce qui représente le profit. C'est, cela va de soi, le profit brut.

Nous avons un tiroir-caisse automatique très moderne, qui enregistre le montant de la facture, le numéro de vente et la date. Ces trois choses sont importantes parce qu'elles vous aident à vérifier toute vente qui a été faite, mais on ne fait pas de nouvelle facture parce que les

détails sont entre les mains du vendeur. Tous ces records de vente sont ramassés chaque matin et serrés. Chaque matin, je compare le rapport du tiroir-caisse avec celui des ventes du commis et les deux doivent correspondre.

A l'arrivée de notre stock, il est divisé en deux départements dans le livre de stock sur un espace marqué "Chaussures reçues". Il y a aussi un espace pour les "Marchandises renvoyées", dans les cas où il nous faut en renvoyer pour différentes raisons. Nous avons un livre séparé pour faire les entrées de ces marchandises renvoyées dans lequel nous mentionnons les causes de renvois afin de pouvoir les faire connaître à l'expéditeur s'il le désire plus tard. Une page de livre de stock montrerait — en supposant que nous commençons le matin avec \$15,000 valant de chaussures d'hommes, que nous en recevons pour \$400 de plus, que nous en retournons pour une valeur de \$200, et faisons des profits nets de \$80, — le résultat suivant :

LIVRE DE STOCK

4 décembre :		
Stock		\$15,000
Vente nette	\$ 80.00	
		14,920
Marchandises reçues	400.00	
Stock — Total		15,320
Renvois	200.00	
Stock net		15,120
5 décembre .		
Stock		\$15,120

Le compte pour les chaussures de femmes pourrait être tenu sur la page opposée.

Chaque matin, après avoir ramassé les duplicatas des factures de vente, nous additionnons sur la machine à additionner les ventes de chaque commis et les profits réalisés sur ces ventes et comme les factures sont déjà marquées pour chaque département, c'est une chose facile de séparer les deux. En additionnant les profits nous savons justement ce qui a été vendu pendant la journée. Par exemple, si nous recevons pendant la journée des ventes nous déduisons \$45 de \$125 et le résultat est le montant nous déduisons \$45 de \$125 et le résultat est le montant de la vente.

Une machine à additionner est d'un grand bénéfice pour tout détaillant parce que de longues colonnes de chiffres peuvent être additionnées promptement et que c'est une opération que vous ne tenteriez pas de faire.

Nous tenons aussi compte des affaires de chaque jour et des profits par département et aussi par semaine, et dans la colonne de gauche, nous plaçons le montant des affaires de la semaine correspondante de l'année précédente pour établir une comparaison. Ces colonnes sont

additionnées et vous pouvez voir en un simple coup d'œil, les ventes, les profits de chaque rayon — hommes, femmes et fournitures. Après l'addition, nous plaçons au-dessous les records de l'année précédente et si c'est une perte, nous l'indiquons à l'encre rouge; si c'est un profit, à l'encre noire, ainsi :

FOURNITURES

1920	\$10.00	\$20.00
1919	36.25	21.00
	<hr/>	<hr/>
	3.75	1.00

HOMMES

1920	\$3,000.00	\$1,000.00
1919	3,140.00	980.00
	<hr/>	<hr/>
	140.00	20.00

FEMMES

1920	\$3,000.00	\$1,000.00
1919	3,265.00	1,232.00
	<hr/>	<hr/>
	265.00	232.00

Notre caisse enregistreuse nous donne un feuillet pour les fournitures, contenant tous les détails et nous donnons crédit au commis pour le montant. Nous avons un livre contenant un record des ventes de fournitures par les commis ainsi que des profits et nous pouvons ainsi trouver le record d'un commis pour aucun jour de l'année à un moment d'avis.

Nous payons nos commis en salaire et en commission, de sorte que nous devons garder un record des ventes de chaque commis. Chaque jour les ventes et profits de chaque commis sont enregistrés et les ventes comprennent les chaussures et les fournitures qui sont enregistrées sur des feuillets. Ces feuillets ont classés, après qu'on a relevé le record de chaque commis dans nos livres, de sorte que nous pouvons vous dire le record de chaque commis depuis cinq ans. (Sur le verso de ces feuillets sont marquées nos dépenses quotidiennes). Elles sont entrées dans notre livre de dépenses qui a seize entêtes — timbres express, fret, etc.

Cela peut paraître compliqué et possiblement vous croyez qu'il faut beaucoup de temps pour garder ces records, mais je puis entrer tous les records d'un jour dans moins de trois-quarts d'heure, pour les jours les mieux remplis. Ce système présente plusieurs avantages, mais il y en a trois principaux — nous pouvons fournir un état de compte du stock dans quinze minutes. Dans le cas d'incendie nous pouvons montrer immédiatement le montant du stock et lorsque nous avons besoin d'emprunt, il est étonnant de voir comme ce système commande le respect dans les banques. Un gérant de banque peut voir dans un coup d'œil où on en est du stock et, inconsciemment, il en conclura que, si une maison est si particulière pour tenir ses records, elle doit être particulière aussi dans ses affaires.

Ce système montre quels sont les meilleurs mois de l'année pour le commerce de chaussures pour hommes et femmes. En établissant une moyenne de vente pour chaque département et en divisant la somme totale des ventes du mois par cette moyenne, vous pouvez trouver, de façon assez exacte, le nombre de paires de chaussures qui ont été vendues pendant le mois, ce qui servira de guide dans vos achats pour l'année prochaine.

LE BANQUET ANNUEL ET LES ELECTIONS DE LA "RUBBER ASSOCIATION"

L'hon. Hugh Guthrie était lundi soir l'hôte d'honneur au premier banquet annuel de la "Rubber Association of Canada", en l'hôtel Windsor. M. C.-H. Carlisle, de la "Goodyear Tire", présidait, ayant à ses côtés, outre le ministre de la milice, M. C.-B. Seger, président de la "U.-S. Consolidated Rubber Co.," le révérend G.-R. Allan, d'Outremont, MM. C.-N. Candee, J. Westren, V. Van der Linde, de Toronto, MM. W.-H. Miner, A.-D. Thornton, de Montréal, M. A.-B. Hannay, gérant de l'Association, et autres.

Les nouveaux officiers et directeurs de la "Rubber Association of Canada" ont été élus lundi après-midi, à l'assemblée annuelle également tenue au Windsor. Voici les résultats de l'élection: C.-H. Carlisle, Toronto, Good-year Tire and Rubber Company of Canada, Ltd, président; W.-A. Elden, Montréal, gérant-général Canadian Consolidated Rubber Company, vice-président; C.-N. Candee, Toronto, Gutta Percha and Rubber Limited, trésorier; John Westren, Toronto, Dunlop Tire and Rubber Goods Company, Ltd, assistant-trésorier; A.-B. Hannay, Toronto, gérant et secrétaire; F.-E. Partridge, Guelph, F. E. Partridge Rubber Company; W.-H. Miner, Montréal, Miner Rubber Company; R.-F. Foote, Meriton, Ont., Independent Rubber Company of Ontario.

TRANSFERT ET AGRANDISSEMENT DES ATELIERS DE LA COLONIAL MFG CO.

La Colonial Mfg. Co. qui était installée autrefois au No 73 de la Rue Adelaide Ouest, à Toronto, vient de transporter ses ateliers au No 366 de la même rue dans le nouvel Edifice Habberlin. Sa nouvelle installation est beaucoup plus importante que l'ancienne et elle permet actuellement à cette compagnie de fabriquer 100 douzaines de paires de guêtres par jour. Avec une telle capacité de production, cette maison peut offrir un service rapide et garantir de promptes livraisons.



NOTRE SERVICE D'INFORMATION

(Joliette)

Veillez me dire où je pourrais me procurer le Terizzo pour faire les planchers.—T. L.

Réponse.—Tastona Products Co., Chambre 1005, Edifice de la Banque des Cantons de l'Est, 263 rue St-Jacques, Montréal, téléphone Main 5316.

• • •

(Ste-Gertrude)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse d'une firme s'occupant de la vente de clôture ornementale pour cimetière, etc.—C. V.

Réponse.—Steel Co. of Canada Ltd., 1272 Rue Notre-Dame Ouest, Montréal;
The Banwell-Hoxie Wire Fence Co. Ltd., Hamilton, Ont.
The Canadian Steel & Wire Co. Ltd., Hamilton, Ont.
The Dennis Wire & Iron Works Co. Ltd., London, Ont.

• • •

(Chicoutimi)

Pourriez-vous nous donner l'adresse d'une maison où nous pourrions faire des annonces pour être reproduites en vues animées?—Cie G. G.

Réponse.—La Dominion Film Co., 12 rue Mayor, Montréal.

• • •

(Jonquière, Qué.)

Nous vous demandons de vouloir bien nous mettre en communication avec des propriétaires de mines de charbon anthracite, car ayant ouvert une cour à charbon nous voudrions traiter affaires directement.—G. & Cie.

Réponse.—La Adanac Coal Co., 62 rue St-Jacques, Montréal.

• • •

(St-Eloi, Co. Témiscouata, P. Q.)

Auriez-vous l'obligeance de m'informer quels sont les articles sur lesquels il y a une bonne demande pour l'exportation ou pour le commerce domestique dans des petits articles en bois, bois franc ou bois mou, et si possible me donner les noms des acheteurs pour le commerce domestique et pour l'exportation.

J'ai l'intention d'établir une manufacture ici et je désirerais choisir des articles qui sont toujours l'objet d'une bonne demande.—J. L.

Réponse.—Dans la branche que vous nous signalez, parmi les articles qui font toujours l'objet d'une bonne demande nous pouvons vous signaler: les traîneaux, les planches à pain, les planches à repasser, les rosettes pour électriciens, les balançoires, les manches de ciseaux, les manches de limes, les manches de haches, de marteaux, etc., les boîtes à couteaux, les boîtes à sel, les poulies de cordes à linge, les épingles à linge, les porte-habits, les es-

cabeaux (nous connaissons une maison qui en achète 4 à 5,000 par an), les sièges de closets, les tamis à cendre, les séchoirs à rideaux, etc.

MM. Richardson et Bureau sont des agents manufacturiers bien connus qui s'occupent de la distribution d'articles de ce genre.

• • •

(X... P. Q.)

Pouvoir d'eau à vendre.

Je serais vendeur d'un pouvoir d'eau situé au centre d'un village à proximité de trois chemins de fer et à $\frac{1}{4}$ de mille du quai sur le fleuve St-Laurent. Il y a déjà cinq moulins sur cette rivière, ce qui donne une idée de l'importance de ce cours d'eau. Le pouvoir en question peut développer approximativement 250 chevaux-vapeur et de plus une usine voisine peut fournir tout le courant électrique demandé. La main d'oeuvre est facile à se procurer dans la région. Une visite ne manquerait pas de convaincre tout acheteur des avantages de cette offre.

Réponse.—Nous portons volontiers votre offre à la connaissance de nos lecteurs en priant ceux qui pourraient être intéressés par cette proposition d'achat de pouvoir d'eau de se mettre en communication avec nous en s'adressant au *Prix-Courant*, 198 rue Notre-Dame Est, Montréal: nous nous ferons un plaisir de leur fournir de plus amples informations.

— o —

AGENTS DE CHANGE EN FAILLITE

On apprend lundi après-midi que la firme de courtiers Oswald Brothers de Montréal venait de se déclarer en faillite. C'est Malcolm-C. Oswald, l'associé senior dans la compagnie, qui a fait part de la nouvelle aux autorités de la Bourse de Montréal.

Une déclaration adressée aux clients de la maison et signée par Frank-P. Turville, syndic autorisé, leur apprend qu'à la suite de manipulations frauduleuses dont se serait rendu coupable Gerald-H. Bruce, l'associé junior de la firme, la compagnie Oswald Brothers doit faire cession de ses biens pour le bénéfice commun de ses créanciers.

COMMIS DEMANDE

Nous aimerions avoir un commis d'expérience pour magasin général, principalement marchandises sèches; un monsieur habitué aux ventes de campagne, aux réceptions des marchandises, à l'étiquetage des prix, et au service de la clientèle; connaissance des deux langues de préférence; un homme de 30 à 40 ans, sérieux et actif; un salaire raisonnable sera payé.

Pour toutes informations, s'adresser au "Prix-Courant", 198, rue Notre-Dame Est, Montréal.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 février 1921

Vol. XXXIV—No 7

De forts paiements en change ont été faits pour les Produits Alimentaires

Les grosses importations au Canada des produits alimentaires des Etats-Unis ont eu pour résultat de grosses dépenses de change. — La situation présente du change et ce qui l'occasionne.

Dans une période de huit mois, du 1er avril jusqu'à fin novembre, le Canada a payé en change sur les produits alimentaires importés des Etats-Unis approximativement huit millions de dollars. Ce chiffre est pris sur la base d'un taux moyen de 14 pour 100.

De longs articles ont été publiés dans certains journaux du Canada qui tendraient à faire croire au lecteur que le présent escompte sur la valeur du dollar canadien aux Etats-Unis est une charge arbitraire faite par le marchand des Etats-Unis, constituant un profit supplémentaire pour lui, qu'il pourrait écarter si cela lui plaît.

Un article de trois colonnes paru récemment dans un quotidien expliquait que l'escompte sur le dollar canadien était une charge faite par le marchand des Etats-Unis pour couvrir ce qu'il considérait ou ce qu'il prétendait considérer être son risque de perdre son argent advenant l'insolvabilité du Canada.

Il est vraiment extraordinaire qu'un article semblable ait pu passer sans que la censure éditoriale ne l'ait coupé, l'écrivain y faisant preuve de défaut de connaissance des principes les plus rudimentaires régissant les taux du change entre les deux pays.

On ne saurait trop faire comprendre au marchand canadien que le manufacturier des Etats-Unis dont il achète les marchandises n'a pas plus l'influence de fixer

la prime actuelle qu'il est forcé de compter sur l'argent américain que le manufacturier canadien n'a le pouvoir de fixer le taux du change entre le Canada et la Grande-Bretagne, la France, l'Italie ou tout autre pays dont la monnaie est sujette actuellement à un escompte en comparaison de la nôtre propre.

Quand le manufacturier canadien fait une vente à l'Angleterre ou à la France, il fixe son prix en dollars canadiens. Il ne saurait faire autrement, car avec la fluctuation du change, il ne saurait jamais s'il acceptait le paiement en livres sterling ou en francs quelle somme il toucherait pour ses marchandises. Il n'a absolument aucun contrôle sur ce que son client devra payer pour ces dollars canadiens. Une chose cependant est certaine. C'est qu'il désire sans nul doute que son client soit capable de s'assurer de l'argent canadien à un taux raisonnable, sachant que si cela n'est pas possible il perd une chance d'affaires et que plus basse est la prime sur la monnaie canadienne, meilleurs seront ses prévisions pour la continuation de son commerce extérieur.

Le commerçant des Etats-Unis cote un prix à son client canadien en dollars américains. Si son client peut se procurer ces dollars américains au pair des dollars canadiens, c'est tout ce qu'il demande. Il ne gagne rien si son client doit payer 5, 10 ou 15 pour 100 de prime pour avoir de l'argent des Etats-Unis. Le seul résultat d'un état de chose semblable est qu'il a toute chance de perdre son client.

Il est à croire qu'il y a peu de gens qui comprennent

**Tabac
à
Chiquer**

COPENHAGEN

Chez tous les
marchands
en gros.

les circonstances qui causent la montée ou la chute du taux du change et franchement ce n'est pas trop faire que de consacrer un peu d'espace à une explication montrant de la manière la plus simple possible comment l'argent d'une nation en vient à être à prime ou sujet à escompte par rapport à celui d'une autre nation.

Peut-être pourrions-nous faire comprendre la cause d'un taux de change mieux que de toute autre manière, en nous plaçant pour un instant dans la position du broker ou du banquier.

Supposons que nous sommes en affaires comme courtiers de change. Les marchands des Etats-Unis viennent à nous pour avoir de l'argent canadien et les Canadiens viennent à nous pour avoir de l'argent des Etats-Unis.

Tant que la demande de chaque côté est à peu près égale nous n'avons besoin de faire qu'une charge infinitésimale, une petite fraction de 1 pour 100 étant suffisante pour nous rémunérer. Mais supposons que nous avons une très grosse demande pour de l'argent des Etats-Unis et presque aucune demande pour de l'argent canadien. Notre capital est bientôt réduit entièrement en argent canadien dont nous n'avons nul usage. Il reste inactif ne nous rapportant rien. Nous essayons d'en disposer chez les autres courtiers et banquiers, mais nous trouvons qu'ils sont dans la même position que nous, chargés qu'ils sont d'argent canadien. Que pouvons-nous faire? Nous devons en disposer de quelque manière et obtenir de l'argent des Etats-Unis de façon à faire marcher nos affaires. La seule chose que nous puissions faire est d'aller à nos amis financiers et aux capitalistes que nous pouvons connaître et de les décider à prendre cet argent canadien en le leur offrant avec escompte. Cet escompte de 5, 10 ou 15 pour 100, les décide à faire des placements en sécurités canadiennes.

Naturellement nous ne pouvons supporter nous-mêmes la perte de cet escompte, et nous devons la charger à tous les clients venant à nous avec de l'argent canadien à changer. Ainsi tant que l'escompte que nous avons à allouer augmente, le taux du change augmente, et aussi longtemps que tous nos clients nous apportent de l'argent canadien et qu'il n'y a pas de demande respective pour cet argent nous sommes obligés d'exiger une prime élevée de tous ceux qui demandent de l'argent américain en échange.

On voit donc que c'est le marchand canadien lui-même qui cause la hausse du taux du change, parce qu'il préfère payer l'escompte plutôt que de se passer des marchandises américaines.

LES PHARMACIENS AFFECTES PAR LA NOUVELLE LOI DES LIQUEURS VONT PLAIDER LEUR CAUSE A QUEBEC

La nouvelle loi des licences qu'étudie actuellement le parlement provincial ne préoccupe pas seulement les hôteliers et les épiciers licenciés comme on pourrait le supposer. Ce projet de loi ne s'applique pas, en effet, qu'à la vente des spiritueux mais aussi à la vente de l'alcool à

90 degrés, c'est-à-dire de l'alcool pur pour lequel le gouvernement s'adjudge aussi le monopole.

Or, l'alcool, comme chacun le sait, entre dans nombre de préparations autres que les boissons; il forme la base des parfums, des lotions, des extraits, etc., et les manufacturiers intéressés dans la fabrication de ces produits ont tenu, lundi, une assemblée à laquelle ils ont décidé de demander au gouvernement de revenir sur sa décision à ce sujet. Mais il est une autre catégorie de négociants que cette question du monopole, la vente de l'alcool par la nouvelle commission de licences intéresse au plus haut degré: ce sont les pharmaciens qui se verront privés désormais de privilèges qu'ils avaient sous ce rapport jusqu'à ce jour.

Plusieurs d'entre eux se sont émus de cet état de choses et ont décidé d'envoyer une délégation à Québec pour avoir une entrevue avec le premier ministre à ce sujet. Cette délégation, conduite par M. Vadeboncoeur, est partie lundi soir pour la vieille capitale.

LES MANUFACTURIERS DONT L'ALCOOL EST LA BASE DE LEUR FABRICATION DISCUTENT LA SITUATION QUI LEUR EST CREEE PAR LA NOUVELLE LOI

La nouvelle loi concernant la vente de l'alcool et des spiritueux, dans la province, a causé toute une perturbation chez les manufacturiers de Montréal qui se servent d'alcool pour la fabrication de leurs produits. D'après la nouvelle loi, en effet, la vente de l'alcool pur devient un monopole du gouvernement et celui-ci en conséquence achètera directement aux distillateurs et prendra un certain profit sur la vente aux consommateurs. Jusqu'ici ces derniers avaient pu, dans la province de Québec comme dans les autres provinces du Dominion, s'approvisionner directement aux distilleries, de sorte qu'avec la nouvelle loi, les manufacturiers locaux vont se trouver dans une position désavantageuse vis-à-vis des manufacturiers de la province d'Ontario, par exemple. C'est pourquoi une vingtaine d'entre eux se sont réunis lundi dernier dans la salle du Conseil du Board of Trade et après avoir discuté la question sur toutes ses faces ont adopté une résolution demandant au gouvernement provincial de conférer à la nouvelle commission le pouvoir d'émettre des permis pour les achats directs aux distillateurs d'alcool destiné à des fins industrielles.

La résolution demande aussi au gouvernement de n'insérer dans la nouvelle loi aucune clause prohibitive pour les exportations d'extraits, de lotions, de parfums, de remèdes, etc., à base d'alcool.

Une délégation de manufacturiers de remèdes brevetés et autres produits similaires s'est de plus présentée durant l'après-midi de lundi chez M. Henry Miles, député de la division Saint-Laurent pour lui demander de bien vouloir présenter leurs demandes au gouvernement et à la Chambre.

LES EPICIERS EN DELEGATION A QUEBEC EN VUE DE FAIRE ADOPTER DES AMEN- DEMENTS A LA NOUVELLE LOI DES LIQUEURS

Une délégation de la section des épiciers licenciés de l'Association des marchands-détaillants est partie lundi soir pour Québec afin d'avoir une nouvelle entrevue avec les ministres du gouvernement provincial dans l'espoir d'obtenir certains amendements à la loi des licences qui est actuellement devant le parlement.

Cette délégation se composait de MM. A. Sarrazin, président de la section des épiciers; A. Charlebois, 1er vice-président; J. E. Poirier, 2ième vice-président; U. Sansregret, secrétaire; J. E. Lussier, A. Dionne, J. Leboeuf et l'échevin Sansregret.

Les délégués ont reçu toutes les instructions nécessaires à ce sujet au cours d'une assemblée des membres de la section qui a eu lieu lundi après-midi dans les salles de l'Association des marchands-détaillants, sous la présidence de M. A. Sarrazin. Ce dernier ainsi que l'échevin Sansregret ont fait rapport aux nombreux membres présents des résultats qu'ils avaient obtenus lors de leur dernier voyage à Québec, résultats qui sont les suivants:

Ouverture des épicerie pour la vente de la bière jusqu'à 10 heures du soir les jours de semaine et aussi le samedi.

Autorisation pour les épiciers de conserver des liqueurs dans leur domicile attenant au magasin contrairement à ce qui se passait jusqu'ici.

Suppression de la vente à domicile aux particuliers par les brasseurs.

Quant aux nouvelles demandes que les délégués vont présenter au gouvernement, elles se résument à ceci: les épiciers demandent: 1° que le gouvernement les autorise à vendre du vin en bouteilles cachetées provenant des entrepôts de la commission des licences, ce qui serait une garantie que le vin ainsi livré au public ne pourrait pas être falsifié.

2° Qu'ils aient l'autorisation de livrer la bière dans toute l'île de Montréal, de façon à ne pas perdre la clientèle des personnes de leur quartier qui vont à la campagne durant les mois d'été.

3° Que le nombre actuel des licences pour la vente de la bière dans les épicerie soit maintenu.

4° Qu'en cas de faillite, la licence soit maintenue au bénéfice des créanciers, au lieu d'être annulée automatiquement comme le prescrit le projet de loi.

L'assemblée a ratifié à l'unanimité les demandes telles que formulées et a renouvelé sa confiance aux délégués qui ont représenté la section à Québec depuis que la question des amendements à la loi des licences est sur le tapis. Tous se sont déclarés confiants dans l'issue de la lutte qu'ils ont entreprise pour la revendication des droits que le peuple leur a conférés lors du dernier referendum sur cette question.

LES NOUVEAUX OFFICIERS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

Jeu-di de la semaine pas-sée la Chambre de Commerce du District de Montréal a tenu son assemblée générale annuelle au cours de laquelle furent proclamés les noms des vingt conseillers élus pour l'année 1921 et qui sont:

MM. J. B. A. Aubry, J. A. M. Charbonneau, Alcide Chaussé, Joseph Daoust, J. V. Désaulniers, F. E. Fontaine, J. P. Gervais, R. O. Grothé, A. H. Hardy, J. O. Labrecque, J. A. Laferté, T. Latourelle, A. S. Lavallée, L. M. Lymburner, J. A. Paulhus, J. E. Pellerin, Alphonse Raymond, Emile Rolland, Alfred Roy, Henri Viau.

Vint ensuite le rapport des travaux de la Chambre pendant 1920 et qui couvrait les questions suivantes: Les commissaires du commerce; l'embargo sur le bétail canadien en Grande-Bretagne; le système métrique; le canal de la Baie Georgienne; le raccordement de Montréal au Transcontinental; le mode d'administration municipale; les tarifs des messageries; les tarifs du téléphone; la question du lait; la sécurité publique; les membres disparus; les finances de la Chambre; l'annuaire industriel et commercial; tous sujets qui firent l'objet d'une étude spéciale de la part des comités pendant l'année et qui furent les points de départ de mouvements de réalisation pour le bénéfice de la population canadienne.

FUSION DES INTERETS DE KRAFT ET MacLAREN, SOUS LE NOM DE KRAFT-MacLAREN CHEESE CO.

Quelque information vient d'être donnée concernant la Kraft-MacLaren Cheese Co., Ltd., qui vient d'être organisée avec un capital de \$1,000,000 et siège social à Montréal.

La nouvelle compagnie est le résultat d'une amalgamation des intérêts des deux grosses compagnies fromagères: la MacLaren Imperial Cheese Co., Ltd., et la J. L. Kraft & Bros., Co. de Chicago. L'amalgamation embrasse les produits fromagers manufacturés par la MacLaren Imperial Cheese Co., Ltd, au Canada et dans le monde entier et le commerce de la J. L. Kraft & Bros., Co., au Canada et une grande partie du commerce d'exportation de cette dernière qui se faisait précédemment par sa maison de New-York, principalement cette partie du commerce d'exportation sur le fromage Elkhorn en boîtes pour l'Empire Britannique.

La MacLaren Imperial Cheese Co., Ltd, continuera à être conduite comme avant sous le nom de MacLaren Wright Co., Ltd, avec M. Henri Wright et ses précédents associés à la tête du commerce qui comprendra les affaires comme agents manufacturiers pour la vente au commerce d'épicerie en gros dans les différentes lignes de produits alimentaires y compris la manufacture du beurre

de peanut, des olives, de la moutarde préparée, des poudres à gelée, etc.

M. Henri Wright, président de la MacLaren Imperial Cheese Co., deviendra aussi directeur dans la nouvelle firme Kraft-MacLaren Co.

Les changements ci-dessus ne prendront effet qu'à partir le 1er avril. Une vaste campagne de publicité se fera en juin ou juillet ou aussitôt que possible, dès que la Kraft-MacLaren Co. occupera sa nouvelle bâtisse à Montréal, qui est construite sur le site historique de l'ancienne maison de Maisonneuve, le premier gouverneur du Canada.

LA CELEBRATION DE L'OUVERTURE DE LA NOUVELLE USINE CANADIENNE DES BALANCES TOLEDO

L'ouverture de la nouvelle usine canadienne pour la manufacture des Balances Automatiques Toledo, qui est déjà en opération, sera célébrée les 21, 22 et 23 février par une Convention du personnel canadien de vente de cette compagnie, à Windsor.

Les balances Toledo sont manufacturées à Windsor depuis un certain nombre d'années, mais l'ancienne usine a été débordée par de multiples agrandissements. Dans le but de répondre à son commerce actuel et en prévision de l'expansion future, la compagnie, il y a quelque temps a acheté une usine complète à Windsor, usine occupée précédemment par la Remington Arms Company, et l'on s'attardait à ce que des révélations importantes soient faites quant aux opérations futures de cette industrie canadienne.

Demande a été faite par des avoués de Toronto aux autorités d'Ottawa pour obtenir des lettres patentes en vertu de la Loi des Compagnies du Dominion, et par lesquelles sera créée la Canadian Toledo Scale Company, Ltd, sous la direction d'un gérant canadien.

La propriété acquise est occupée non seulement par une bâtisse d'usine à l'épreuve du feu, entièrement moderne, contenant environ 40,000 pieds carrés d'espace de fabrication, mais aussi comprend 55 acres de terrain. Ceci procurera toutes facilités pour la forte expansion des affaires canadiennes projetée par la nouvelle organisation, et pour l'approvisionnement de balances Toledo de fabrication canadienne pour l'exportation aux Colonies anglaises avec lesquelles la compagnie fait déjà de grosses affaires.

A la convention des vendeurs canadiens la fabrication, les ventes, le service aux acheteurs et la publicité seront discutées pendant les sessions d'affaires et il y aura une exposition de nouveaux modèles importants de balances.

ETAT FLORISSANT DE LA BANQUE D'EPARGNE

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque d'Épargne de la cité et du district de Montréal a été tenue cette semaine au bureau-chef, rue Saint-Jacques.

L'honorable sénateur Dandurand, qui présidait, a pris la parole, dans les termes suivants :

"Vos administrateurs ont le plaisir de vous soumettre le soixante-quatorzième rapport annuel des affaires de la Banque et le résultat de ses opérations durant l'année expirée le 31 décembre 1920.

"Les profits nets de l'année ont été de \$247,286.39, auxquels il faut ajouter le solde reporté du compte de Profits et Pertes de l'année dernière, soit \$280,222.27, ce qui forme un ensemble de \$527,508.66. Sur cette somme, il a été payé quatre dividendes trimestriels à nos actionnaires, \$4,250.00 à diverses oeuvres charitables et philanthropiques, ce qui laisse au crédit du compte de Profits et Pertes un solde de \$323,449.34.

"Il a été voté à nos deux universités de Montréal, dans le courant de l'année, une somme de \$25,000.00, payable en cinq versements annuels.

"Suivant la coutume, une inspection fréquente et complète des livres et de l'actif de la Banque a été faite durant l'année."

Les actionnaires se sont montrés enchantés du rapport financier annuel, et des félicitations et remerciements furent votés aux directeurs, lesquels eurent tous l'honneur d'une réélection.

L'un des faits saillants du compte rendu annuel est le montant des dépôts, qui s'élèvent à plus de 45 millions.

Au nombre des actionnaires présents nous avons remarqué : l'hon. R. Dandurand, M.M. Richard Bolton, G.-N. Moncel, D.-A. Hingston, H.-H. Judah, F.-W. Molson, Zéphirin Hébert, Clarence-F. Smith, Paul Amos, H. Gérin-Lajoie, L.-J.-S. Morin, James Wilson, Paul Ouimet.

UN BANQUET OFFERT A HAMILTON AUX EPICIERS EN DETAIL

Un banquet, genre nouveau a été servi le 2 février aux épiciers détaillants, par un certain nombre de manufacturiers locaux, sous les auspices de l'agence d'annonces de Hamilton. Deux cents convives ont pris part à ces agapes dont le but était de faire connaître et apprécier les produits de Hamilton. Tout le menu était composé de produits de Hamilton.

Le banquet a été présidé par Russell T. Kelly qui a déclaré que le but du banquet était de donner aux marchands de Hamilton une connaissance plus intime des produits de leur ville. D'autres orateurs ont aussi porté la parole et ils ont appuyé sur le fait que les produits canadiens étaient aussi bons, sinon supérieurs aux produits importés et ont demandé d'encourager les produits confectionnés au pays.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. A. Comte vs Evelina Duperron dit Laverty, Montréal, 2e classe.
 J. L. Reay vs Catherine Costello, Mde Peter Carragher, Montréal, \$2042.
 R. Savaria vs Emile Robert, Mde Elz. Couteau, Mde Evang. Savaria, Laprairie, \$285.
 H. J. Brackin vs B. J. Coghlin & Co. Ltd, Montréal, \$420.
 Copper Cap Co. vs Hannans Ltd, Montréal, \$170.
 L. de B. Corriveau vs Can. Motor Crft Shops Ltd, Montréal, \$136.
 A. Dronin & Co. vs J. J. Johnson, Clovis Dagenais, J. A. Chagnon, Montréal, \$1075.
 Mde C. Pac. Dumas vs Shei Risin, Sadie Glickman, Boston Cap Co., Montréal, \$210.
 J. Desjardins vs Fred. Lapointe, Montréal, \$430.
 Goodyear Tire & Rubber Co. vs Léo Robert, Ad. Bleis, Montreal Tire Retreading Service, Montréal, \$184.
 Cie Auvents Ltée vs Delvina Cavitte, Mde Jacques Ratté, Montréal, \$650.
 A. McBean & Co. vs W. W. Wilson, Montréal, \$102.
 S. Croysdill vs L. de B. Corriveau, Montréal, \$150.
 Waldorf Astoria Inc. vs H. J. Lyons, Montréal, \$419.
 Continental Guaranty Corp. vs H. B. Rokita, Hyman Rokita, Union Architectural Iron Works, Montréal, \$607.
 J. A. Pyke vs M. A. Yick, Anse à Beaugils, \$416.
 Couvrette-Sauriol Ltée vs H. Whear, Mont-Laurier, \$159.
 Frank Cantor vs S. Katz, Montréal, \$122.
 A. Lavoie vs A. Saurault, Roméo Avon, Montréal, \$47.
 Legaré Automobile Supply Co., Ltd vs W. W. Wilson, Montréal, \$1142.
 Félix Allard vs E. Beauchamp Reg'd, Montréal, \$149.
 P. E. Ronillies *et al* vs Mde Ada Clement, Montréal, \$180.
 Savage & Lecocq vs Ls Trudel, Montréal, \$668.
 Duchesneau Ltd vs Aimé Marcille, Ste-Clothilde, \$134.
 La Presse vs Frank Mackinnon, Francis Phillips, Mac Specialty Co., Montréal, \$105.
 H. V. Green Co., of Canada Ltd vs Corundo Steel Corporation Ltd, Montréal, \$105.
 David Paquette vs J. M. Lessard, Montréal, \$4579.
 Edse Bernier vs Eugène Tétrault, Montréal, 1ère classe.
 M. Ls Cloutier vs Ed. McGown, Montréal, 1ère classe.
 Armand Labelle vs Ovila David, Montréal, \$183.
 International Harvester Co., of Can. Ltd vs Ajenord Lambert, St-David, \$106.
 1117 Kendall Bros. vs F. G. Aumais, Montréal, \$130.
 Dom. Rubber System (Quebec) Limited vs American Rubber Company, Ltd, Montréal, \$500.
 Hudon, Hébert & Cie Ltée vs Jos. Salvas, St-François du Lac, \$125.
 Sam Allen vs Harry Lexin, City Bottle Exchange, Montréal, \$243.

Thos. Kelly vs A. Payne, Montréal, \$1102.
 Alfred Bieber vs A. H. Jackson, Montréal, \$1616.
 Julius Plotnick vs Jacob Rubin, Montréal, \$650.
 Mde J. Vict. Rouéau vs Agnès Daoust, Mde Thomas Charette, Montréal, \$160.
 Thos. J. Griffin vs Christie Clothing Co., Ltd, Montréal, \$600.
 Canada Paint Co., Ltd vs A. Dupont, St-Hyacinthe, \$247.
 Noé Séguin vs Albert Normandin, St-Hyacinthe, \$104.
 Marie-Anne de Laroute vs D. E. Robinson, Montréal, 2ème classe.
 J. H. A. Bohémier vs Chs Bissonnette, Montréal, \$199.
 A. Drouin & Co. vs Zénon Méloche, Montréal, \$58.
 Thos. Davidson Mfg Co. vs R. N. Sévigny, Montréal, \$135.
 Lilly Cahill vs Oscar Kind, Montréal, \$500.
 Eagle Lumber Co. Ltd vs Elphège Bélaire, Wilf. Bélaire, Montréal, \$359.
 C. Champoux vs Edmond Côté, St-Placide, \$113.
 Ismer Parent vs Jos Soucisse, Montréal, \$50.
 J. Moncion vs J. A. Bilodeau, Montréal, \$2687.
 J. O. Major vs W. C. Collins Montreal Provision Co., Montreal Provision Co., P. C. Robbins, Montréal, \$837.
 Lewis Bldg Co. Ltd vs Dom. Iron & Wrecking Co., Ltd, Montréal, \$1186.
 Hart & Adair Coal Co., Ltd vs M. F. Farrell, Montréal, \$250.
 H. A. S. Wurtel vs Can. Films Ltd, Montréal, \$3000.
 Jas Walker Hardware Co. Ltd vs L. Trudel, Montréal, \$7.
 A. Majeau vs P. de Larche, Montréal, \$1582.
 E. Berthiaume vs A. Moscovici, Montréal, \$232.
 A. G. Smith vs Can. Vickers Ltd, Montréal, \$5000.
 J. E. Robitaille vs J. X. Guertin, Montréal, \$429.
 Ville Montréal-Est vs Tancrede Allard, Alfred Allard, \$91.
 Continental Guarantee Corporation vs Alphonse Lord, Montréal, \$53.
 Mde Théo. Prud'homme vs J. J. Dolan, Montréal, \$199.
 L. O. Bournival vs J. Courcelles, Ste-Agathe des Monts, \$736.
 Ls S. Baril vs Aimé Dautre, Ste-Agathe des Monts, \$5635.
 N. Chamandy *et al* vs Hannan's Ltd Ste-Agathe des Monts, \$423.
 B. Bernard vs Albert Davis, Montréal, \$132.
 Mde Ubald Monette vs J. P. Dumas, Montréal, \$150.
 Wm. Lee Ltd vs J. N. Bérard, Montréal, \$500.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mitchell Vacuum Cleaner Co. vs B. B. Tudor, \$16.
 Mitchell Vacuum Cleaner Co. vs Mde H. T. McKay *et vir*, \$56.
 O. Bélisle vs H. Ouimet, \$26.
 A. Charland vs Emery Choquette, \$52.
 Royal Security Co. vs H. S. MacKay, \$16.
 Royal Security vs Delrecchid Matthes, \$45.

Royal Security Co. vs Emile Chayer, \$19.
 Royal Security Co. vs Alex. Domne, \$42.
 I. Houle vs Eug. Daoust, \$75.
 Royal Security Co. vs B. C. Mullins, \$30.
 Jas. M. Aird, Ltd vs B. Foster, \$24.
 N. G. Valiquette Ltée vs D. Abelhas, \$37.
 W. B. Cayford *et al* vs J. C. Watson, \$30.
 Mde E. Desjardins vs Ovila Tourville, \$16.
 A. Pageau vs Crédit Stadacona, Ltée, \$60.
 C. W. Lindsay Ltd vs V. A. Payne, \$23.
 P. A. Desgroseilliers vs Julien Therrien, Outremont, \$31.
 J. L. Allard vs Jos Sauriol, St-Martin.
 E. Massé & Cie vs Ovila Allard, Tétrauville, \$11.
 Flint Varnish & Color Works of Can., Ltd vs Nap. Robitaille, Matane, \$17.
 L. Trudeau vs J. U. Normandin, St-Basile Le Grand, \$48.
 P. Céré vs Jos Sauriol & Cie, Bord à Plouffe, \$13.
 E. Ouimet vs Jos Forgues, Laprairie, \$89.
 W. Baratte vs Cléophas Laurin, Verdun, \$83.
 Elite Printing Co., Ltd vs T. P. Tansy, \$41.
 A. Levinson vs E. St-Pierre, \$34.
 M. Aubry vs Jos. C. Pigeon, sr., \$42.
 J. B. Baillargeon Express, Ltd vs J. A. Goldie, \$75.
 W. Angers vs Geo. Edward, \$27.
 H. Horchberg vs D. Kauffman, \$40.
 Z. Dubuc vs Geo. Larivière, \$20.
 A. Marcovitch vs Sam. Wagner, \$40.
 M. L. H. & P. Co. vs Art. Lesieur, \$58.
 R. Pelletier vs V. R. Lamontagne, \$63.
 L. Verschelden vs Adrien Drainville, \$28.
 J. P. Lee *et al* vs Regis Clement, \$59.
 F. J. Boisvert vs Eug. Robitaille, \$12.
 Dominion Rubbers System Ltd., vs J. A. Gadbourey, St-Gabriel de Brandon, \$72.
 Dominion Rubber System Ltd., vs D. Dufresne, St-Barthélemi, \$83.
 A. Gauthier vs Zénon Dion, Ste-Dorothee, \$65.
 B. Trudel vs Achille Houle, Lysander, \$29.
 Montreal Light, H. & P. Co. vs Ed. Bell, Verdun, \$22.
 Wm. Gray & Sons vs Ernest Goulet, Stratford, \$52.
 H. J. Heinz & Co. vs F. A. Moore, Asbestos, \$27.
 J. A. Ewing *et al* vs Thos J. Allen, \$40.
 Commissaires d'Ecoles de St-Léon de Westmount vs J. B. Brouillette, \$13.
 Commission Scolaire de Ste-Madeleine Outremont, vs Chs Angus, \$42.
 Commission Scolaire de Ste-Madeleine Outremont, vs Hyde & Sons, Limited, \$11.
 F. Brydges *et al* vs R. Burdon, \$10.
 Mde W. Letchfold vs Harry Cohen, \$13.

LOI LACOMBE

McDonough, Jos. Montreal L. H. & P.
 Lachapelle, J. E. Jos. Granger.
 Carros, M. F., J. M. Aird, Ltd.
 Déposant Patron

Renseignements des Trois-Rivières

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

Semaine du 1 au 8 février.

Vente—George Héroux & ux., à Victor Milot.
Vente—Adrien Rivest à Achille Aubé.
Obligation—Ed. S. de Carufel à Bruno & William Frigon.
Obligation—Joseph Marineau à Narcisse Grenier.
Obligation—Philippe Lord à Vve Philippe Richard & al.
Obligation—Frédéric Poliquin à Caisse Populaire Trois-Rivières.
Quittance—Maxime Bournival à Phi. Bournival.
Quittance—Télesphore Drolet à Georges Boisvert.
Quittance—Bruno & Wm. Frigon à Samuel Cossette.
Quittance—Adolphe Héroux à Théobald Juneau.
Quittance—Gédéon Corriveau à Edmond Isabelle.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Octave Boisvert.
Quittance—Dme Angèle G. Lajoie à Alfred Desrochers.
Quittance—J. O. Lacoursière & al., à J. H. Lessard.
Transport—Dme Délia Lambert à F. X. Bellemare.
Rétrocession—Philippe Marineau à Joseph Marineau.
Jugement—L. J. A. Beauchemin vs Dame Anna Béland.
Vente—William Fay à J. C. Villeneuve & al.
Vente—D. Chauvette à Edmond Lacasse.
Vente—Commission d'Ecoles des Trois-Rivières à Ephrem Gadbois.
Vente—Ephrem Gadbois à Adélarde Therrien.
Vente—Jean Doucet à Jean-Baptiste Charette.
Vente—Médéric Gagné à Roger Arcand.
Vente—Freddy de Carufel à Ovila Gagnon.
Vente—Geo. McLeod à Dame Lucien Guillemette.
Vente—J. F. Boulais & al., à Dme Jos Léveillé.
Vente—Médéric Gagné à L. Olivier Trottier.
Vente—Charles Hamelin à J. Fernando Lemieux.
Vente—M. Bigué & E. Massicotte à J. A. R. Fontaine.
Vente—Camille & F. X. Beauséjour à Donat Chartier.
Obligation—Donat Chauvette à Samuel Biron.
Obligation—Cie Baptist Cloutier & Pothier à G. Earle Baptist.
Obligation—Alfred Trottier à Edouard Blais.
Obligation—Adélarde Therrien à Caisse Populaire des Trois-Rivières.
Obligation—P. J. O. Boucher à Dme H. T. Ham.
Obligation—Thomas Noël à Willeray Noël & al.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Ludger Jolin.
Quittance—Chs Béland à Freddy de Carufel.
Quittance—L. P. Nobert à Archille Bolduc.
Quittance—Séminaire des Trois-Rivières à Geo. Proulx.
Quittance—Succ. Ludger Jolin à Philippe Lord.
Quittance—Théodore Beaudry & al., à Moïse Cossette.
Quittance—Hercule Lambert à Narcisse Veillette.
Quittance—Nap. Bussièrès à Vve Philippe Lord.
Cession—Cyprien Pellerin à Nestor Pellerin & al.
Cession—Nestor Pellerin & al., à Dme Cyprien Pellerin.
Garantie collatérale: Joseph Marineau à Noé Marineau.
Transport—Arthur Lafrance à Caisse Populaire St-Etienne.
Donation—Oliva Crête & ux., à Dorius Crête.
Donation—Rév. J. A. Lemire à Damase Lemire.
Procuration—Charles Dumoulin à Henri Bisson.
Quittance—Vve Philippe Lord & al., à Frédéric Poliquin.
Obligation—Edmond Gauthier à J. A. Trudel.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Delle M. Denechaud vs Delle Annie Lupien, \$600.
Jos. Chevalier vs Dame H. Anna Béland & vir., St-Barnabé, \$145.00.
W. F., Vilas Co. Ltd, vs J. A. Labrèche, Trois-Rivières, \$718.65.
J. P. Caron vs E. Frigon, Louiseville, \$302.78.
R. Lymburner & al., vs H. R. Bignell, Trois-Rivières, \$50.00.
Onésime Tremblay vs Alphonse Normandin, La Tuque, \$250.
Lucien Beaudet vs Louis P. Perron, Lac à Beauce, \$111.00.
Ferdinand St-Arnault vs J. C. St-Arnault, Shawinigan, \$450.
The Hervay Chemical Co. of Canada Ltd., vs Alphonse Marcotte, Shawinigan, \$168.50.
Frank Cohen vs Jack Webster, Cap de la Madeleine, \$184.60.
Amédée Lacerte vs Joseph Dery, Kentville, \$500.00.

Albert Gélinas vs T. L. Pidgeon, St-Barnabé, \$121.58.
Delma Bédard vs H. Bédard & al., Shawinigan, \$153.06.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

The Union Suspender & Kimono Co. vs M. Nicola, La Tuque, \$64.25.
J. Frédéric Bellefeuille vs David Brown, Trois-Rivières, \$75.93.
Louis Bélisle vs Malvina Baril, Cap de la Madeleine, \$74.25.
Arthur Béland vs Karl Johanseson, Trois-Rivières, \$10.72.
P. A. Gouin vs Jos G. Plourde, Grand'Mère, \$87.88.
J. A. Neault vs Henri Rheault, Cap de la Madeleine, \$50.00.
J. A. Neault vs Médard Marchand, Cap de la Madeleine, \$25.96.
Pierre Plante vs Henri Cardinal, Shawinigan, \$33.56.
The Garland Company vs Uldège Plante, Shawinigan, \$61.16.
Alphonse Bourassa vs Joseph Hunault, Shawinigan, \$53.48.
Dame Virginie Lapointe vs Forest Noël, Trois-Rivières, \$13.95.
André Courteau vs Alfred Lolo, Trois-Rivières, \$17.40.
Albert Plante vs Arthur Laviolette, Cap de la Madeleine, \$18.93.

Renseignements de Sherbrooke

BREFFS EMIS EN COURS DE CIRCUIT

J. E. Ponton vs Murray Gallup, Melbourne, 55.69.
J. Blitt vs A. Roy, Sherbrooke, \$17.50.
D. Binnette vs J. Poulin, Disraeli, \$50.68.
M. Echenberg et al vs O. Houle, Sherbrooke, \$19.50.
L. G. Barbeau vs E. Lavoie, Coaticook, \$19.67.
G. L. Heureux vs W. Nashfield, Farnham, \$10.00.
N. Croteau vs A. E. Desprès, Weedon, \$78.00.
A. M. Edwards et al vs F. A. Moore, Sherbrooke, \$66.50.
E. Paquin vs Th. Matthews, Bury, \$62.10.
M. Echenberg et al vs Elz. St-Onge, Sherbrooke, \$15.00.
E. T. Prov. Co. vs J. H. Detcheverry, Weedon, \$71.58.
J. A. Brodeur vs J. E. Choquette et al, Sherbrooke, \$22.50.
J. O. Gosselin vs H. Winget, Ascot, \$20.90.
J. A. Beaudoin vs J. A. Prévost, East-Angus, \$56.17.
Joss. Blitt vs Nash, Sherbrooke, \$41.90.
Jos. Blitt vs O. Desrochers, Sherbrooke, \$41.00.
Jos. Blitt vs D. Simoneau, Sherbrooke, \$47.50.
F. Chéron vs T. Boisvert, St-Adrien, \$30.00.
F. Chéron vs Geo. Charland, St-Claude, \$26.21.
Dame C. Langlois vs A. Lamarche et al, Coaticook, \$24.00.
Théod. Mailhot vs A. Lacourse, Bromptonville, \$44.80.
J. A. Faulken vs J. G. Couture, Sherbrooke, \$65.25.
Banque Nationale vs A. Leclair, Ascot, \$50.00.
Banque Nationale vs H. Nicol et al, Bromptonville, \$81.00.
Banque Nationale vs A. Tardif et al, Bromptonville, \$68.00.
D. O. E. Denault vs O. Milette, Sherbrooke, \$50.00.
W. St-Amour vs T. Audet, Magog, \$50.75.
E. O. Weston et al vs J. A. Nadeau, Drummondville, \$36.28.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

G. & G. Ltd vs J. A. Chouinard, Québec, \$53.09.
E. T. Prov. Co. vs A. Auger, Black Lake, \$21.33.
Denault G. & P. Co. vs S. Fontaine, Sherbrooke, \$16.28.
A. C. Demers vs O. Boutin, Sherbrooke, \$96.00.
Barrett Bros. vs E. W. Stewart, Sherbrooke, \$10.00.
T. C. Cabana vs A. Côté, Sherbrooke, \$40.00.
H. H. Blue et al vs W. Doré, Sherbrooke, \$48.44.
J. Blitt vs A. Faucher, St-Evariste Sta., \$34.15.
J. A. Moreau vs O. A. Delorme, Sherbrooke, \$70.00.
J. Blitt vs A. Thibault, Rock Forest, \$34.15.
A. E. Whitehead vs Ed. O'Callaghan, Thetford Mines, \$26.15.
A. Dubé vs D. Charest, Coaticook, \$80.00.
Alex. Ames & Sons vs A. O. Hudon, Warden, \$15.76.
J. M. Nault Ltd vs W. Leclair, Waterville, \$12.23.
Int. Harvester Co. vs H. Winslow, Eaton, \$87.00.
E. Houle vs E. W. Stewart et al, Sherbrooke, \$60.00.
Cartwell Real Estate vs Dame A. Bourque et vir, Québec, \$50.00.
Wm Davies Co. vs P. Poulin & Cie., Sherbrooke, \$89.68.
Denault G. & P. Co. vs Wing Chong, Sherbrooke, \$85.68.
A. Blouin vs D. L. Clément, Sherbrooke, \$40.00.

BREFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

A. Faucher vs C. P. Ry., Montréal, \$195.00.
 F. W. Perkins vs Corp. Beebe Plain, \$1,041.22.
 R. M. Real Estate Co. vs W. J. Carton, Cookshire, \$221.93.
 E. A. Taylor vs H. G. Bennett, North Hatley, \$1,800.00.
 Geo. W. Crinnington vs Dame D. Laxer, Sherbrooke, \$186.20.
 Il Couet et al vs Geo. Benoit et al, Sherbrooke, \$175.75.
 J. D. Maguire vs Frank Tart, Ascot, \$102.50.
 J. A. Gilmore & Co. vs Clement Brophy, Megantic, \$189.16.
 J. Nicol et al vs A. Blanchard, East Angus, \$184.52.
 H. G. Dyar vs Aurèle St-Pierre, Spaulding, \$270.00.
 J. B. Vincent vs H. Racicot, Brompton, \$183.04.
 Renfrew Textile Co. vs St-Pierre Ltd., Sherbrooke, \$1,103.59.
 C. Larose vs L. Crête, Daquam, \$109.40.
 Dame A. E. Brill vs B. C. Dupuis, Bolton, \$427.60.
 D. M. MacLeod vs Uld. Allard, Courcelle, \$157.30.
 P. Graillon vs W. J. Jaupe, Richmond, \$1,043.48.
 E. T. Provision Co. vs Wing Chong, Sherbrooke, \$131.46.
 J. E. Noel vs Geo. Magrané, Montreal, \$140.10.
 M. R. O'Donnell vs B. Veilleux, St-Evariste Sta., \$181.10.
 Brompton P. & P. Co. vs L. Côté, Wolfestown, \$417.36.
 A. Charest vs F. Lefebvre, Trois-Rivières, \$176.30.
 A. Baillargeon vs A. Veilleux, Sherbrooke, \$100.00.
 J. A. Beaudoin vs Ph. Bernier, East Angus, \$135.73.
 Cie Biscuits Nationale vs B. D. Desautels, La Patrie, \$205.70.
 E. T. Lumber Co. Ltd vs P. R. Eaton, Rutland, \$1,198.67.
 Cie Massey-Harris vs J. B. Lizée, Weedon, \$136.60.
 N. Demers vs Can. Con. otton Mills, Sherbrooke, \$3,082.65.
 Renfrew Textile Co. vs St-Pierre Ltd, Sherbrooke, \$577.71.
 E. T. Prov. Co. Ltd vs A. Anger et al, Black Lake, \$236.60.
 A. Auclair vs A. E. Després, St-Gérard, \$103.95.
 D. O. EDenault vs A. Thayer, Sherbrooke, \$260.00.
 I. O. Allaire vs A. K. Blais, Bromptonville, \$452.70.
 D. O. E. Denault vs Wing Chong, Sherbrooke, \$315.00.
 Ont. Wind Eng. & Pump Co. vs N. Rolland, Kateville, \$397.40.
 Geo. Sparkhall & al vs E. L. Hall, Richmond, \$240.00.
 L. Fontaine et al vs N. L. McDonald, Montreal, \$1,178.57.

o

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 31 janvier au 5 février 1921.

Testament—Mme Eva Beauchesne à Henry Hamel, aucun immeuble.
 Hypothèque—Cie Eug. Julien & Cie, Limitée à Raoul et Jules C. Marquis, p. 155 et 4 p. 156, Ste-Victoire et autres, \$100,000.
 Mariage—Josaphat Bédard et Mlle Gratia Thibaudeau, séparation de biens.
 Mariage—Oscar Paquin et Mme Emma Bédard, séparation de biens.
 Obligation—François Raymond à Napoléon Rousseau, 278 et p. s. o. 279, Horton, \$2800.
 Mariage—Emile Gélinas et Mlle M. R. A. Letendre, séparation de biens.

Tél. Bell Est. 5151.

J. F. LEFEBVRE

BOIS, CHARBON, FOIN ET GRAIN

Spécialité: Foin et Bois de Cordé en Gros.

243 Rue Panet, - - MONTREAL.

Résidence 97 Rue St-Timothée

WELCOME GARAGE

Propriétaire: THEODORE DUCAS

Rue Ontario Est, - - MONTREAL.

entre St-Timothée et Amherst.

Vente—Emile Faucher à Alfred Vincent, p. 26, 13e rang, Kingsley, \$1000.—payées.
 Rétrocession—Arthur Boisvert à Elzéar Pouliot, p. 592, 593 et 594, Tingwick.
 Vente—Lazare Laroche à Elphège Pellerin, p. 154 à 156, Tingwick, \$8200.—\$3000. a/c.
 Vente—Joseph Hémond à Gaspard Bourque, 409, 410 et 538, Tingwick, \$4200.—\$2200. a/c.
 Donation—Louis Simoneau à Albert Simoneau, 1/2 s.e. 387 et 388, Tingwick.
 Donation—Honoré St-Cyr et ux. à Napoléon St-Cyr, 1016 et 1017, Tingwick.
 Obligation—Napoléon St-Cyr à Philippe Beauchesne, 1016 à 1019, Tingwick, \$1600.
 Vente—Arthur Bilodeau à Nestor Gaudet, p. s. o. 1100, Warwick, \$2800.—\$450 a/c.
 Testament—Wilbrod Demers à Mme Athanaïs Caron et al, aucun immeuble.
 Vente—James Murphy à Joseph E. McNeil, 258 et 355, Tingwick, \$10,000.—\$5000. a/c.
 Echange—Wilfrid Pouliot et Joseph Laroche, le premier cède 803, Tingwick, le second cède 620, Tingwick.
 Donation—Roderick Barlow et ux. à Vernon L. Barlow, 837, 839 et 923, Tingwick.
 Obligation—Désiré Tardif à Pierre Tardif, 196, 197 et 198, Tingwick, \$3400.
 Transport—Edouard Archambault à Mme Philomène Coutlée, sur Henri Allie, \$1700.

o

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 7 au 12 février 1921.

Mariage—Athanasie Blanchet et Mme Céline Hébert, séparation de biens.
 Mariage—Evangéliste Cyrène et Mme Virginie Hamel, séparation de biens.
 Hypothèque—Alphonse Brisson à la Caisse Populaire de Stanfold, 11a, 11b et 11c, 11e rang, Stanfold, \$7,000.
 Mariage—J. A. L. Leblanc et Mlle Marie-Aldée Camdem, séparation de biens.
 Vente—Paul Duchaine à Adélarde Smith, p. 202 et 203, Bulstrode, \$4,400.—\$1,000 a/c.
 Jugement—Paul Tourigny vs Arthur St-Charles, résiliant bail à rente de partie 400, Ste-Victoire.
 Mariage—Joseph Hubert Dion et Mlle Belzémire Verville, communauté de biens.
 Licitation—Mme Aurélie Laroche et al, à Théodore Roy, p. 384, St-Norbert, \$370.—payées.
 Testament—Mme Yvonne Fréchette à Faïda Huppé, 1/2 ind. 166 et autres, St-Christophe.
 Obligation—François Duhaime à Philippe Gouin, p. 257 et autres, Bulstrode, \$600.
 Vente—Mme Rose de Lima Béliveau à Ferdinand Mailhot, p. 454, Ste-Victoire \$1500—\$250 a/c.
 Vente—Mmes Olivine et Eveline Brunelle à Emile Demers, 439, Ste-Victoire, \$3500—\$1500 a/c.
 Bail à rente—Paul Tourigny à Mlle Belzémire Lambert, 459, 54, Ste-Victoire, \$12. par année.

Greffes de

A. Bonin, N. P.

Eug. Archambault, N. P.

Lad. Archambault, N. P.

Phone Est 1301.

PRIME J. MARSAN, L.L.B.

NOTAIRE

Bureau: 320a Rue Amherst, MONTREAL.

Rés.: 328 AMHERST.

H. MASSE

RESTAURANT DE PREMIER ORDRE

Tabac, Cigares, Bonbons de Choix.

164 Rue Lagachetière Est, - MONTREAL.

BANQUE D'ÉPARGNE de la CITE et du DISTRICT de MONTREAL

SOIXANTE-QUATORZIEME RAPPORT ANNUEL.

ASSEMBLEE ANNUELLE

PRESENTS:—Honorable R. Dandurand, R. Bolton, G. N. Moncel, Donald A. Hingston, F. W. Molson, Clarence F. Smith, H. H. Judah, Zéphirin Hébert, Paul Amos, James Wilson, H. Gérin-Lajoie, L. J. S. Morin, Paul Ouimet, A. P. Lespérance, T. Taggart Smyth, J. G. Ouimet.

Le Président, l'Honorable R. Dandurand, était au fauteuil. Monsieur A. P. Lespérance, Gérant Général, agissait comme secrétaire.

Aux Actionnaires,

Montréal, le 14 février, 1921.

Messieurs,

Vos administrateurs ont le plaisir de vous soumettre le Soixante-quatorzième rapport annuel des affaires de la Banque et le résultat de ses opérations durant l'année expirée le 31 décembre 1920.

Les profits nets de l'année ont été de \$247,286.39, auxquels il faut ajouter le solde reporté du compte de Profits et Pertes de l'année dernière, soit \$280,222.27, ce qui forme un ensemble de \$527,508.66. Sur cette somme il a été payé quatre dividendes trimestriels à nos actionnaires, \$4,250.00 à diverses œuvres charitables et philanthropiques, ce qui laisse au crédit du compte de Profits et Pertes un solde de \$323,449.34.

Il a été voté à nos deux Universités de Montréal dans le courant de l'année une somme de \$25,000.00, payable en cinq versements annuels.

Suivant la coutume une inspection fréquente et complète des livres et de l'actif de la Banque a été faite durant l'année.

Le rapport des vérificateurs et le bilan sont maintenant devant vous.

R. DANDURAND, *Président*.

ETAT DES AFFAIRES DE LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Au 31 Décembre 1920.

ACTIF

Espèces en caisse et dans les Banques	\$ 8,173,364.94	
Obligations des Gouvernements Fédéral et Provinciaux	12,941,563.80	
Obligations de la cité de Montréal et autres valeurs municipales	14,570,060.10	
Obligations de municipalités scolaires	473,158.15	
Autres obligations et effets	1,519,511.89	
Valeurs diverses	224,000.00	
Prêts à demande et à courte échéance garantis par des valeurs en nantissement	10,151,391.49	
Fonds de Charité, placé sur obligations municipales, approuvées par le gouvernement Fédéral	180,000.00	
		\$48,233,050.37
Immeubles de la Banque (bureau principal et seize succursales)	900,000.00	
Autres titres	129,714.87	
		1,029,714.87
		\$49,262,765.24

PASSIF

AU PUBLIC:		
Montant dû aux déposants	\$45,448,298.76	
" au Receveur-Général	94,243.02	
" au Fonds de Charité	180,000.00	
" à comptes divers	368,204.12	
		\$46,090,745.90
AUX ACTIONNAIRES:		
Capital (souscrit \$2,000,000), versé	1,498,570.00	
Fonds de Réserve	1,350,000.00	
Profits et Pertes	323,449.34	
		\$ 3,172,019.34

Pour le Conseil d'Administration,

R. DANDURAND, *Président*.

A. P. LESPERANCE, *Gérant Général*.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Ayant obtenu toutes les informations et explications que nous avons demandées, et ayant constaté l'exactitude des valeurs en caisse et examiné les valeurs détenues en nantissement pour emprunts à demande et à terme et celles représentant les placements de la Banque et ayant examiné le bilan ci-haut et l'ayant comparé avec les livres du Bureau Principal et avec les rapports certifiés des succursales, nous sommes d'opinion que toutes les opérations de la Banque ont été faites dans la limite de ses pouvoirs et que le bilan est rédigé de façon à donner une idée vraie et juste des affaires de la Banque, ainsi que démontré par les livres de la Banque.

Montréal, le 7 février 1921.

A. CINQ-MARS, C.A.

C. A. SHANNON, L.I.A. *Vérificateurs*.

Il fut alors procédé à l'élection des Administrateurs, et le même conseil a été réélu savoir: L'Honorable R. Dandurand, Richard Bolton, G. N. Moncel, Le Très-Honorable C. J. Doherty, Donald A. Hingston, F. W. Molson, Clarence F. Smith, H. H. Judah, Zéphirin Hébert.

A une assemblée subséquente du Conseil, l'Honorable R. Dandurand a été réélu Président, et Richard Bolton Vice-Président, pour l'année en cours.

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

Mercredi, 16 février 1921.

Les diminutions sont encore apparentes dans les cours de cette semaine et bien des lignes importantes sont affectées.

La corde de coton est diminuée de 7 cents par livre. Ce produit qui valait 82 cents au début de janvier est tombé aujourd'hui à 46 cents la livre. Le câble Manille a également baissé de 1½ cents par livre et le câble de chanvre de 1 cent la livre. La gazoline et l'huile combustible ont de nouveaux prix, tandis que les barres, feuilles et tuyaux de cuivre ont baissé de 2 cents. Presque toutes les qualités de fer et d'acier en barres sont réduites. Les tôles noires et galvanisées sont meilleur marché. Les clous baissent également et la nouvelle base des clous en broche est de \$5.00. L'escompte sur les clefs à tubes "Stillson" est porté de 40% à 45%. Le tuyau de plomb subit une diminution de \$1.00 par cent livres. Les pompes accusent une diminution générale de 10%, tandis que le prix du Beaver Board est réduit de \$2.00 par mille pieds carrés. Les métaux en lingots sont un peu plus soutenus cette semaine.

LES PRIX DES BOUTEILLES THERMOS ONT DIMINUE

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

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 ½	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15½	—	3.75
No 15	—	4.25
No 15 Q	—	6.00
No 61 Q	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	3.50
No 556	—	11.00
No 168½	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les bouchons sont cotés:

No 88	\$1.75
No. 79	2.75
No 80	3.75

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

Arcanson:	
100 lbs	6.50

Balances : Liste de Poinçonnage prix net extras

de comptoir	4 lbs	6.50	50
Champion	10 lbs	8.75	45
	240 lbs	13.75	75
escompte 5%.			
à tablier	600 lbs	40.00	1.00
	1,200 lbs	48.50	1.50
Champion	2,000 lbs	65.00	1.50
	2,000 lbs	74.00	1.50
avec levier escompte 10%, 5%.			

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

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

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

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

Batteries (Piles):	
12 ou moins	50.00
12 à 50	46.95
50 à 125	44.95
50 à 125	44.95
125 ou plus	40.95
125 ou plus	39.00

F.o.b. Toronto.

Bêches (voir pelles).

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

Borax en mottes	11½ lb.
Beaver board, 1,000 pds carrés	48.50
F.o.b. Montréal.	

Boulons :	
à bandage	40%
à poêle	57½%
d'évier	57½%
d'élevateur	net liste
de charrie	15%
à lisse	net liste

de marche pieds net liste
de palonnier net liste
à timon net liste
à voiture ¾" diam. et plus petite,
6" et plus courts 15%
7/16" diam. et plus grands, net
liste.
de mécanique, ¾" diam. et plus pe-
tits, 4" et plus courts, 30%.
les autres grandeurs, 5%.

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

Broquettes et accessoires de cor-
donnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:	
de manille, pur	24½ base
de manille, British	20 base
de chanvre	18 base
Extras net pour câble, par 100 lbs.:	
¾, 50; 7/16, ¾, 9/16, 1.00; ¾,	
1.50; ¾, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.	
de coton, ¾, 46 lb.	
3/16	47 lb.

Chaines de charge:	
soudée à l'électricité, ¾, 23.40; 3/16,	
22.90; ¾, 18.00; 5/16, 15.35; ¾,	
12.50; 7/16, 12.15; ¾, 11.75; ¾,	
11.25; ¾, 11.00 les 100 lbs.	
soudée à chaud, ¾, 13.15; 7/16,	
12.75; ½, 12.40; ¾, 11.90 les 100	
lbs.	
à chiens	liste plus 10%
à licous	liste plus 10%
à vaches	liste plus 40%

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

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

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

Olés (outils):	
à écrou, régulières	20%
machiniste	10%
à tubes Stillson	45%
Trimo	35%

Clous en broche, Base, \$5.00.
(Liste des extras à ajouter à la base des clous.)

Ordinaires	à moule	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75	1.75	1.20
1½	1.40	1.65	2.00	1.60		1.10
1¾	1.15	1.40	1.65	1.40	1.40	95

1 1/2	80	1.05	1.30	1.05	1.15	80
1 3/4	75	1.00	1.25	1.00	1.15	75
2	60	85	1.10	85	85	65
2 1/4	55	80	1.05	80	80	1.05
2 1/2	30	55	80	55	55	90
2 3/4	30	55	80	55	55	90
3	20	45	70	45	45	85
3 1/4	15	40	65			40
3 1/2	10	35	60	35	35	
4	05	30	55	30	30	
4 1/2	05			30		
5, 5 1/2, 6, Base				25		

Clous à couverture américaine 12.00

Clous en broche galvanisée à couverture:
1x12, 10.15; 1 1/2x12, 10.05; 1 1/4x11, 9.90; 1 1/2x11, 9.75; 2x10, 9.60; 2 1/2 et plus long, 9.60.

Coupés, Base 5.80

Colle:
liquide Lepage 33 1/3%
en plaque, blanche 37 1/2 lb.
— française 40 —
— commune 20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
baril 250 lbs., 14.00 les 100 lbs.

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

Crampons:
à clôture polis, 5.75 les 100 pds.
— galvanisés, 6.75 les 100 lbs.
à grillages, polis,
boîte de 10 lbs., 10.40 les 100 lbs.
à grillage, galvanisés,
boîte de 10 lbs., 11.60 les 100 lbs.

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

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

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

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

Essoreuses:		Liste de prix
Warranty 11"	Doz.	115.00
Security 11"	—	105.00
Bicycle	—	105.00
Eze	—	102.00
Eureka	—	64.00
New Eureka	—	87.00
Royal Canadian	—	94.00
Rapid	—	92.00
Escompte 20%.		

Étoupe goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles 25%
Fer et acier:
ordinaire Base 4.25 à 4.35
acier à lisse — 4.25 à 4.35
acier à bandage — 4.50 à 4.60
acier à ressort — 7.25 à 7.35

Fers à cheval:
0-1 2 et plus grands
en fer léger 8.50 6.25
— moyen 8.50 8.25
en avier x4 6.95 8.70
à neige 6.75 8.50

Ficelle
de coton, 3 plis:
en boules 48 la livre
en cônes 44 —

Fil en broche barbelé:
80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 4.95 le rouleau
4x6 85 lbs 5.30 le rouleau
4x4 93 lbs 5.15 le rouleau
à foin 13, 6.25 les 100 lbs.
14, 6.35 les 100 lbs.
15, 6.60 les 100 lbs.
d'acier, Base 5.50 les 100 lbs.

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

Fonds de chaise en bois:
12 13 14 15 16 18 pouces,
12 13 14 16 18 24c chaque.

Globes:
à fanaux 1.80 doz.
pour lampes,
0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
2 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique:
Rouleau de 50 verges.
Mailles de 2" de diam. Mailles de 1" de diam.
Broche No. 19 Broche No. 20.
12 1.80 le roul. 4.00 le roul.
18 2.65 — 5.50 —
24 3.40 — 7.00 —
30 4.00 — 8.50 —
36 4.75 — 10.00 —
42 5.50 — 12.00 —
48 6.20 — 14.00 —
60 7.70 — 17.00 —
72 9.20 — 20.00 —
84 10.50 — —
90 12.00 — —
Net liste. Liste plus 10%

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

Hache-viande:
1 2 3
Universal 3.00 3.50 4.85 chaque
15 25 30
Jewel 2.05 2.35 3.35 —
5 6 7
Model 2.15 2.40 3.25 —
5 10 12 33
Bolinder 3.30 5.00 7.50 11.50 —

Limes et Râpes:
Limes Globes 50%
— Kearney Foot 50%
— Arcade 50%
— Disston 40%
— Black Diamond 25%
Râpes Kearney Foot 70%
— Heller Bros. 57 1/2%

Machines à laver: Liste de prix
Jubilee 12.50
Downswell 12.75
Snow Ball 19.50
Noiseless 17.50
Momentum 21.50
Magnet 22.75
New Century A 19.75
New Century B 21.75
Patriot 23.75
Champion 22.75
Connor Improved 12.50
Beaver Power 28.50
Beaver 27.50
Canada First 23.75
Puritan 19.50
Home 23.75
à l'eau:
Edeal 28.00
Connor Low Pressure 29.00
Velox 30.00
électriques:
Seaform 120.00
Escompte 20%.

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

Cartouches à percussion centrale
25 Colt automatiques 58.00 —
25/20 56.00 70.00 —
32 S. & W. 38.50 42.00 —
32 Colt courtes automatiques. 38.50 —
32 Colt longues automa- tiques 42.00 —
32 S. & W. à blanc pour théâtre 22.00
32 Colt automatiques 63.00 —
32/20 56.00 70.00 —
38 S. & W. 47.00 54.50 —
38 S. & W. à blanc pour théâtre 28.00 —
38 S. & W. à plomb 43.50 —
38 courtes Colt 47.00 —
38 longues Colt 51.00 —
38 Colt automatiques 91.00 —
38/40 66.50 84.00 —
44 Webley 58.00 —
44/40 66.50 84.00 —
44/40 à plomb 60.00 —

44 IxL à plomb	64.00	—
455 Colt	84.00	—
25/35	125.50	—
30 U. S. Army	190.00	—
30/30	144.50	—
303 Savage	144.50	—
303 British	190.00	—
32 Spéciales	144.50	—
32/40	102.50	121.50
351	121.50	—
38/55	125.50	152.00
43 Mauser	133.00	—
43 Mauser à plomb	140.50	—
45/60	125.50	—
45 Martini Henry	159.50	—
57 Snider	152.00	—
57 Snider à plomb	152.00	—

Escompte 30, 20%.

Munition "Dominion":

Cartouches "Crown":

Chargées à poudre noire:

	20	16	12	10
1 à 10	72.50	77.00	78.50	90.50
BB à SSG	78.50	83.00	84.50	96.50
Balles	87.50	89.00	90.50	103.50

"Sovereign" ou "Regal":

Chargées à poudre sans fumée:

	20	16	12	10
1 à SSG	85.00	85.00	96.00	107.00
Balles	92.50	92.50	100.00	114.50

Escompte 30, 20%.

Canuck,

chargées à poudre sans fumée:

	20	16	12
1 à SSA	97.50	98.50	104.50
Balles	96.00	100.00	108.50

30.20%.

Plomb de chasse :

AA et plus petit . . . 14.50 par 100 lbs.

AAA à SSG, extra net, .80 par 100 lbs.

28 balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.

Plomb durci, extra net, 1.50 par 100 lbs.

Moins que 25 lbs., extra net, .50 par 100 lbs.

Meules en grès:

1½-1¾ pces d'épaisseur, 4.75 100 lbs.

2-2¼ pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25 100 lbs.

2-2¾ pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00 100 lbs.

Mèches

à bois Spécial 15%

Gilmour net liste

Erwin liste plus 20%

Mephisto liste plus 20%

à drillles à queue cylindrique droite, 30% et 10%.

— à queue cylindrique, ½" diam. 30% et 10%.

— à queue carrée pour le fer, 40% et 5%.

— à queue carrée pour le bois, 40% et 5%.

Nettoie-Meuble:

O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; ½ gal., 20.00; 1 gal., 28.00.

Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.

Outils de menuisier Stanley:

Les prix ont été révisés. Nous publierons la nouvelle liste dans un prochain numéro.

Papier d'emballage :

1 Manille	13.00	100 lbs
B —	16.00	100 lbs
Fibre	12.50	100 lbs
Kraft	14.50	100 lbs

Pelles :

à terre et à rigolle, carrées ou rondes.

Black Cat	doz.	15.60
Fox	—	16.25
Olds	—	16.25
Bulldog	—	18.85
Jones	—	18.85

à sable, Black Cat:

2	3	4	5	6	8
15.60	15.95	16.30	16.65	17.00	17.70

à mouleur Bull Dog polies

doz.	19.85
------	-------

Pics :

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

Pièges à gibier:

(Fabrication Oneida Community.)

Victor:

	0	1	1½	2	3	4
	2.35	3.50	4.20	5.75	9.75	11.75

Jump:

	3.20	3.70	5.50	8.70	11.65	13.85
--	------	------	------	------	-------	-------

H.N.

	4.25	5.90	7.60	10.60	14.15	16.65
--	------	------	------	-------	-------	-------

New House:

	7.50	11.35	16.75	22.35	26.35
--	------	-------	-------	-------	-------

Pincettes leviers 10.50 100 lbs.

Piton vis et crochets en broche, 80%

Planches à laver:

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

Rivets :

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

Rondelles:

en laiton	liste plus 10%
en fer	30%

Réservoirs à eau chaude:

80 gallons, ordinaires	13.00
30 gallons, extra forts	16.50

Tondeuses

pour chevaux Stewart	de prix
No 1	14.00
No 2	18.00

pour moutons:

No 8	18.00
No 9	22.00

Moins 25%.

Toile moustiquaire:

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

Toitures en rouleaux:

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

Everlastic, 1 pli	\$2.10
Everlastic, 2 plis	2.50
Everlastic, 3 plis	3.95
Panamold, 1 pli	1.99

Panamold, 2 plis	2.90
Panamold, 3 plis	3.75
Everlastic, (surface ardoise) rouge ou vert	3.50
Toiture goudronnée "Red Star" 2 plis	2.13
Toiture goudronnée "Red Star" 3 plis	2.55
Neponset Parold. (Surface grise unie)	
Neponset Parold	3.20
" " épais	3.90
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

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

Santite (surface sablée).

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

Papiers pour construction:

le rouleau

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

Feutre asphalte Neponset:

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

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon. 0.30

Enduit à toiture, le gallon . . . 0.90

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

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.

Fibre sèche, No 1, Anchor	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.10
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.70
Fibre goudronnée, No 2, Anchor	1.45
Fibre surprise	1.15
Fibre "Stag"	1.15
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	5.35
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.55
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 Onces, le quintal.	6.50
Feuilles "pailles" goudronnées pesantes, le quintal.	5.15
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal.	5.10
Fibre d'épinette, 66" et 72", le quintal	6.75

Produits pour toitures :

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

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Plastique

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

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Liquide

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

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

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

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
1/2 baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	13.00
Réceptacles de 1 gallon (1/2 douz. à la caisse) la caisse	7.00
Réceptacles de 1/2 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

Peinture élastique "Everjet":

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

Tôles galvanisées:

Apollo	10 1/2	12.00	100 lbs.
	28	11.50	—
	26	11.00	—
	24	10.75	—
Eleur de lis	28	13.00	—
	26	12.75	—

Tire-Fond (coach screw) 15%

Tuyau en fer:

	Noir	Galvanisé	
1/8	6.70	8.70	100 pieds
1/4	5.31	7.33	—
3/8	5.31	7.33	—
1/2	7.10	8.88	—

1/4	8.80	10.87	—
1	13.00	16.07	—
1 1/4	17.60	21.74	—
1 1/2	21.04	25.99	—
2	26.20	34.97	—
2 1/2	44.75	55.23	—
3	58.52	72.99	—
3 1/2	74.06	90.60	—
4	87.74	107.37	—

Tuyau de plomb:

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

Vadrouilles :

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

Verre à vitre :

	Simple	Double
25 pces	11.00	16.40
26 à 40 —	14.00	20.90
41 à 50 —	15.00	23.00
51 à 60 —	18.00	24.00
61 à 70 —	17.00	25.00
71 à 80 —	22.80	27.00
81 à 85 —		34.00
86 à 90 —		36.50
91 à 94 —		37.45
95 à 100 —		43.75

Escompte 33 1/3%.

Vis à bois :

en fer, tête plate	70%
tête ronde	67 1/2%
en laiton, tête plate	55%
tête ronde	52 1/2%
en bronze, tête plate	50%
tête ronde	47 1/2%

Zinc:

En feuilles, No 9, 100 lbs.	17.00
-------------------------------------	-------

PEINTURE

L'huile de lin semble se maintenir au prix de la semaine dernière. Le shellac est réduit de 50 cents par gallon. Le verre à vitre est toujours très incertain, mais la nouvelle liste cotée est d'environ un tiers en moins. La térébenthine, le blanc de plomb à l'huile et le mastic restent sans changement avec faible vente comme il est normal en cette saison. Les ventes de peintures et vernis continuent à s'améliorer, et les livraisons de printemps sont faites en plus grande quantité. Dans les articles divers comme les émaux, teintures et autres lignes de spécialités paraissent plus nombreux que les années précédentes, ce qui indique l'augmentation toujours croissante de la vente de ces lignes.

NOUVELLE BAISSÉ DE L'HUILE DE LIN

Huile de lin — Comme nous l'avions prévu précédemment, l'huile de lin subit cette semaine une nouvelle baisse

Nous cotons:

	Gallon impérial
Huile Brute—	
1 à 2 barils	1.00
3 à 4 barils	—

Huile bouillie—

1 à 2 barils	1.02
3 à 4 barils	—
5 à 10 barils	—

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

PAS DE CHANGEMENT POUR LA TERE BENTHINE

Térébenthine — Il n'y a pratiquement pas de changement dans la situation de la térébenthine cette semaine. Les conditions dans le Sud ne sont pas changées, mais le ton est un peu plus ferme que celui de l'hiver dernier. Les demandes sont toujours faibles, mais les cours se maintiennent aux prix précédents.

	Gallon impérial
Térébenthine—	
Par baril simple	1.33 1.48
Par petits lots	1.43 1.58
Emballage en sus.	

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

Blanc de plomb à l'huile — Les cours du blanc de plomb à l'huile n'ont pas changé. Les manufacturiers qui corrodent le plomb sont sous l'impression que le prix du plomb en saumon a atteint son minimum et dernièrement même il a accusé une légère avance. Cependant par suite du prix de la matière première, on espère que les prix du blanc de plomb à l'huile seront révisés, mais il faut remarquer qu'il y a de gros stocks en main pour le moment et que ce produit ne s'écoule que très lentement.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

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

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

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

F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

Blanc de zinc:

Pur à l'huile	21.00	100 lbs.
-------------------------	-------	----------

LE MASTIC NE MONTRE AUCUN CHANGEMENT POUR LE MOMENT

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

sauf, bien entendu, quelques ordres de reassortiment.

En ba.ils. \$6.60
 Par 100 livres. 7.00
 Par 25 livres 7.85
 Par 12½ livres 8.10

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

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

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

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

Peintures à l'huile :

Prix en bidon d'un gallon.

Martin-senous 100% pure	4.80	5.05	5.30	5.45
C.P. Canada Paint	4.80	5.05	5.25	5.25
Endurance-Glidden	4.80	5.05	5.05	5.05
B.H. Brandram-Henderson	4.80	5.05	5.20	5.45
Sherwin-Williams	4.80	5.05	5.25	
Crown Diamond, McArthur Erwin	4.55	4.80	4.90	5.10
Ramsay, s Unicorn ou Bull Dog	4.65	4.90	5.05	5.30
Canada Ottawa Paint Works	4.50	4.80	4.80	5.10
Handy Home Glidden	3.90	4.30	4.30	4.30
Hills	3.85	4.10	4.35	4.35
Elephant	4.55	4.95	4.85	5.00
Family Sherwin-William	3.90	4.05	4.05	4.20

Peintures mates pour murs :

Newton, Martin-Senous	3.75	3.85
Sanitone, Canada Paint	3.75	3.85
Flat Tone, Sherwin-William	3.75	3.85
Dull Tone, Ramsay & Son	3.75	3.85
Flat Wall, Gliedden	3.75	3.85

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de. . \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. A. MEIKLE
 Président et gérant général
 C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire
 Succursale de Montréal:
 61, RUE SAINT-PIERRE
 RORT. BICKERDIKE, gérant.



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de justice, en la Cité de Montréal.

LE MARDI, 1er MARS

prochain, à DIX heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

JE DONNE AVIS AUSSI à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif,

L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
 Montréal, 10 février 1921

65-14

GUÊTRES EN TOUT GENRE

Nous venons de transporter nos ateliers dans le nouvel Edifice Habberlin et avec notre installation actuelle nous sommes à même de produire 100 douzaines de paires par jour, ce qui nous permet de vous assurer prompt service et livraison rapides.

Nos voyageurs visitent toute la province.

Ecrivez pour avoir renseignements et prix.



THE COLONIAL MFG. CO.

366 Rue Adelaide Ouest,

TORONTO.

Allez-vous l'Approvisionner?

Le fermier, le cultivateur de fruits — l'homme qui comprend la valeur d'une pulvérisation efficace comme moyen de produire une abondante récolte de fruits et de légumes?

Il sait que la pulvérisation est la seule méthode concevable de combattre le fléau des insectes destructeurs et il sait également que

LES INSECTICIDES C.P.

offrent le moyen le plus sûr, le plus économique et le plus efficace de contrôler ce danger.

Une publicité énergique au consommateur dans les plus importants magazines et publications agricoles du Canada servira à affermir encore davantage la confiance des fermiers et des cultivateurs de fruits dans les mérites des Insecticides C. P.



Voici quelques
Insecticides C. P.
dignes de recommandation.

CHAUX SECHE
SOUFRE
VERT DE PARIS
SPRAYIDE
ARSENIATE DE CHAUX
ARSENIATE DE PLOMB
(Sec et en pâte)

Un stock des lignes énumérées ci-contre vous permettra de profiter de la demande locale. Des brochures de pulvérisation gratuites pleines de renseignements utiles concernant les différentes opérations de la pulvérisation font partie du service rendu aux acheteurs des Insecticides C. P.

Ecrivez pour avoir détails complets, prix, etc.



La marque de fabrique
qui garantit la qualité.

THE CANADA PAINT CO.

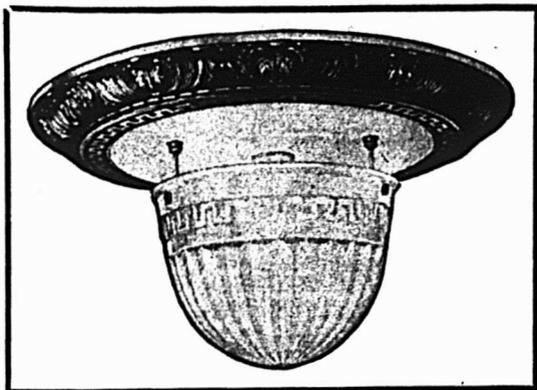
LIMITED

Fabricant du célèbre Blanc de plomb véritable marque "Elephant".
MONTREAL TORONTO HALIFAX WINNIPEG CALGARY VANCOUVER

Exemple d'Eclairage parfait No. 1



Installation BRASCOLITE complète dans l'église presbytérienne, de Welland, Ont.



BRASCOLITE
DIFFUSION PLUS REFLECTION
PATENTEE

Cet exemple d'éclairage parfait est une preuve de la possibilité d'adaptation du système d'éclairage Brascolite aux besoins des Edifices religieux où la dignité et la beauté sont essentielles au bon éclairage.

Chaque bureau de votre territoire est un terrain probable pour Brascolite et s'il est convenablement travaillé il deviendra un client.

Il y a un grand nombre de bureaux, églises, magasins, clubs, etc., dans votre champ d'activité immédiate qui avec l'aide de notre département d'ingénieurs peuvent devenir d'intéressantes perspectives d'affaires.

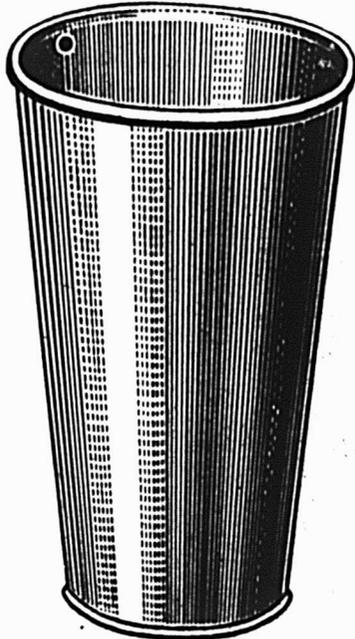
DEMANDEZ-NOUS DE VOUS AIDER.

Northern Electric Company
LIMITED

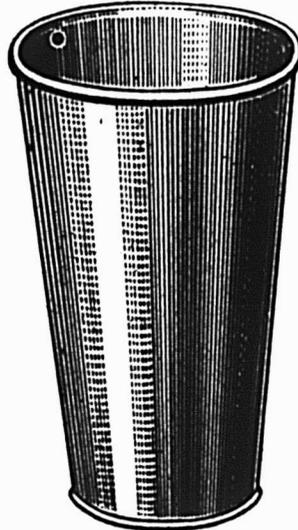
Montréal, Québec, Hamilton, Toronto, Winnipeg, Regina, Vancouver,
Halifax, Ottawa, London, Windsor, Calgary, Edmonton.

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

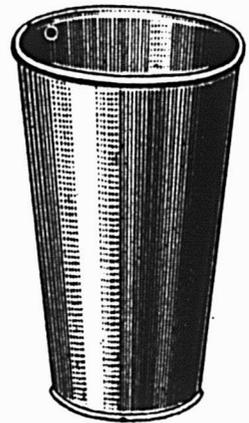
Seaux à Sèves



2 gallons
mesure Impériale.



1½ gallons
mesure Impériale.



1 gallon
mesure Impériale.

Faits en fer-blanc clair.
Faits en fer-blanc terne.

Aussi Chalumeaux à Sève
“PERFECTION”

Donnez vos ordres dès maintenant afin d'avoir votre provision prête
pour la demande extraordinaire.

McClary's

The McClary Manufacturing Company

23 RUE WELLINGTON,

MONTREAL.



LES CLOTURES "PEERLESS" RESISTENT A TOUTE EPREUVE

Quelques annonces de fabricants de clôtures paraissant régulièrement dans les principaux journaux agricoles, conseillent aux fermiers d'acheter directement -- pour épargner ainsi le bénéfice de l'intermédiaire.

Si ces manufacturiers désirent éliminer le détaillant, ce n'est naturellement pas notre affaire, mais nous appelons votre attention sur ce point afin que vous puissiez comparer leur manière de faire avec la nôtre.

Nous considérons que nos relations avec le détaillant sont le plus grand appoint de notre commerce et en retour de votre coopération, nous vous soutenons non seulement avec la clôture de la meilleure qualité, mais encore avec une bonne marge de bénéfice et une bonne publicité dans tous les journaux agricoles dignes d'intérêt du Canada.

En outre, lorsque vous vendez les clôtures *Peerless*, vous le faites avec notre garantie qui vous protège aussi bien pour le prix que pour la qualité.

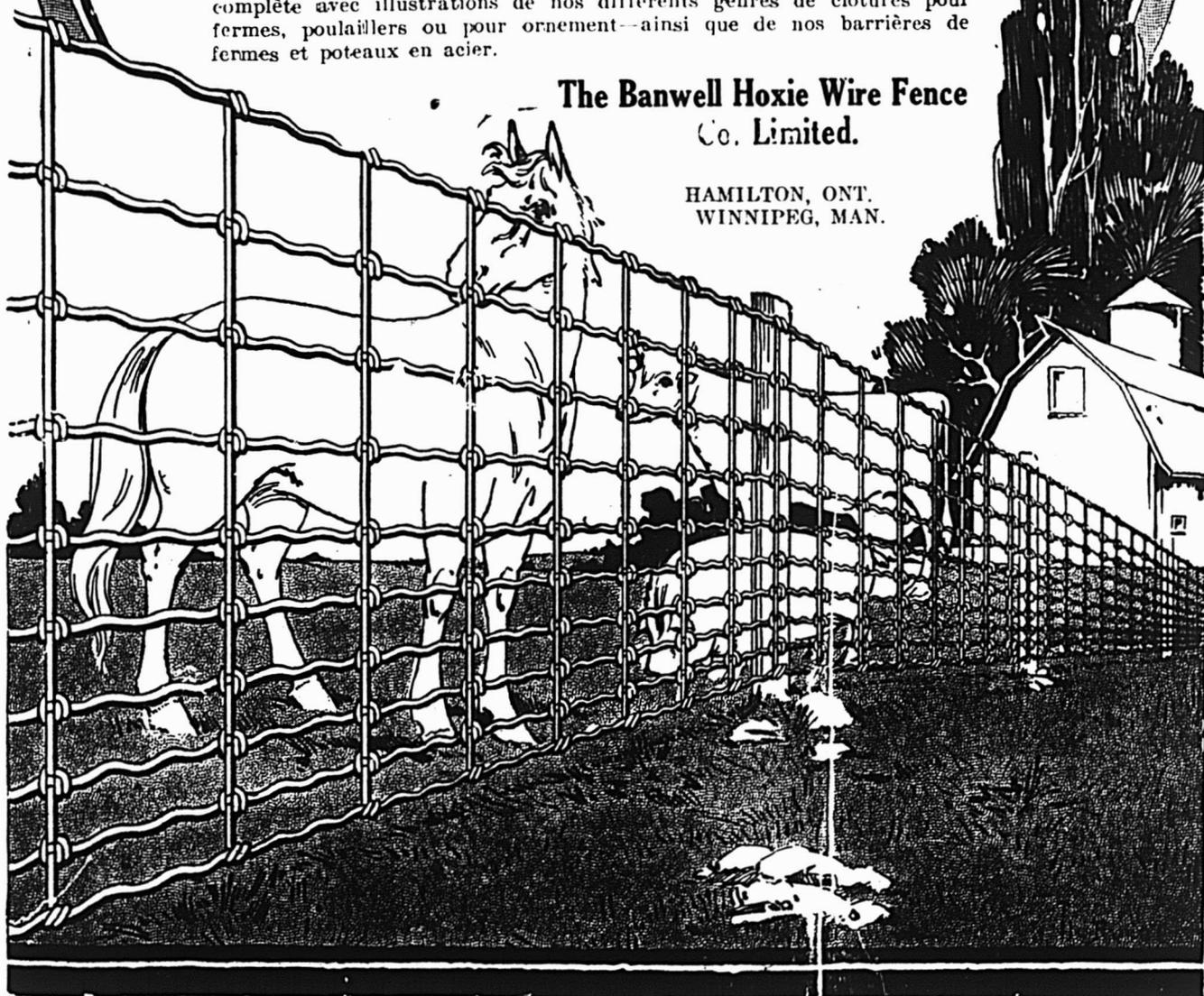
La clôture *Peerless* est fortement galvanisée pour éviter la rouille et elle est faite en fil de fer extra fort No 9 qui la rend solide et durable.

Aimeriez-vous à nous représenter dans votre ville?

Ecrivez pour avoir notre catalogue No 9 qui donne une description complète avec illustrations de nos différents genres de clôtures pour fermes, poulaillers ou pour ornement--ainsi que de nos barrières de fermes et poteaux en acier.

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

HAMILTON, ONT.
WINNIPEG, MAN.



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

LA CONSTRUCTION

BIENVILLE

Eglise en partie endommagée par le feu. Curé de la paroisse: Rév. D. Pelletier. Pertes: \$3,000.

BONSECOURS

Ecole \$60,000. Secrétaire trésorier de la Commission scolaire: Michel Moreau. Entrepreneur général: J. Colin, Rivière du Loup. Maçonnerie, charpente, toiture, plâtrage et peinture par le constructeur. Fournaise, plomberie et quincaillerie non encore achetés. Soumissions seront demandées sous peu pour électricité, plomberie et chauffage.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$5,000, rue St-Joseph. Propriétaire: Conseil Municipal. Secrétaire trésorier: Philippe Bouliane. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: P. Lamontagne, Cap de la Madeleine. L'entrepreneur général reçoit soumissions pour maçonnerie, électricité, plomberie, plâtrage et peinture.

Ecole \$84,400. Secrétaire trésorier de la commissions scolaire: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: Wilbrod Rousseau, Cap de la Madeleine. Stores: W. Britten, Trois-Rivières.

Magasin et logements \$10,000, rue Alice. Propriétaire et constructeur: François Marchand, rue Alice. Electricité: J. B. Badeaux, 471 rue St-Maurice, Trois-Rivières.

Ecole \$15,000 quartier Ste-Famille. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Philippe Bouliane. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Soumissions seront demandées en mars.

Résidence \$5,000 rue Napoléon. Propriétaire: Conseil Municipal. Secrétaire trésorier: Philippe Bouliane. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: O. Bergeron, Cap de la Madeleine. L'entrepreneur général reçoit soumissions pour maçonnerie, électricité, plâtrage et peinture.

CONTRECOEUR

Plan préparé pour résidence. Propriétaire et constructeur: F. Duhamel, 195 rue du Champ de Mars, Montréal. Architecte: W. Williams, 92 rue Notre-Dame Est, Montréal. Propriétaire demande prix pour quantité de bois de pin et d'épinette, ainsi que catalogues et cotations pour tous matériaux de construction. Travaux doivent commencer en mai.

DIXIE

Maison de club \$450,000. Propriétaire: Royal Montreal Golf Club. Président: W. R. Baker, 773 rue Sherbrooke Ouest, Montréal. Secrétaire trésorier: E. F. Waterhouse, Boîte postale 2349 Montréal. Architecte: Chas. J. Saxe, 364 rue Dorchester Ouest, Montréal. L'architecte demandera des soumissions vers le 1er avril.

GRANBY

Résidence à l'étude. Propriétaire: J. A. Ménard, Granby. Architecte probable: A. Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal. Le propriétaire se propose de construire cette résidence cette année.

Bâtisse à bureaux. Propriétaire:

F. Choinière. Architecte: A. Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est, Montréal.

HULL

Résidence \$10,000. Boulevard St-Joseph. Propriétaire: Dame Jos. Paquin, 123 avenue Laurier. Entrepreneur général: Joseph Lemieux, avenue Laurier. L'entrepreneur général donnera contrats pour toiture, électricité, chauffage, plâtrage et peinture.

Résidence \$5,500, rue Montcalm. Propriétaire: Albéric St-Laurent, rue Montcalm. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Garage public et salle de vente \$10,000, rues Principale et Laval. Propriétaire: G. Labelle, coin des rues Victoria et Maisonneuve. Le propriétaire compte commencer les travaux au printemps sous sa propre surveillance. Contrats à accorder pour acier, toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Garage détruit par le feu. Propriétaire: Walter Cross, Chemin Chelsea. Pertes: \$16,000.

Magasin détruit par le feu. Propriétaire: Geo. Hannah, Chemin Chelsea. Pertes: \$4,000.

Résidence \$6,000, avenue Bourque. Propriétaire: Lascelle Téléphore, avenue Bourque. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plâtrage, peinture, plomberie et chauffage.

Résidence \$6,000. Propriétaire: F. Regimball, Vaudreuil. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Résidence \$5,000. Propriétaire: Z. Pilon, rue Verdun. Travaux à faire à la journée. Propriétaire accordera contrats pour toiture, électricité, chauffage, plâtrage et peinture.

LAC A LA CROIX

Etable et grange. Propriétaire et constructeur: E. Meunier. Prix demandés immédiatement pour tous matériaux de construction.

LA TUQUE

3 écoles de \$25,000 chacune. Propriétaire: Conseil municipal. Secrétaire de la commission scolaire: G. Duguay. Entrepreneurs généraux: Art. Duchaine et Art. Clareau.

LEVIS

Réparation et agrandissement de résidence, 38 rue Wolfe. Propriétaire: Eudore Lasnier, 6 avenue Bégin. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Nouveau portique et verandas.

LIMOILLOU

Résidence \$4,000. Propriétaire: A. Cayer, 2ème avenue. Entrepreneur général: Uld. Côté, Inc., 125, 2ème avenue.

MATANE

Garage, magasin et bureaux détruits par un incendie. Propriétaire: Commercial & Auto Cy Ltd. Va reconstruire immédiatement. Pertes: \$40,000.

OUTREMONT

Cottage. Propriétaire: Capitaine W. J. Press. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions seront demandées sous peu.

13 résidences \$45,000, avenue de l'Épée. Propriétaire et constructeur: P. Guidazio, 824 avenue Champagneur. Architecte: R. Gadbois, 2100 avenue

du Parc. Tuiles: E. Lepage, 34 rue St-Vincent, Montréal.

QUEBEC

Bâtisse à bureaux, 142 rue St-Joseph. Propriétaire: Félix E. Lavoie, 342 rue St-Jean. Ordre annulé. Propriétaire va occuper le 4ème étage de l'édifice Marceau.

Ordre annulé pour magasin, rue St-Joseph. Propriétaire: F. W. Woolworth Co. Ltd, 149 & 151 rue St-Joseph. Le propriétaire va occuper le rez-de-chaussée de l'édifice Marceau.

2 magasins \$40,000, coin des rues St-Roch et des Fossés. Propriétaire: J. J. Séguin, 89, 2ème avenue, Limoilou. Architecte: Ad. Trudelle, Hôtel de Ville, Québec. Entrepreneur général: Téléphore Guay, Bienville. Travaux en cours, seront terminés pour Mai.

RIMOUSKI

Ecole. Propriétaire: Commission scolaire. Président: Rév. Curé J. E. Pelletier. Architecte: Oscar Beaulé, 21 rue d'Aiguillon, Québec.

STE-CROIX

Réparation et agrandissement de résidence. Propriétaire: Dr A. Laroche. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Joseph, Québec. Nouvelles fondations, addition de deux ailes ou annexe pour bureaux et pharmacie pour docteur, verandas, portique et installation d'un système de chauffage à air chaud.

ST-DAVID D'ESCOURT

Ecole à l'étude. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. H. Boucher, Sully, P.Q.

STE-HELENE

Magasin de H. Morin détruit par le feu. Pertes \$12,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

ST-LUC

Résidence. Propriétaire et constructeur: H. Courville. Architecte: R. Charbonneau, 194 Parc George-Etienne Cartier, Montréal. Le propriétaire demande prix pour briques, bois et bardes d'amiante. Travaux à commencer sous peu.

STE-MALACHIE

Réparations à l'église. Curé: Rév. J. A. Moreau. Soumissions reçues par le Curé jusqu'au 28 février. Plans et spécifications chez M. le curé. Extensions à faire aux galeries.

ST-PAUL DE LA CROIX

Plan préparé pour l'achèvement de l'intérieur de l'église et du presbytère. Propriétaire: Congrégation de la paroisse. Architecte: J. P. Ouellet, 28 rue Ste-Famille, Québec. Pas de matériaux achetés. Le presbytère sera construit au printemps. L'achèvement de l'église sera retardé pour quelque temps.

2 écoles. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Raphaël Mignault. Entrepreneurs généraux: Chas. E. Boucher, St-Paul de la Croix et Geo. Charron, St-Clément, P.Q. Entrepreneurs généraux demandent prix pour vitres, clous et peintures.

Mettez votre Marque de Commerce sur vos Marchandises

TRANSFERT DECALQUE

FABRICATION CANADIENNE

PERMANENCE BELLE APPARENCE

ECHANTILLONS SUR DEMANDE

CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.

364-370 RICHMOND ST WEST TORONTO CANADA

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles,
etc.,
Barrett

Couverture
caoutchoutée
Everlastic.

Ciment liquide
à toiture
Everlastic.

Peinture élastique
au carbone
Everjet.

Elastigum
Ciment plastique
à rapiécer.

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



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

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

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

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

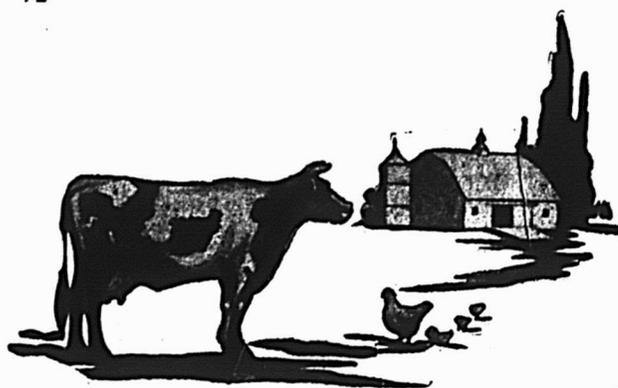
Elle est facile à appliquer après son emploi les vaches se tiennent tranquilles pendant la traite et elles doivent accuser une augmentation en poids et en rendement de lait.

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

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

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

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



WINNIPEG, VANCOUVER, The
HALIFAX, N. E.

Barrett

Company
LIMITED

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

Table Alphabétique des Annonces

A	Connors Bros. 67	H	N
Acme Glove . . . Couverture	Côté, A. A. & Fils. . . 74	Hector Shoe 15	Nova Scotia Steel Co. . . 72
American Pad & Textile 68	Côté & Lapointe . . . 72	Heinz 65	Nugget Polish 10
Assurance Mont-Royal . 72	Couillard, Auguste. . . 72	Hall & Hodges Ltd . . . 17	Northern Electric . . . 45
Associat. Nationale des	Channell Limited, Couverture		O
Détailants de Chaussures 19	Church & Dwight . . . 66		Omega Machinery 59
	Canadian Steel & Wire. 50	I	P
B	Chamberlain Medicine . 57	Imperial Oil 61	P. Poulin & Cie, Ltée . 72
Banwell Hoxie 47	Carnation Milk 66	Imp. Tobacco 31	Pure Cane Molasses . . 50
Banque d'Epargne 38	Colonial Mfg. Co. . . . 43	International Supply . . 6	
Barrett 49	D		R
Banque Nationale 70	Daoust, Lalonde & Cie . 11	K	Ramsay Paint 68
Banque Provinciale . . . 70	Duclos & Payan. 4	King Paper Box 8	Robinson, James . . . 12-13
Banque Provinciale . . . 70	Duffy, J. J. & Co. . . . 65		
British Colonial Fire Ins. 72	Deminion Canners . . . 65	L	S
Beckwith Box Toe. 9		Lady Belle Shoe Co. . . . 9	Salada Tea 58
Brodie & Harvie. 57	E	Lamontagne, Racine Ltée,	Scholl Mfg Co. 5
Erodeur, A. 72	Evans Leather . Couverture Couverture	Sisam Shoe Co. Ltd. . 15
Bewser 69	Eddy & Co. 70	Laporte Martin Ltée . . 63	Stauntons Ltd 59
Borne, Lucien 10	F	Lake of the Woods . . . 64	Stihl Mfg. Co. 68
Boisvert, J. W. 66	Fontaine, Henri 72		St. Croix Soap 59
Belmont Tumbler. 59		M	Stanway Hutchins . . . 56
Bureau du Shérif 43	G	Macdonald Reg'd 52	Sun Life 16
	Gagnon, P. A. 72	Mathieu, Cie J.-L. . . . 63	T
C	Garand, Terroux & Cie. 72	McArthur, A. 70	Tétrault Shoe 14
Canada Paint 44	Girouard, Limitée . . . 3	Montbriand, L.-R. . . . 72	
Canada Decalcomania. . 48	Globe Shoe Limited . . . 6	Montreal Biscuits . . . 63	W
Canadian Cons. Rubber. 20	Gutta Percha 7	Morrow Screw 72	Western Assurance. . . 43
Cie J. A. & M. Côté . . . 8	Gunns Ltd 69	McClary 46	
Clark, Wm. 67		McCaskey 74	

UN COMMERCE ETABLI

Les clôtures sont fabriquées par nous depuis de nombreuses années. Il est important de savoir que la compagnie avec laquelle vous traitez est bien établie et responsable.

Des centaines de nos détaillants vendent nos lignes depuis que nous avons commencé à fabriquer cette bonne clôture.

Voici une excellente occasion pour de nouveaux détaillants dans la province de Québec de créer un commerce profitable de clôtures avec ces lignes établies. Ecrivez-nous.

Clôture "CANADIAN"

Clôture "AMERICAN"

Fil de fer plein calibre No 9

Poteaux d'acier pour clôture
"AMERICAN" galvanisés.

Pas besoin de crampons ni de pinces.

Clôture pour gazon et poulailler
Barrières.

Fil de fer en rouleau—Fil barbelé—
Crampons.

Ecrivez pour avoir le catalogue

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

Melasses de toutes sortes MELASSE BARBADE SUPER-FANCY



(Marque de commerce déposée)

EGALEMENT

EXTRA FANCY — Mélasse ST. KITTS.

EXTRA FANCY — Mélasse ST. VINCENT.

Mélasse DOMINICAINE JUS DE CANNE DE CUBA

— MONTERRAT Mélasse A PATISSERIE

— CUBAINE — A ENGRAIS (*)

— PORTO RICO — BLACK STRAP (*)

MIEL DES INDES OCCIDENTALES (en vrac)

Nous garantissons toutes nos qualités comme étant absolument pures.

(*) Ces qualités peuvent être expédiées en wagons-réservoirs.
DEMANDEZ LES PRIX PAR WAGON ENTIER POUR
PROMPTE EXPEDITION PRISE SUR NOTRE STOCK.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited
MONTREAL, P. Q.

Raccordement direct avec le Télégraphe C.P.R.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 16 février 1921.

Les marchés durant cette semaine n'ont montré que peu de changements de prix et à l'exception peut-être des produits de la campagne, la majorité des commodités ont un ton plus ferme. Ceci n'indique pas cependant que les prix vont subir une augmentation immédiate, mais cela montre, avec la demande toujours croissante, que la vague de diminution s'est détournée et que les acheteurs peuvent considérer le marché avec plus de confiance.

Dans tout le Dominion, le commerce de gros et de détail s'améliore d'une façon continue. Cette amélioration ne signifie pas qu'il y ait de gros achats, mais elle indique que les stocks des négociants sont réduits à leur minimum et que les consommateurs sont prêts à acheter plus amplement maintenant que les prix ont atteint un niveau plus bas.

Les porcs et les produits de porc sont dans une situation incertaine avec les prix réduits et une tendance à de nouvelles diminutions. Le temps doux cause une grosse augmentation dans la production des oeufs, ce qui a pour résultat une grande diminution du prix.

Le thé, le café et les noix écalées sont fermes avec les prix qui augmentent continuellement sur les marchés d'origine. Les stocks dans ces lignes ne sont pas importants et, bien que les cours n'aient pas changé d'une façon appréciable jusqu'ici, on peut s'attendre à une révision sous peu, dès qu'arriveront les chargements achetés à un niveau plus élevé.

Les légumes en conserve sont très fermes, mais les fruits sont calmes. Le sucre se maintient au prix de base des raffineries. Les céréales et la farine sont assez soutenues et la demande est réglée par la consommation.

La mélasse ordinaire vaut 85 cents le gallon pour la ville et 80 cents pour la campagne. Le vinaigre a augmenté de 2 cents par gallon.

On constate une nouvelle réduction sur le marché des pommes de terre, et étant donné la forte récolte, il y a peu de chance que les prix ne s'affermissent pour quelque temps au moins. Les États-Unis ont aussi une récolte importante et étant donné le bas prix de l'autre côté de la frontière, il y a peu d'encouragement à exporter dans ce pays et par suite à faire monter les prix incidemment comme cela a été le cas l'année dernière. Les savons de buanderie ont tous augmenté de 15 cents par caisse. D'une façon générale le marché est ferme avec une bonne demande dans toutes les lignes.

LE PORC EN BAISSE

Porcs vivants 17.25 17.25

Viandes fraîches — Il y a cette semaine une diminution de 50 cents sur le porc vivant qui s'est répercutée sur le prix du porc abattu.

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,
choisi 24.00 24.50

Le boeuf également subit une réduction d'une cent par livre.

Porc frais—

Gigot de porc (trimé) 0.35
Longes (trimées) 0.36
Longes (non trimées) 0.34
Epaules (trimées) 0.25
Saucisse de porc (pure) 0.24
Saucisse de Boeuf 0.13

Cotations fournies par la maison

NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

(Steers et Heifers) :

Boeuf frais—

Quartiers derrière	0.24	0.26
Quartiers devant	0.14	0.15
Longes	0.32	0.34
Côtes	0.22	0.24
Chucks, haut coté	0.12	0.14
Hanches	0.20	0.21

(Vaches)—

Quartier derrière	0.22	0.23
Quartiers devant	0.12	0.14
Longes	0.28	0.30
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.16	0.24
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb.	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.14	0.17

MARCHE SOUTENU POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites. — Le marché est soutenu cette semaine pour les viandes cuites. On signale une augmentation d'une cent sur le jambon cuit et le jambon et langue.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 15 février 1921.

Langue de porc en gelée	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.26 1/2
Jambon et langue, la lb.	0.43
Veau et langue	0.35
Epaules, rôties	0.60
Jambons cuits	0.57
Epaules, bouillies	0.43
Pâtés de porc (doux)	0.80
Roudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb	0.14 0.24

LES VIANDES EN BARILS SONT STABLES

Viandes en barils — Les viandes en barils restent stables cette semaine et il n'y a aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 15 février 1921.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26.35	52.00
Dos clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50	49.00
Porc heavy mess (brl)	43.00

MACDONALD'S

Ventes augmentées — Ecoulement plus rapide — Plus de bénéfice.

A l'heure actuelle les tabacs de Macdonald offrent au détaillant de plus grands attraits que toute autre commodité. Le bénéfice sur le Macdonald — qui a toujours été généreux — est maintenant plus grand que jamais et va constamment en augmentant.

Le tabac Macdonald vous donne un joli rapport pour votre argent. Naturellement ce rapport est multiplié par chaque renouvellement. Les renouvellements de Macdonald sont indubitablement rapides et l'immense publicité incessante de Macdonald crée une demande toujours plus grande pour ces tabacs populaires, rendant ainsi votre écoulement plus rapide et augmentant vos bénéfices.

Puis il y a aussi le bénéfice supplémentaire provenant des quatre à six palettes extra se trouvant dans chaque boîte de 10 lbs que vous achetez.

Trois sources de bénéfice font certainement du Macdonald une ligne digne de vos efforts de vente.

Le Tabac avec un coeur



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

Boeuf plate.	26.00
Boeuf mess.	23.00
Porc engraisé aux pois.	48.00
Lard gras, épaule.	49.00

LE JAMBON EST FERME

Viandés fumées — Marché ferme pour les viandes fumées. Les cours restent les mêmes pour le jambon, sauf pour la qualité Sandwich qui est augmentée de 2 cents par livre.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

Jambons fumés Maple Leaf	
8/12	0.42
Jambons fumés, marque	
Gunns,	8/12 0.40
	12/16 0.40
	16/20 0.40
	20/25 0.36
	25/30 0.34
	30/35 et plus 0.32

Bacon :

Déjeuner Maple Leaf	0.52
Déjeuner, Marque Guuns	0.43
Jambons Cottage	0.36
— Picnic	0.27
— bouillis	0.55
— rôtis	0.59
— Sandwich	0.60

NOUVELLE BAISSÉ DU SHORTENING

Shortening — Le Shortening continue à être faible et on signale une nouvelle baisse générale d'une demi-cent par livre.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

Shortening Easifirst :

Tierces	400 lbs 0.15½
Tinettes	60 — 0.16
Seaux	20 — 0.16½
Seaux	10 — 0.17
Seaux	5 — 0.17
Seaux	3 — 0.17½
Bloes	0.17½

Shortening Picrus :

Tierces	400 — 0.17
Tinettes	60 — 0.17½
Seaux	20 — 0.18

LE SAINDOUX DIMINUE

Saindoux — Le marché du saindoux accuse toujours une certaine faiblesse et on signale encore cette semaine une diminution générale d'une cent par livre.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

Saindoux Maple Leaf :

Tierces	400 lbs 0.22
Tinettes	60 — 0.22½
Seaux	20 — 0.23
Seaux	10 — 0.23½
Seaux	5 — 0.23½
Seaux	3 — 0.24
Bloes	0.24½

BAISSE NOTABLE DES OEUFS

Oeufs — La température relativement douce dont nous jouissons actuellement a activé la ponte ce qui a contribué à augmenter d'une façon appréciable les approvisionnements disponibles. Par suite de cette abondance le prix des oeufs qui avait déjà baissé la semaine dernière vient encore de faire un nouveau saut de 15 cents par douzaine.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

Frais pondus	0.55
Entrepôt, choisis	0.50
Entrepôt, No 1	0.40

LA MARGARINE SE MAINTIENT AUX COURS PRECEDENTS

Margarine — Aucun changement de prix à signaler cette semaine pour la margarine.

Cotations fournies par la maison
GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE,
en date du 15 février 1921.

Tip Top, blocs	0.32
— Tinettes	0.31
National, blocs	0.30
— tinettes	0.29
Humber, blocs	0.26
— tinettes	0.25

LE BEURRE SANS CHANGEMENT

Beurre — Le marché reste ferme pour le beurre et il n'y a aucun changement à signaler dans les prix cette semaine.

Beurre crèmerie No 1	0.56
Beurre crèmerie, blocs 1 lb.	0.57
Beurre crèmerie No 2	0.55
Laiterie	0.48

LE FROMAGE EST SOUTENU

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

Double, la lb.	0.29
Triple, la lb.	0.29
Stilton, la lb.	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.35
Doux Québec	0.30

LA VOLAILLE EST FERME

Volaille — Le marché de la volaille est ferme cette semaine. On signale une légère augmentation de cinq cents par livre environ sur le poulet.

Cotations fournies par la maison
WALTER DEERY & CO.,
en date du 15 février 1921.

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

MARCHE FERME POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson reste ferme. On signale cependant une légère diminution du hareng, du doré et de la morue.

Cotations fournies par la maison
D. HATTON COMPANY,
en date du 15 février 1921.

Poisson frais

Haddock	0.07½	0.08
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes.	0.40	0.40
Homards vivants	0.70	0.70
Poisson blanc.	0.25	0.25
Flétan.	0.30	0.30
Brochet	0.16	0.16
Carpe	0.20	0.20
Perchaude	0.15	0.15
Doré.	0.24	0.24
Traite	0.22	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, X la lb.	0.12
Filets	0.17
Bloaters, la boîte 50	3.00
Kippers, la boîte 50.	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Harengs	0.06	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau	0.16	0.17
Heré	0.12	0.13
Morue en tranches	0.08	0.08
Saumon de Gaspé la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

Morue—

Morue, grosse, brl, 200 lbs	16.00
Morue No 1 medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00
Morue sans arêtes, brl de 30 lbs) la lb.	0.19
Morue, sans arêtes, car tons de 24 lbs). la lb.	0.19
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	3.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	19.00	
Harengs Labrador No 1 Brts	12.00	
Harengs Labrador No 1, 1/2 brts	6.54	
Saumon Labrador No 1 tierces	27.00	
Maquereau No 1, brts	25.00	
Saumon Labrador No 1 brts	26.00	
Truite de mer	21.00	

LA FARINE SANS CHANGEMENT

Farine — La farine reste stable aux cours de la semaine dernière et il n'y a aucun changement à signaler.

Nous cotons:

Farines de blé—		
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs	10.30	
En (3) sacs de coton, 98 lbs	10.40	
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs	10.20	
Farine de blé d'hiver (baril), 2 sacs jute	9.70	
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts	10.70	

LEGERE HAUSSE DE L'AVOINE.

Foin et grains — Le arché est calme pour le foin et les grains. L'avoine qui avait baissé la semaine dernière a repris une nouvelle avance.

Cotations fournies par la maison
QUINTAL & LYNCH,
en date du 15 février 1921.

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

Foin:		
Bon, No 1, tonné de 2,000 lbs		
Bon, No 2	29.00	
Bon, No 3	30.00	
Paille	14.00	

Avoine:		
No 2 C.W. (34 lbs)	0.70	
No 3 C.W.	0.66	
Extra Feed	0.66	
No 1 Feed		
No 2 Feed	0.61	

Orge:		
No 2 C.W.	1.15	
No 4 C.W.	1.00	
Feed	0.90	
Blé-d'Inde No 2 jaune	0.85	
(Fonds américains)		
Blé-d'Inde No 3 jaune	0.84	
(Fonds américains)		

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

NOUVELLE BAISSÉ DES SIROPS DE BLE-D'INDE

Mélasses — Marché calme pour la mélasse cette semaine. On signale une nouvelle baisse générale des sirops de blé d'Inde:

Cotations fournies par la
CANADA STARCH CO.,
en date du 15 février 1921.

Sirop de blé-d'Inde:—		
Barils environ 700 livres	0.07	
1/2 barils	0.071	
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.00	
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.85	
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz, la caisse	5.35	
2 galls, seau 25 lbs., chaque	2.35	
3 galls, seau 38 1/2 lbs. chaque	3.45	
5 galls, seau 65 lbs., chaque	5.50	

Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.60	
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.25	
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse	5.95	

LASSIES:—		
Wagons	0.06 1/2	
Barils	0.06 1/2	
1/2 barils	0.07	
1/4 barils	0.07 1/2	

Sirop de canne (Crystal Diamond):		
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	8.50	
Barils, les 100 livres	12.25	
1/2 barils, les 100 livres	12.50	

Mélasses des Barbades:— Prix pour l'île de Montréal.		
Tonnes	1.40	
Barils	1.43	
Demi-barils	1.45	
Mélasses Fancy	0.95	

LE SUCRE SANS CHANGEMENT

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

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.00
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
et autres en proportion.	
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.00
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	11.90
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 ou	10.00
Jaune No 2	10.00
Jaune No 4	9.95
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs	11.50
Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs	11.20
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.25

LES CONSERVES RESTENT FERMES

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

CONSERVES DE LEGUMES—

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

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

CONSERVES DE FRUITS

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

LES ENGRAIS RESTENT FERMES

Engrais — Aucun changement à signaler sur les engrais qui restent fermes aux prix de la semaine dernière.

Son, wagons mélangés	40.25
Short, wagons mélangés	38.25
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	2.75

Engrais de gluten:		
f.o.b. Cardinal	56.00	
f.o.b. Fort William	51.00	

LES LEGUMES SANS CHANGEMENT

Légumes — Marché calme pour les légumes pour lesquels on ne constate aucune variation dans les prix.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 15 février 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril	1.25	
Carottes (sac)	2.00	

Ail, lb	0.30
Laitue, Canada, doz.	2.00
Poireaux, douz.	9.40 0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.50
Oignons espagnols, caisse	5.50
Persil (canadien).	1.00
Panais, sac	1.50
Pommes de terre Montréal.	
sac de 80 lbs	1.25
Pommes de terre sucrées,	
manne	3.50
Navets, (Québec) sac	1.25
Navets (Montréal)	0.75
Cresson (douz.)	
Céleri, canadien, la douz.	1.25
Atacas	23.00
Céleri Californie	2.00

MARCHE FAIBLE POUR LES EPICES

Epices — Le marché est faible pour les épices et on signale cette semaine quelques légères baisses sur la crème de tartre, le gingembre, l'acide tartrique, la graine de cardemone, etc.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 15 février 1921.

Allspice	0.20
Cassia	0.32 0.35
Cannelle—	
Bouleaux.	0.35
Pure moulue.	0.35 0.40
Clous	0.60 0.65
Crème de tartre (fran-	
caise pure)	0.65 0.70
(hicorée canadienne	0.25
Américaine (high test)	0.75 0.80
Gingembre Jamaïque	0.40
Gingembre (Cochin ou Ja-	
pon)	0.30
Macis	0.60 0.70
Epices mélangées.	0.30 0.32
Muscade, entières	0.25 0.32
Muscade, moulue.	0.35 0.40
Poivre noir	0.30 0.35
Poivre blanc	0.35 0.40
Poivre (Cayenne).	0.35 0.37
Epices à marinades	0.26 0.28
Paprika	0.60
Turmeric	0.25 0.30
Acide tartrique, la lb. (en	
cristaux ou en poudre).	0.90 1.00
Graine de cardemone, la	
lb., en vrac	1.50
Carvi (carraway) holl no-	
minal	0.25 0.30
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30 0.35
Graine de moutarde, en	
vrac.	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac	
(nominal	0.65
Clous ronds, entiers,	
(Pimento).	0.10 0.20

LE MARCHE DU CAFE S'AFFERMIT

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

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 15 février 1921.

Café—	La livre
Rio	0.24 0.29
Mexique	0.42 0.46

Jamaïque	0.29 0.34
Bogota	0.42 0.48
Mocha	0.50 0.52
Mocha (genre).	0.48 0.50
Santos, Bourbon.	0.35 0.40
Santos No 1	0.31 0.34
Santos No 2	0.26 0.28
Maracaho	0.38 0.42

LE THE EST PLUS SOUTENU

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

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 15 février 1921.

Nous cotons:

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

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

MARCHE ACTIF POUR LES FRUITS

Fruits — Le marché des fruits est assez actif cette semaine. Les citrons et oranges de Californie arrivent abondamment et sont légèrement meilleur marché. Quelques qualités de pommes semblent montrer une légère tendance à la hausse.

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

Pommes—	
Baldwins	7.50
Ben Davis	7.00 7.50
Greenings	6.50 7.00
Spies	8.00 9.50
Pommes en caisses.	4.00 5.00
Airelles, baril	30.00
Raisin Almeria keg.	15.00
Pamplemousse Floride,	
46, 54 et 64	5.50 7.00
Citrons de Californie	5.50
Oranges de Californie	5.25
Poires Californie (cse)	6.00
Bananes	6.50 7.00

Ananas	11.00
Figues de Turquie, lb.	0.28
Dattes nouvelles, lb	0.19 0.23

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution des pommes évaporées.

Nous cotons.

Abricots, fancy.	0.22
Abricots de choix.	0.38
Abricots, slabs	0.35
Pommes (évaporées).	0.12 1/2
Pêches (fancy).	0.28 0.31
Polres de choix	0.24 0.31

Pelures séchées:

De choix.	0.26
Ex. fancy.	0.30
Limon.	0.45
Citron.	0.60
Pelures (mélangées et	
tranchées) doz.	3.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes	
de 25 lbs., la lb.	0.22
Muscatels 2 couronnes	0.22 1/2
" 1 couronne.	0.22
" 3 couronnes	0.22
" 4 couronnes	0.27 1/2
Sans pépins de Calif., car-	
tons 16 onces.	0.26 0.30
Corinthes (vrac)	0.19
Corinthes grecs, 16 onces.	0.21 1/2
Epiné, fancy.	0.22
15 onces.	0.26 0.30
Dattes, vrac	0.12 1/2
Farces, boîtes de 12 lbs.	3.25
En paquets seulement.	0.22
Dromadaire (36	
10 oncesu	7.00
En paquets seulement, Ex-	
celisior, 36 x 10 oz.	5.00
Figues 2 1/4s, la lb.	0.15
Figues 2 1/2s, la lb.	0.17
" 2 3/4s, la lb.	0.20
Figues blanches (76 bo-	
îtes 4 onces), 3.50, 50 x 8	
oz.	3.50
12 x 10 oz.	1.25
lbs, la lb	0.08

Figues Fancy Malaga, 22 Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	0.23
30-40s	0.24
40-50s	0.26
50-60s	0.19
60-70s	0.16
70-80s	0.15
80-90s	0.12
90-100s	0.10

LES CEREALES EN BAISSE

Céréales — Le marché des céréales s'affaiblit et on constate des diminutions pour presque tous les articles. Le cornmeal principalement subit une réduction notable.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	3.40
Orge perlé (sac de 96 lbs.)	6.75

Farine de sarrasin (98 lbs)	
nouvelle	5.25
Orge mondé, (98 lbs)	4.75
Hominy gruau, (98 lbs)	5.25
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00
Graham, baril	10.75
Oatmeal (standard granulé)	4.00
Avoine roulée, 90s (en vrac)	3.50

MARCHE FAIBLE POUR LES PRODUITS EN PAQUETS.

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

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte 1/2 lb., lb	0.52
" Bakers, bte 1/2 lb.	0.52
" Lawneys, bte 1/4 lb.,	0.54
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.65 3.50
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	5.60
Avoine roulée, 18s	2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets,	6.00
caisse	5.70
Riz puffé	4.40
Blé puffé	3.25
Farine, caisse	3.65
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	2.85
Health bran, (20 paquets)	2.70
caisse	3.70
Orge perlé écossais, caisse	1.90
Farine à crêpe, caisse	3.25
Farine à crêpe, préparée, douz.	8.15
Wheat food, 18-1 1/2	2.75
Farine de sarrasin, esse, 3 dz.	6.00
Flocons de blé, caisse 2 douz.	6.40
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts	6.00
Blé à porridge, 36s caisse	1.60
blé à porridge, 20s caisse	2.95
Farine préparée (paquets de 2 lbs.), douz.	0.10 1/2
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.	0.12 1/2
Corn Starch (préparé)	0.10 1/2
Farine de pomme de terre	0.09
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.08 1/2
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.08 1/2
Canada Laundry Starch, lb.	0.08 1/2
Empois (buanderie)	0.10 0.10
Fleur tapioca	

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$2.95
--	--------

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.80
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	3.85
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.60
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1 1/2 lbs, la douz.	1.50

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

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

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

Emballage en boîtes de fer-blanc.

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

Poudre à Pâte Puritas.	
noyau.	4.50 4.75

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

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

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

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

SODA A PATE

100% pur.

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

PROMPT TAPIOCA

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

LUSTRINE (Poudre de Savon)

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

NETTOYEUR PURITAS

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

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

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

POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"

la douzaine

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

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

LES POIS ET LES FEVEC

Pois—

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

Fèves—

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

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie

IMPERIAL OIL LIMITED

en date du 8 février 1921.

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

Stanway-Hutchins Limited

Thés

Importateurs Généraux

Cafés

A. F. JONES & Co.

Colombo, Ceylan,

Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR

John DONALDSON & Co. Ltd.

Londres, Angleterre.

Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.

Londres, Angleterre,

Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

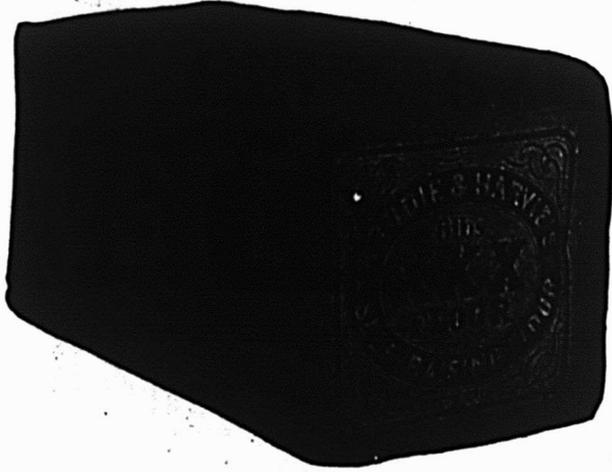
Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

Les Crêpes sont délicieuses

Lorsqu'elles sont faites avec la Farine préparée
de Brodie & Harvie XXX



Il n'y a rien d'égal pour les galettes, biscuits, tartes, gâteaux, etc. Vos clients vont vous demander la

BRODIE XXX

Assurez-vous que votre stock est au complet.

**COMMANDEZ A VOTRE FOURNISSEUR
DE GROS.**

BRODIE & HARVIE LIMITED
14 RUE BLEURY - - MONTREAL

Agents de vente:—J. B. RENAUD & Cie Inc., Québec. CHADWICK & Co., 34 Duke St., Toronto.

TABLETTES CHAMBERLAIN

CELA PAIE DE POUSSER

Les Remedes de famille Chamberlain

Le remède contre le rhume de Chamberlain et les tablettes pour l'estomac et le foie sont deux remèdes populaires dont les propriétés curatives ont acquis une réputation d'un océan à l'autre. Avec les autres remèdes de la famille Chamberlain, ils offrent aux épiciers une proposition de vente excessivement profitable. Ecrivez pour avoir la brochure avec liste de prix des REMEDES CHAMBERLAIN. Cela paie de les mettre en stock. Ils sont de bonne vente.

Faites-en une commande d'essai aujourd'hui.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY
TORONTO.

**REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA
TOUX**

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

LES VENTES DE



Pendant l'année 1920

ont été de 1,495,670 livres de plus que les ventes de l'année 1919 et de 3,032,459 de plus que celles de 1918.

Ceci est une preuve évidente que le public apprécie la meilleure qualité de thé contenue dans

LES PAQUETS

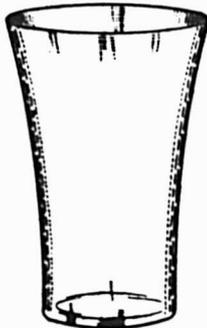
"SALADA"

N.B.—Les ventes de thé vert SALADA dans la province de Québec en 1920 ont dépassé de 64 p.c. les ventes de 1919.

Salada Tea Co., of Canada, Limited
MONTREAL

VERRES BELMONT

Unis, décorés, taillés et "Optiques".
Prix qui vous aideront à payer les droits de douane et le change.



BELL PLAIN

VOYEZ
NOTRE LISTE
VERRES
A SODA

ESSAYEZ
UN
BARIL
ASSORTI

Nos formes Touraine et courbées dans le haut ou nos modèles "Optiques" à bord cloche pour la Fontaine à Soda.

Entre les visites de notre voyageur, adressez-vous à nous directement.

The Belmont Tumbler Co.

BELLAIRE, OHIO, U. S. A.

Représentant pour l'Est du Canada.

M. HENRI DESROSIERS,

Boîte Postale 725 Téléphone Melrose 1626
MONTREAL.

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

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

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. 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 recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens. No 3, capacité par heure, 400 gallons.

No 4, capacité par heure, 425 gallons.

No 6, capacité par heure, 975 gallons.

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

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE

ST-HYACINTHE, P. Q.



Papiers Peints STAUNTON

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

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

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La 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
Édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.



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.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT QUÉBEC

- Quittance—Dme Vve Art. Roy à Jos Nap. Ménard.
Obligation—Jos. Ant. Doré à Dme Geo. Jeffrey, p. O. 2375 Champlain.
- Quittance—La Brasserie Champlain Ltée à J. F. Gosselin.
Quittance—Henri Clavet à Dme Adj. Clavet.
Vente—L'hon. Juge P. A. Choquette à Dme R. A. Morel-Simard, 435-4-5-6 St-Roch Nord.
- Obligation—Dme Alph. Simard-Morel à Hect. Simard, 435-4-5-6 St-Roch Nord.
- Obligation en gar.—Picard Machine Shop à La Banque Molson, 1883, 1884, 1882-3 Jacques-Cartier, 86-103 à 109 inclusivement, Notre-Dame de Québec.
- Obligation—Paul Marcotte à Dlle Math. Vaillancourt, 508-1069, St-Roch Nord, 2431-594-595A St-Sauveur.
- Main-levée—Ed. Paquet à Lauréat Poulin.
Testament—Dme Basile Couture Rousseau.
Déclaration—Dme Vve Frs Aertz-Verret, 1022 St-Ambroise.
Quittance—Johnny Pépin à Ed. Boutet.
Vente—Dme Vve Ad. Tanguay et al à Jos. Côté, 17 N.-D. de Québec.
- Obligation—Ern. Nadeau à Soc. de Prêts et Placements, 1690-1689 Jacques-Cartier.
Bail—J. Ad. Roy à V. Bienvenue, 4239 Montcalm.
Quittance—A. C. H. Desplats à Achille Goulet.
Obligation et sub.—Succ. L. D. Morin à Dlle Adeline Constantin, 4382-19 Montcalm.
Servitude—A. Dudemaine à J. E. Thibaudeau, 56 Amos.
Bail—Dme Jos Dynes à J. Alb. McClure, 2791 St-Louis.
Donation—Elz. Paquet à Rosario Paquet & al.
Obligation—P. P. Giguère Ltée à La Banque Nationale St-R., 1520-1521 p. E. 1523 Jacques-Cartier.
Testament—Félix Savard.
Déclaration—Dme Vve Félix Savard-Bilodeau, 508-452 St-Roch Nord.
Testament—Ad. Simard.
Déclaration—Dme Vve Ad. Simard-Duquet, p. S. 303 St-Sauveur.
Quittance—P. du Revenu à Succ. Félix Savard, 508-452 St-Roch Nord.
Testament—W. H. Brown.
Trans. & Sub.—The Royal Trust Co. à Dlle Mabel Clint, 622 Beauport.
Bail—Jos. G. Morin à John G. Laroche, p. 2017 B 2 St-Pierre.
Cession—Adj. Pelletier à Edg. Pelletier, 28 St-Roch Nord.
Obligation—Elz. Pelletier à Ed. Lépine, 28 St-Roch Nord.
Vente—Louis LaRue à J. B. Lacroix, 2696, 2695 St-Louis.
Donation—Alex. Tremblay à Dme L. A. Tremblay, 80-50 Notre-Dame de Québec.
Vente—Le Parc St-Louis Ltée à H. G. M. Picard, 105, 221 St-Colomban.
Main-levée—M. A. Preston à Le Parc St-Louis Ltée.
Bail—Dme Vve André Pculin à Geo. Marceau, 2135 St-Pierre.
Quittance—Alf. Simard à Norb. Cauchon.
Testament—William Power.
Déclaration—Gerard Power & al à Régistrateur, p. 350 Ste-Foye.
Vente—Jos Boyd à Frank Boyd, rang 7-2a Stoneham.
Obligation—Harry S. Thomson à Dlle Ruth Thomson & al 4438-B-A Montcalm.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. J. J. Dunlop, ½ ind. 4284 p. 4284 Montcalm.
Main-levée—Wm. S. Seed à Frank Boyd.
Quittance—Jos Boyd à Frank Boyd.
Testament—Emile Côté.
Déclaration—Dme Vve Emile Côté-Dallaire, 2334-138 St-Sauveur, 1510 Jac.-Cartier, 3755-118, 333-110 St-Jean, 3735-55 et 72, 3348 St-Jean, 4001-A Montcalm, 119-123-1a, 152-163a 174; 176a 181; p. 153, 156, 161, 162 et 182 Ste-Foye.
Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Emile Côté (mêmes lots que ci-dessus).
Obligation—Eug. Ricsard à Ubald Vézina, 701 Beauport.
Obligation—Thos. Blondeau à La Caisse Populaire de Beauport, 309 de à 190 Beauport, 322, 333 St-Sauveur.
Déclaration—Dme Marie-Louise Fournier-Martineau & al 218-59½ ind. 80 A & B Beauport.
Quittance droits—P. du Revenu à Succ. F. X. Martineau, 218-59-½ ind. 80 A & B Beauport.
- Testament—F. X. Martineau.
Vente—Bertram & Ball Ltd à Whitefish Rion Lbr Co. Ltd, 16, 17, 52, 53, 62, 63 La Sarre.
Obligation—M. J. Odina Beauchamp à Soc. de Prêts & Placements, p. 3207 St-Jean. —
Vente—Jos Chouinard à Georges Parent, p. 560 563 p. St-Sauveur.
Obligation—Geo. Parent à Damase Gagné, p. 60 p. 563 St-Sauveur.
Obligation—Pierre Paquet à Caisse Populaire de St-Malo, 1799 St-Sauveur.
Mariage—Lucien Miller à Dlle Elmire Giguère.
Testament—J. A. Frigon.
Codicille—J. A. Frigon.
Déclaration—Rosario Frigon, 5 & 6 bloc 1, Amos.
Vente—Philémon Frigon à Jos. Gervais, 15, 16, 17, 18, 19. pts rang 9, Landrienne.
Mariage—J. Armand Leduc à Dlle Yvonne Roberge.
Testament—Dme Azilda Délisle, ép. Wilbrod Matte.
Déclaration—Jos Pierre Matte, ½ ind. 3390 St-Jean 508-90 St-Roch Nord.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Azilda Délisle-Matte, ½ ind. 3390 St-Jean, 508-96 St-Roch Nord.
Quittance—Perc. du Rev. à Frs Wilbrod Matte, 4390 St-Jean, 508-96 St-Roch.
Vente—Nap. Bédard à Elz. A. Tremblay, 147-29 N.-D. de Québec, 3664, 3663 St-Jean, 509-263, 262 St-Roch Nord.
Vente—Narc. Dufour à Dme Alf. Wood, 1745 Jac.-Cartier.
Obligation—J. Ant. Lederc à A. O. Pruneau, 346-40-4-42 N.D. de Québec, 3758-9-A Montcalm.
Testament—J. R. Bossu dit Lyonnais.
Déclaration—Dme Vve Roch Lyonnais ½ ind. 1535 J. Cartier.
Vente—Dme Jos. Savard & al à Alex. Crépault, 1527 St-Sauv.
Vente—Succ. A. C. P. R. à Rév. Soeurs Miss. Imm.-Conception, 7 N.-D. Québec.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Geo. Bordeleau, 250, 226 Charlesbourg.
Vente—Le Parc St-Malo Ltée à Théo. Jos. Bédard, 2358-341 St-Sauveur.
Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Nap. Beaumont, 251-3 Charlesbourg.
Quittance—Dme Vve T. A. Ledroit à Le Parc Richelieu Ltée.
Déclaration—Séverin Beaubien, rang 9, 10-33 et 34 Polariés, bloc 5-10-11-12 Macamic.
Obligation—Ozée Lehanillier à La Cie Dorchester Ltée p. N. E. bloc 18, Dupuy.
Vente—Ad. Gauthier à Alc. Jutras, bloc 5-23 Macamic.
Vente—Jos Genoix à Jos Dion, 2192-612 St-Sauveur.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Ad. Simard, ½ in. p. S. 303 St-Sauveur.
Obligation—Dme Vve P. Verreault à Jos. Gagnon, 151 St-Sauveur.
Obligation—Dme Art. Simard à Elz. Bédard, 67 St-Sauveur.
Obligation—Frs A. F. Demers à Elz. Bédard, 1807 St-Sauveur
Transport—A. Latulippe à G. I. Lachance.
Mariage—J. Adj. Bilodeau à Dlle Fedora Dion.
Mariage—Onés. Déry à Dme Vve Marie Bréard.
Vente—Frank Boyd à The Donacona Paper Co. Ltd, rang 7-2 & 2a Stoneham.
Quittance—Jos Julien & al à Emile Plante.
Obligation—W. J. Hawkins à Dme Nap. Gosselin & al, 3180 St-Jean.
Bail—Ad. Délisle à F. W. Russel, 148-67 N.-D. de Québec.
Quittance droits—P. du Revenu à Succ. Jos. Lyonnais ½ ind. 1535 J. Cartier.
Quittance—Alf. N. Nelson à Dav. A. Lamontagne.
Quittance—Dme Vve Ose St-Hilaire à Dlle A. Darlington & al.
Quittance—Henry Neilson à Dav. A. Lamontagne.
Quittance—Chs Dorion à Noël Rhéaume.
Vente—Henry P. Kelly à Jos Clermont, 2389 Champlain.
Obligation—Dme Vve Aug. St-Laurent à Jean Patoine, 380-2-1 St-Roch.
Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Sam. Plamondon, 410 St-Roch.
Quittance—Adé. Brochu à Victor Coulombe.
Bail—Lauréat Brown à J. B. Alb. Bertrand, 105-412 St-Colomb.
Testament—Jos Beaulieu.
Déclaration—Alph. Bégin, 1216 St-Sauveur, 214 p. 215, p. 216 Anc. Lorette.
Vente—Le Shérif Linière Vachon, 2346-83 St-Sauveur.
Obligation hyp.—Les Jos Doucet à J. N. Miller, 21-19 p. 18, 21-17 N.-D. de Québec.

(A suivre à la page 62)



Grosses ventes de Polarine en perspective

Il y aura plus de 400,000 autos et camions en circulation sur les grandes routes canadiennes au printemps. Plus de 35,000 tracteurs sortiront dans les champs au premier signe du printemps.

Cette année promet de battre tous les records pour les vendeurs de Polarine Imperial. Etes-vous prêt à répondre avec un approvisionnement suffisant, à la demande des automobilistes et des propriétaires de tracteurs de votre région?

Ces propriétaires connaissent les économies de combustible, d'huile et d'entretien qui sont possibles avec les huiles Polarine Imperial. Ils représentent un marché tout fait à votre porte pour des centaines de dollars de Polarine Imperial cette année.

Chaque vente de Polarine Imperial vous laisse un bon bénéfice. La satisfaction complète des consommateurs provoque des ordres de répétition et active vos ventes d'autres lignes. Le voyageur de l'Imperial Oil se fera un plaisir de vous fournir des détails au sujet de notre contrat intéressant pour le vendeur de Polarine.

"La lubrification automobile" tel est le titre d'une nouvelle brochure remplie de renseignements utiles pour les détaillants. Ecrivez au No 56 de la rue Church, à Toronto, pour en avoir un exemplaire.



Le service de la boîte de transmission est un grand facteur dans l'augmentation des ventes de Polarine. C'est un créateur éprouvé de ventes et aucun vendeur d'Imperial ne peut se permettre de s'en passer.

Parlez-en au voyageur de l'Imperial Oil.

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie — Chaleur — Lumière — Lubrification.

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES.

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

Renseignements de Québec

(Suite à la page 60)

- Quittance—Le Shérif à Linère Vachon.
 Quittance et main-levée—Jos. Verreault à Ls Jos Doucet.
 Quittance—Edm. Bouchard à Dme Vve Emmanuel Richard.
 Obligation—Alf. Gradin à Dlle M.-Anna Laliberté, 1962-B St-Sauveur.
 Obligation—Hon. Laflamme à Dlle M.-Anna Laliberté, 1962-B, St-Sauveur.
 Accord—John Munro Foster à John Dallon.
 Vente—Dme Pierre Bilodeau à Ls Geo. Lépine, 4069, Montcalm.
 Ratification—Eug. Baril, 114 St-Sauveur.
 Ratification—J. Eug. Pion, 114 St-Sauveur.
 Vente—Jos. Grenier à J. Edm. Grenier, 468 p. 2 & 4 468-1 Beauport.
 Obligation—J. Edm. Giroux à La Caisse Pop. de Beauport, 468 p. 2 & 3, 469-1 Beauport.
 Jugement—Gosselin Shoe & La Rue Trudel & Picher.
 Jugement—Duberger Giguère & Bédard & Bélanger.
 Jugement—Victor Giguère & Bédard & Bélanger.
 Jugement—Jos Côté et Bédard & Bélanger.
 Testament—Wm. Tracey.
 Déclaration—Chs Tracey, 2153 St-Pierre.
 Quittance droits—Perc. du Revenu à Succ. Wm. Tracey, 2163 St-Pierre.
 Vente—Mme Emile Côté à G. Ern. Gaboury, 128-8 Ste-Foye.
 Vente—Gosselin Shoe Co. Reg'd à Gosselin Co. Ltd, 2102-159, 159, 170 et 171 St-Sauveur.
 Quittance récup.—Gosselin Shop Co. Reg'd à Gosselin Co Ltd, 2102-108, 159, 170, 171 St-Sauveur.
 Mariage—Alb. Labbé à Dlle Clara Parent.
 Gar. hyp.—Lavoie & Frère à Pierre Paradis, 4368-15-16 Montcalm.
 Vente—Dme Vve Ls Marois à Aug. Ouellet, p. 698 Beauport.
 Vente—Albéric Noreau à Dme J. M. Doré, 1702 J.-Cartier.
 Vente—Adé. Délisle à E. A. Tremblay, 147-48-49 N.-D. Québec.
 Vente—Luc. Pelletier & Cie à J. R. Charest, 694-A-43 Charlesbourg.
 Obligation—Téles. Morency à Ed. Bouchard, p. 304 St-Roch.
 Vente—Alf. Provost à Pierre C. Delbe, 508, 524 & 525 St-Roch Nord.
 Donation—L'abbé C. O. Godbout à l'abbé L. V. Grenier, p. 44 Charlesbourg.
 Vente—E. A. Tremblay à Nap. Bédard, 147-48 et 49 N.-D. de Québec.
 Vente—J. C. H. A. Leduc à Luc. Pelletier, pr à Dme Luc Pelletier, p. 474 Charlesbourg.
 Quittance—Perc. du Rev. à Succ. Alf. Vandal, ½ ind. p. 747-A Beauport.
 Quittance—Dme Pierre Gauvin à E. A. Tremblay.
 Quittance—Marguerite Racine à Elz. Cimon.
 Quittance—Dme Alf. Falardeau à E. A. Tremblay.
 Quittance—J. L. Pinsonnault à E. A. Tremblay.
 Donation—Onéz. Bédard & ux à Ed. Bédard, p. N. 223, p. S. 223, Charlesbourg, p. 1477, St-Ambroise, p. 304-A St-Gabriel.
 Résiliation et Renon.—Sim. Côté & al à Ed. S. Gagné.
 Obligation—Alph. Breton à Frs Bouchard & al, 1637 Jacques-Cartier.
 Quittance—Dme Vve Ls Dubé à Jos. Jean.
 Quittance—Dve Vve J.-B. Jobin-Cardinal à Wilf. Cardinal.
 Quittance—Edm. Giroux à Chs Mathieu, fils.
 Fiducie—Price Bros. Co. Ltd à Montreal Trust Co.
 Quittance—Jos B. O'Regan à Dme Ethell Billineky Barrow.
 Obligation—Geo. Dufoin à Frank St-Germain, rang 7-43 Figuery.
 Vente—Hector Authier à Amédée Péliissier, rang 9, p. N.-E. 33, Figuery.
 Donation—Daniel De Vresse à Dme Camille Dossche, bloc 29-17 Amos.
 Quittance—Philippe Massicotte à Flavien Lapointe.
 Vente—Dme Nellie Conville à Dme Maurice Frigon, p. 3985 Montcalm.
 Vente—Chs D'anjou à F. X. Godbout, 5, 3, 79, St-Roch Nord.
 Quittance—Succ. N. Rioux à L'oeuvre de Protection de la Jeune Fille.
 Testament—Frs Marquis, senior.
 Vente—W. Alph. Auclair à Arth. L'Héroult, p. 660 St-Ambroise.
- Déclaration—Gaudias Marquis, 427 St-Sauveur.
 Vente—Xavier Pageau à Omer Pageau, p. 1216 St-Ambroise.
 Obligation—Ls Savard à Chs M. Savard, p. 554 St-Ambroise.
 Quittance—Dme Vve Et. Savard à Frs Beaumont.
 Quittance—Jos et Alf. Légaré à France Beaumont.
 Obligation—F. X. Bourbeau alias Laliberté à Arth. Bisson, 558-p. 557 St-Sauveur.
 Bail—Pierre Noël à A. U. Bégin, 2733 St-Louis.
 Vente—A. Ulric Bégin à Pierre Noël, 2733 St-Louis.
 Quittance—Pierre Noël à A. U. Bégin.
 Testament—Arth. P. Drolet.
 Déclaration—Jos P. Drolet & al, p. 814½ O. 815 Anc. Lorette.
 Bail—John I. Larsche à R. Fer. Raymond, 274 St-Sauveur.
 Vente—Dme Vve Arth. Poitras à Cerphée Trépanier, ½ B 3755-56 St-Jean.
 Vente—Norb. Cauchon à Nap. Côté, 438-176 Montcalm.
 Vente—Pietro Farago à Léoninas Pelletier, p. 1676 J.-Cartier.
 Vente à réméré—Ant. Fiset à J. S. J. Jobin, 257, 258 Anc. Lorette.
 Mariage—J. O. D. Laferrière à Dlle Zoé D. Berthiaume.
 Quittance—Louis Nadeau à Léon Nadeau & al.
 Quittance—J. L. Pinsonnault à Ad. Délisle.
 Quittance—Dme J. L. Carrier à Dme Et. Légaré.
 Quittance—Chs Delège à Dme Vve A. St-Laurent.
 Quittance—Dme Vve J. B. Vaillancourt à Dme Vve A. St-Laurent.
 Obligation—Ls Poulin à Dme Jos Boucher, 1811 St-Sauveur.
 Vente—A. Pilote à Alexis Drouin, p. 2 B, St-Roch Nord.
 Vente—Olivier Vézina à Nap. Roy, p. S. E. 776 St-Sauveur.
 Obligation—Nap. Roy à Dme F. O. Boucher, p. S. ou S.-E. 776 St-Sauveur.
 Quittance—L. Bouchard à Art. Pilote.
 Quittance—J. A. Tremblay à Dme E. Landry.
 Quittance—Dme Vve Pierre Darpe à Dme Ls Blouin.
 Obligation—Dme Ls Blouin à Jos Tanguay.
 Mariage—Chs Eug. Goulet à Dlle Marie-Louise Garant.
 Jugement—Cité de Québec vs La Cie du Parc J.-Cartier.
 Avis—La Cité de Québec à Régistrateur de Québec, p. O. 435 435-10-8-7-126, 125-51-50-49-47-47-45-44-43-42-35 34 32 et 31 St-Roch Nord.
 Vente—Le Shérif à Dme Vve Tanc. Marcotte-Plamondon, p. 644 St-Ambroise.
 Quittance droits—Perc. du Rev. à Succ. Jos Légaré, 2 & 216 Ste-Foye.
 Vente—Jac. Légaré à Jos Garneau, p. 2 Ste-Foye.
 Obligation—Geo. M. Giroux à Caisse Pop. de Québec, 59-48 N.-D. de Québec.
 Déclaration & Renonc.—Dme Vve Ls Beaulieu à Succ. Hub. Turgeon, 1368, 1369 J.-Cartier.
 Vente—Succ. Lorenzo Bédard à Siméon Renaud, 31-6 N.-D. de Québec.
 Obligation—Sim. Renaud à Caisse Pop. de Québec, 21-6 N.-D. de Québec, 1268 Jacques-Cartier.
 Quittance—Dr P. H. Bédard à Succ. Lorenzo Bédard.
 Quittance—Félix Côté à Siméon Renaud.
 Obligation—Magloire Cauchon à Ed. Bouchard, 3755-8 Montcalm, 146-41-A N.-D. de Québec.
 Quittance—Dme Vve Eug. Falardeau à Magloire Cauchon.
 Bail—Aldège Ferland à Alfred Villeneuve, 321 St-Roch.
 Avis—Y. Mathieu à Régistrateur de Québec, 321 St-Roch.
 Dme Marg. M. Drolet à Alb. Drolet, p. 814½ O. 815 Anc. Lorette.
 Obligation—Dlle Joséphine Boivin & al à Le Prêt Hypt. 4086, 4076 Montcalm.
 Quittance—L. J. Mathieu à Prêt Hypothécaire.
 Quittance—Jos Sirois esqt. & al à E. Gaudias Brousseau.
 Main-levée d'hyp.—Dme Vve Geo. Brousseau esqt à Ph. Dunham.
 Vente—Léon Gingras à Patrice Gingras 1/3 ind. 3-54 N.-D.
 Vente—Réal Pagé à Patrice Gingras 1/3 554 N.-D. des Anges.
 Vente—Dme J. A. Renault à F. Eug. Ruel, 207 p. 206 St-Sauveur.
 Quittance—Alph. Paquet esqt à Eug. Paquet.
 Vente—Dme Frs L. Glass Hardman à W. J. Martin, 4370-B Montcalm, 147-B N.-D. des Anges.
 Correction—Nich. L. Fleming à Brown Corporation, rang 4, 205, p. 206; rang 5, p. 228, 229, 230; rang 6, p. 265, p. 264 St-Dunstan.
 Priorité d'hyp.—L. J. Mathieu à Prêt Hypothécaire.
 Cession et Transport—L. G. A. Cresse à Dlle Leopoldine D'Artois, 3871, 3868, 3873, 3874, 3882, 4883, 4040, 4042, 4253, Montcalm.
 Transport—F. X. Pacaud à Vict. Defoy, bloc 22-16 Amos.

POISSON

Nous offrons au commerce pour livraison immédiate :

Morue Salée No 1, large, en barils de 250 lbs.

Morue Salée No 1, moyenne, en barils de 250 lbs.

Morue sans peau, en caisses de 100 lbs.

Morue Poisson sans peau, en cses de 30 lbs.

Morue Sèche No 1, large, cses de 100 lbs.

Morue Sèche No 1, moyenne, en caisses de 100 lbs.

Harengs Fumés.

Harengs du Labrador, en barils de 100 lbs.

Truites Rouges, en barils de 200 lbs.

Morues Désossées "Gem of the Sea".

Paquets de 1 et 2 lbs. 20 à la cse.

Morues Désossées "Favorite".

Paquets de 1 et 2 lbs. 20 à la cse.

Demandez notre liste de prix — vous y trouverez votre profit.

Nous vous enverrons, sur demande, notre superbe calendrier

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epicerie, Vins et Liqueurs en Gros.

584 Rue St-Paul Ouest Montréal.

Tél. Main 3766.

BISCUITS

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

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

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

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

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

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

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

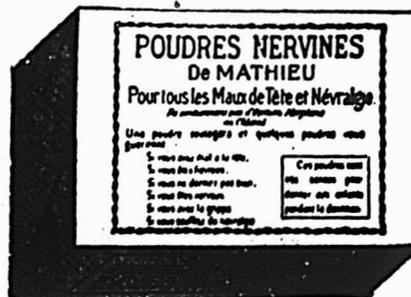
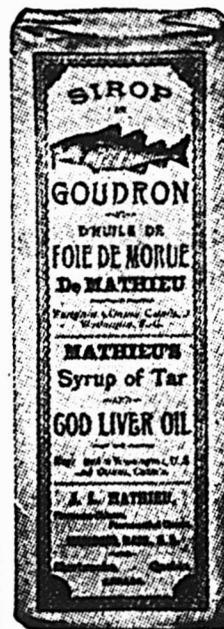
Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

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

UNE LIGNE D'HIVER QUI PROCURE DE BONS BENEFICES AUX EPICIERIS CANADIENS.

Parmi les gens qui viennent journellement à votre magasin, il y en a beaucoup pour qui le sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue et les Poudres Nervines de Mathieu seraient une véritable bénédiction. C'est à vous, M. l'Epicier, de leur faire connaître les mérites des lignes de Mathieu. Chaque vente signifie d'autres à suivre, car toute personne qui emploie ces remèdes efficaces devient un client fervent de votre magasin.



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

Un quart de million de dollars pour enseigner aux ménagères à pâtisser

Et plus de pâtisserie signifie plus d'achats

En calculant notre dépense totale pour les cuisinières "Five Roses" sur la base du coût net d'aujourd'hui (plus de 40 cents l'exemplaire) les 600,000 livres en distribution se monteraient à plus d'un quart de million de dollars.

C'est une oeuvre éducationnelle efficace sur une grande échelle, une oeuvre pratique qui ne vous coûte rien à vous comme distributeur. Cependant elle procure au consommateur une source constante de suggestions pour l'emploi d'articles d'épicerie, l'origine d'innombrables profits pour le détaillant parce que la farine n'est qu'un ingrédient dans la pâtisserie.

Lorsque vous considérez que, sur un million et quart de familles, il y a au Canada, un foyer sur deux qui possède l'une de ces fameuses cuisinières Five Roses, l'emploi journalier, apprenant par sa lecture à faire de la pâtisserie, est-il surprenant que la farine Five Roses ait un prestige aussi prodigieux?

Si vous ne tenez pas cette marque fameuse, c'est certainement parce que vous ne vous rendez pas compte de sa merveilleuse influence sur les ventes.

Combien il est plus facile et plus profitable de suivre le courant!
Un jour viendra où vous serez fatigué de ramer.

A tout véritable détaillant qui n'a pas encore vu la fameuse cuisinière Five Roses, nous en enverrons un exemplaire gratuitement sur demande. Le consommateur le paye maintenant 40 cents.

**Lake of the Woods Milling
Company, Limited**

Fabricants de la farine FIVE ROSES.

Montréal et Winnipeg.

Bureaux à Montréal, Toronto, Ottawa, London, St. John, Québec, Sault Ste-Marie, Sudbury, Winnipeg, Keewatin, Fort William, Portage-la-Prairie, Regina, Medicine Hat, Moose Jaw, Calgary, Edmonton, Vancouver, Victoria.

PRODUCTION JOURNALIERE: 37,400 SACS.



SOUPE AUX TOMATES

Marque Dominion

Tomates rouges mûres — épices pures — condiments de choix — chefs experts — cuisines irréprochables — tout cela additionné donne la Soupe aux tomates marque Dominion. Commandez votre provision aujourd'hui.



Dominion Cannery, Limited
HAMILTON, CANADA.



UNE
CAMPAGNE
D'ANNONCES
DANS LES
JOURNAUX
QUOTIDIENS
SUR LES
FEVES
CUITES AU
FOUR
HEINZ

L'attention du public est en éveil.

Tirez-en profit.

Par l'étalage de vitrine

l'étalage sur comptoir

la coopération du représentant.

La qualité vous assure

UNE DEMANDE CONSTANTE.

Le Prix établi au détail vous assure

UN POURCENTAGE DE PROFIT EXCELLENT.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

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

10 Place d'Youville, Montréal.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
		Cannelle en branche et moulue
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
"Durham"		

Graine de Lin, Millet (Canary Seed)

Cafés, Thés, etc., etc.

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

**LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS
DU TABAC
J. W. BOISVERT**

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb. . . .	\$0.62 la lb.
No 30, " 1 lb. et 1/2 lb. . . .	0.65 "
No 30, " 1/6 lb. . . .	0.75 "
No 35, " 1 lb. et 1/2 lb. . . .	0.67 "
No 40, " 1 lb. et 1/2 lb. . . .	0.75 "
No 40, " 1/7 lb. . . .	0.90 "
No 40, " 1/12 lb. . . .	1.00 "
No 50, " 1 lb. et 1/2 lb. . . .	0.80 "
No 50, " 1/8 lb. . . .	0.97 "
No 60, " 1 lb. et 1/2 lb. . . .	0.85 "
No 60, " 1/9 lb. . . .	1.05 "
No 80, " 1, 1/2 et 1/4 lb. . . .	1.00 "
No 80, " 1/5, 1/10 lb. . . .	1.15 "
No 100, " 1, 1/2 et 1/4 lb. . . .	1.10 "
No 100, " 1/5, 1/11 lb. . . .	1.20 "

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

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

**Le Soda à Pâte
"COW BRAND"**

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

LIMITED

(1)

Manufacturiers - - - MONTREAL



Satisfaites vos clients

De jour en jour les demandes sont plus nombreuses pour le Lait Carnation — notre grande campagne de publicité apprend aux gens à acheter leur provision de lait chez vous, le Laitier Moderne.

Exposez ces marchandises sur votre comptoir, dans vos vitrines — les résultats vous convaincront rapidement de leurs qualités de vente.

La publicité Carnation est gratuite. Demandez à notre représentant ou écrivez pour avoir quelques-uns des articles suivants:

Suggestions pour aménagement de vitrine—Découpés pour comptoir—Etagère de comptoir—Carton géant Carnation—Livre de recettes, Histoire de Carnation—Banderoles ou pancartes Carnation.

Adresse—Carnation Milk Products Co. Limited, Aylmer, Ont.

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

Lait



"De vaches bien nourries"

Carnation

L'étiquette est rouge et blanche.

Le Spaghetti de Clark

Au fromage et à la Sauce tomate

La meilleure qualité
de Spaghetti
de fabrication CANADIENNE



Tomates cultivées
en CANADA
Le meilleur fromage
CANADIEN

**FAIT EN CANADA — PAR UNE COMPAGNIE STRICTEMENT CANADIENNE
DONNANT DE L'EMPLOI A DES CANADIENS.**

Mais, M. l'Épicier, nous vous demandons pas d'acheter par sentiment.
La QUALITÉ est là, avec la réputation de CLARK derrière elle.

La VENTE est bonne — et rapidement croissante — le prix au consommateur est économique — et votre MARGE—EST RAISONNABLE.

W. CLARK, LIMITED MONTREAL

Aliments Marins de la MARQUE BRUNSWICK

Faites de cette marque de poissons votre ligne principale
pendant la SAISON DU CAREME



Exposez-les sur vos comptoirs.

Exposez-les dans vos vitrines.

Exposez la marque Brunswick dans vos annonces.

Recommandez la marque Brunswick à votre clientèle.

M. L'ÉPICIER, apprenez à vos commis la valeur des aliments marins de la marque Brunswick. Plus vos commis seront renseignés sur ces produits de poisson, plus il y aura de bénéfices pour vous. Produits entièrement Canadiens, d'excellente qualité et recommandables.

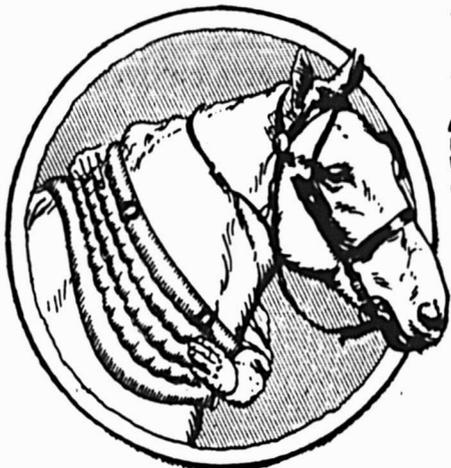
**Assurez-vous que votre stock est complet. C'est le moment
des grosses ventes.**

COMMANDEZ A VOTRE FOURNISSEUR DE GROS.

CONNORS BROS., Limited :-: MONTREAL

TAPATCO
BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

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

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

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

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

Conservent les chevaux en bon état.

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

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONTARIO.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS . . . ONTARIO

Vendez le vernis teinté Agate
--Le producteur de bénéfices

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

Le Vernis teinté AGATE de Ramsay

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

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

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

A. RAMSAY & SON COMPANY

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

(x)

Pensez à Votre Salle à l'Huile

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

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

Une Pompe

BOWSER

ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

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

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

S. F. BOWSER Company, Ltd.
66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.
Représentants partout.

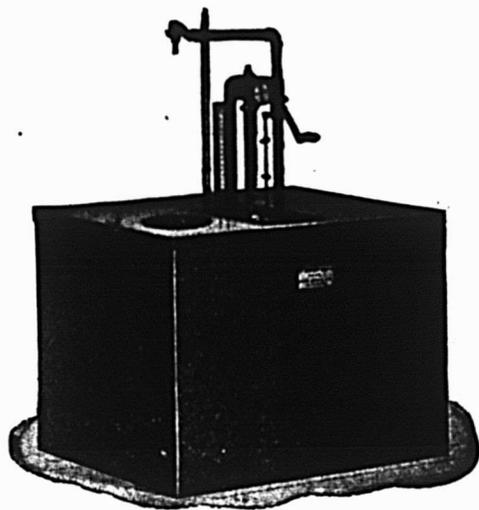


Fig. 19.
Équipement pour
pétrole.



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



Vendez-VOUS cette Marque?

Elle se vend rapidement. Elle procure de nombreux ordres de répétition. Elle donne un bon bénéfice. La qualité vous conserve l'estime de votre client.

Le Shortening Easifirst vous paiera bien. Commandez votre provision dès maintenant.

Téléphone Junction 3400.

Gunns

LIMITED

TORONTO
OUEST

60 ANS DE SERVICES

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

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

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

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

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

BANQUE PROVINCIALE**DU CANADA**

CAPITAL AUTORISE \$ 5,000,000.00

CAPITAL PAYE ET SURPLUS 4,300,000.00

ACTIF TOTAL: au-delà de 40,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY.

Vice-Président: TANCRÈDE BIENVENU, administrateur Labo 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 CONTRÔLE

(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. PÉRODREAU, 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. Tancrède BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

Pourquoi les produits Eddy tiennent le premier rang.

Aucune publicité, quelque plausible qu'elle soit, n'aurait pu à elle seule faire acquérir aux allumettes Eddy la première place dans l'estime du public canadien acheteur d'allumettes.

Il a fallu la qualité tout aussi bien que la publicité pour obtenir ce résultat. Et c'est cette qualité, si évidente dans chaque boîte d'Eddy, que, jointe à une publicité constante au consommateur, maintient la popularité d'Eddy. Le public sait que le nom d'Eddy sur l'extérieur de la boîte est une garantie des allumettes qu'elle contient.

Joignez votre magasin à la réputation d'Eddy. Faites savoir à vos clients que vous vendez les allumettes d'Eddy et les articles en fibre durci d'Eddy — les ustensiles hygiéniques et durables qui ne bombent ni ne fuient jamais.

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

FINANCES

LES RELATIONS DU CAPITAL ET DU TRAVAIL

La question du Capital et du Travail qui est à la base de toute activité et de tout progrès industriels, continue à occuper l'attention de ceux qui s'intéressent aux grands problèmes sociaux. Des études documentées sont publiées assez fréquemment dans les colonnes de nos journaux et certains des hommes politiques de notre province ne restent pas indifférents à l'étude et à la compréhension des sciences sociales.

La semaine dernière, M. Ernest Lapointe C. R., député de Québec-Est au Parlement Fédéral, adressait la parole, à la Bourse du Travail, lors d'une assemblée de "L'Union Nationale Catholique des Ouvriers en confection de Québec".

Le député de Québec-Est parla du Capital et du Travail, des relations étroites qui existent entre eux et des meilleurs moyens de fonder en une harmonie complète ces deux agents principaux de la production.

Après avoir déclaré qu'il s'était toujours intéressé aux problèmes du travail, M. Lapointe a dit: "L'expression 'lutte de classes' devrait être bannie du langage politique; il ne devrait pas y avoir de distinction de classes, mais des Canadiens, des hommes qui travaillent au bien commun. Chacun a sa part de travail à faire et le travail doit être réparti mais solidaire, car si une branche fait défaut toutes les autres s'en ressentiront."

Parlant de la concurrence du travail et du capital, M. Lapointe affirma que cet antagonisme ne doit pas exister: "Il n'y a pas de concurrence entre le travail et le capital. Le capital se fait concurrence à lui-même et les ouvriers se font concurrence entre eux. Plus il y a du capital et mieux il est divisé, plus les ouvriers en profitent."

La conférence dont sont extraites ces quelques citations contient certains aperçus et conseils dont bon nombre de nos concitoyens pourraient tirer de précieuses notions sur les questions d'ordre économique et social.

LE BON ETAT DE NOS FINANCES; Dans son rapport mensuel publié, ces jours derniers, le ministre des Finances annonce une diminution de \$5,495,000 de la dette nationale. Les revenus ont augmenté d'environ \$5,000,000 durant le mois, et les dépenses ont diminué d'autant. En janvier dernier les revenus ordinaires furent de \$39,480,892 et les dépenses courantes de \$28,346,349, tandis qu'en janvier 1921 les revenus furent de \$34,266,188, et les dépenses de \$34,131,364. Pour les dix mois finissant le 31 janvier 1921 les revenus s'élevèrent à \$383,835,567, et les dépenses à \$313,809,278. En 1920 les revenus pour la même période s'élevèrent à \$288,230,911 et les dépenses à \$271,352,190. La dette nationale est maintenant de \$2,302,723,021.

LA POPULATION DE LA PROVINCE; D'après le dernier rapport des statistiques municipales, déposé sur le bureau de la Chambre ces jours derniers, la population de notre province atteignait en 1919 près de 2,500,000 habitants.

LA PRODUCTION DU PAPIER AU CANADA: La production du papier en 1920 dans notre pays a été d'un million de tonnes environ; elle était en 1918 de 967,724 tonnes et en 1917 de 863,689 tonnes.

LE CAPITAL ETRANGER CHEZ NOUS; Il y a actuellement au Canada 659 sociétés ou succursales de sociétés américaines, représentant une mise de fonds de \$415,000,000 de capital américain et qui donnent du travail à 90 personnes. D'autre part, le capital anglais placé au Canada et dont la majeure partie soutient des entreprises industrielles, se chiffrait, d'après sir George Paish, à \$1,860,000. C'est donc un montant total de \$2,275,000,000 de capital placé dans le Dominion par l'Angleterre et les Etats-Unis.

REPRISE DES ACTIVITES: Aux quartiers généraux des bureaux de placement du Canada, d'après le dernier rapport compilé, il appert que par tout le pays, l'activité du travail commence à reprendre. Ainsi, dans la dernière semaine écoulée, 5,063 établissements industriels ont remis à l'ouvrage 14,456 personnes de plus que la semaine précédente.

L'EXPORTATION AMERICAINE D'AUTOMOBILES EN 1920; L'exportation des autos des Etats-Unis en 1920, se chiffre par 142,508 autos de plaisir et 29,126 autos de commerce, d'après un rapport publié par le département du Commerce américain. Le total est de plus du double de 1919 et quadruple de 1918. Les envois les plus considérables ont été faits en Europe, en Asie, en Amérique centrale et du Sud, au Canada et au Mexique.

LES REVENUS ET LES DEPENSES DU DOMINION EN JANVIER; Le rapport que le ministère des finances vient de publier pour le mois de janvier fait voir que durant ce mois, la dette nationale a diminué de \$5,495,000. Les revenus accusent une augmentation d'environ cinq millions sur ceux du mois de Janvier de l'année précédente, pendant que les dépenses ordinaires ont diminué de plus de cinq millions.

LE PROGRES DES BANQUES DANS NOTRE PAYS; Les banques détenant une charte du Gouvernement fédéral ont ouvert 400 nouvelles succursales au Canada, pendant le cours de l'année 1920.

NOS BOIS DE PULPE; La valeur des exportations de nos bois de pulpe et pâtes à papier s'est accrue en 1920 de près de 100 pour cent sur celle de l'année précédente.

PRODUCTION DE PATE A PAPIER; Cette industrie a fait des progrès considérables chez nous depuis quelques années, si l'on en juge par les chiffres qui suivent:

1914	934,700 tonnes.
1915	1,074,805 "
1916	1,296,084 "
1917	1,464,308 "
1918	1,557,193 "

L'ABOLITION D'UNE COMMISSION; Il est question que le gouvernement fédéral abolira sous peu la commission de conservation pour des raisons d'économie d'abord et ensuite parce que plusieurs départements font, dans plusieurs cas, un travail identique à la commission. Le personnel sera versé dans d'autres commissions.

LE TRAVAIL REPREND: Les ateliers de la "Canadian Car and Foundry" à Saint-Pierre-aux-Liens, ont repris leur activité ordinaire, et un grand nombre d'employés ont été remis à l'ouvrage la semaine dernière.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrermerie et Quincallerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes.

111-117 Rue St-Paul Est

Ventes: 12 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-
ter toute la province dans le même mois,
il n'est pas nécessaire d'attendre leur
visite pour nous envoyer vos commandes.Toutes les commandes reçues par maille
ou par téléphone, Main 590 auront, com-
me toujours, notre meilleure attention.Il nous fera toujours plaisir, sur votre
demande, de vous coter les meilleurs
prix du marché.**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,

P.-J. Perrin, Gérant général.

Arthur BrodeurMANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew
Ginger Ale
Lemon Sour
Cream Soda
Cherry Cream
Cidre ChampagneChampagne Kola
Cidre de Pomme
Eau Minérale
Fraise
Orange
Siphon, Etc.35 rue Frontenac, TELEPHONE
LABALLE 256Envoyez-nous vos Vialles Vivantes
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée89 MARCHE BONSECOURS,
Montréal.**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

220 rue St-André, - MONTREAL

Exigez cette
MarquePour 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'ailCOTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE**HOTEL VICTORIA**
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et \$4.00
par jour.**MORROW**

Usines à INGERSOLL

CANADA

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd

489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8418

MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents dé-
taillés. Elle vous sera utile dans votre atelier.**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.**Nova Scotia Steel & Coal Co.**

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à
BOUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME
ROLL, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,
RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge,
ECALISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE
FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon.
Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.
Laminiers, Forges et Ateliers de Finition à New
Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

ASSURANCES

L'ASSURANCE D'"USAGE ET JOUISSANCE"

La personne ou la maison qui a des polices d'assurance-feu, a la satisfaction de savoir que si le feu se déclare dans les locaux assurés, la perte, totale ou partielle sera reconnue par la compagnie d'assurance.

La chose est correcte jusqu'à un certain point. Toujours en supposant qu'une assurance suffisante est portée selon la valeur de la propriété assurée et les termes de la police, la personne ou la firme en question sera indemnisée par l'assurance. Mais pour quoi?

Pour le dommage effectif causé à la propriété, bâtisse, machines, etc., et stock, par le feu. Rien de plus. C'est le principe fondamental de l'assurance-feu, l'indemnité pour les pertes matérielles réelles causées par le feu.

Mais quand le désastre d'un incendie survient, le propriétaire des locaux—usine, atelier, magasin ou quoi que ce puisse être, après avoir fait sa réclamation pour le dommage effectif et reçu le chèque de la compagnie en règlement, se rend compte rapidement que son assurance-feu ne couvrait pas complètement sa perte totale.

Son assurance lui a remboursé les dommages causés à la bâtisse, aux fixtures, aux machines et aux marchandises. Mais, par suite de ces dommages, les affaires ont été arrêtées et pendant un certain temps la production ne peut s'effectuer normalement. Il y a une perte dérivée—la perte causée par l'interruption d'affaires et que la police d'assurance-feu ordinaire n'a pas la prétention de couvrir.

C'est à la protection de ces pertes dérivées, pertes qui suivent un incendie du fait de l'interruption des affaires, que les principales maisons d'assurance-feu ont apporté leur attention. Les noms "usage et jouissance" (use and occupancy) se sont attachés à cette sorte d'assurance. Ces noms renferment l'idée qu'à la suite d'un incendie il y a perte soit entière soit partielle des bénéfices provenant de l'usage et de la jouissance de la bâtisse et de l'usine.

Les commerçants et manufacturiers devraient prendre un soin tout particulier à établir la forme de police couvrant pareil risque, il y va de leur sécurité d'affaires et c'est là une garantie dont ils ne sauraient raisonnablement se passer.

LA "SUN LIFE" ACCROIT SON CAPITAL-ACTIONS

À l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la "Sun Life Assurance Co. of Canada", tenue la semaine passée à Montréal sous la présidence de M. T.-B. Macaulay, le rapport financier de l'exercice 1920 a été

jugé excellent sous tous rapports. Il révèle un actif de \$114,389,444, un gain de \$9,127,976 sur 1919. Le surplus total s'élève à \$8,364,557. Le montant d'assurance en vigueur constitue un record sans précédent, à \$486,641,235, une augmentation de \$70,282,773 sur 1919.

À une réunion spéciale tenue immédiatement après l'assemblée générale, les actionnaires ont approuvé l'émission de nouvelles actions au montant de \$1,000,000, dont 35% sera versé. Le capital-actions de la compagnie se chiffrera à \$2,000,000 de souscrit et à \$850,000 de versé.

La "Sun Life" célèbre son cinquantenaire.

RECORD ANNUEL DE LA "CROWN LIFE"

Le rapport financier de la "Crown Life", tel que présenté la semaine dernière à l'assemblée annuelle des actionnaires, a fait voir des progrès substantiels. Les demandes de nouvelles polices, en 1920, se sont totalisées à la somme de \$7,153,840, soit près d'un million de plus qu'en 1919. Le montant total des polices en vigueur atteint maintenant \$25,745,826; l'actif, \$3,389,961. Ce sont là des records.

NOTE D'ASSURANCE

M. J. B. McKechnie, gérant général de la Manufacturers Life Insurance Co., dans un discours devant le Young Men's Club of the Toronto Board of Trade, le 24 janvier dernier, comparait l'assurance-vie avec l'assurance-feu et soulignait le fait que l'assurance-feu maintient un risque uniforme, tandis que dans l'assurance-vie, le hasard augmente avec l'âge du détenteur de police. Il ajoutait que jamais il n'y avait eu une faillite d'une compagnie d'assurance-vie au Canada concernant les détenteurs de polices.

Les compagnies d'assurance-vie ont eu à payer vingt millions de dollars de réclamations résultant de la guerre et treize millions de dollars du fait de l'influenza.

* * *

La Stuyvesant Insurance Company, de New-York, qui faisait affaire dans la Saskatchewan depuis l'an passé, ne renouvellera pas sa licence de Saskatchewan pour 1921. Un avis à cet effet a été envoyé à M. Arthur E. Fisher, surintendant d'assurance pour la province. Un certain nombre de compagnies qui ont fait affaire d'assurance dans la province par le passé ne renouvellent pas leurs licences cette année, selon M. Fisher. D'autre part un certain nombre de nouvelles compagnies font des demandes de licences, et tout fait prévoir qu'il y aura cette année en Saskatchewan un plus grand nombre de compagnies y transigeant de l'assurance.



"McCaskey" ouvert

REGISTRE DE CREDIT DE SURETE EN METAL

Protection des comptes contre le feu.

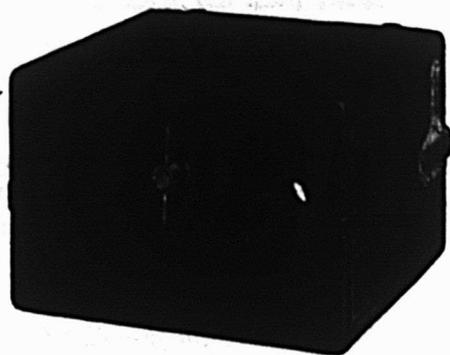
fait toute la comptabilité—sans livres.
Etabli pour n'importe quel nombre de
comptes.

Vendu par paiements mensuels.
Livres de comptoirs en tous genres.

McCaskey Systems Limited
GALT, Ontario.

Représentant:
J. E. BEDARD
21 Rue Cherrier
MONTREAL.

Représentant:
E. E. PRECOURT
206 Rue Wellington
SHERBROOKE, P. Q.



"McCaskey" fermé

Les Outils de Bûcherons de Pink

Les outils Etalons dans toutes les provin-
ces 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 BUCHEONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

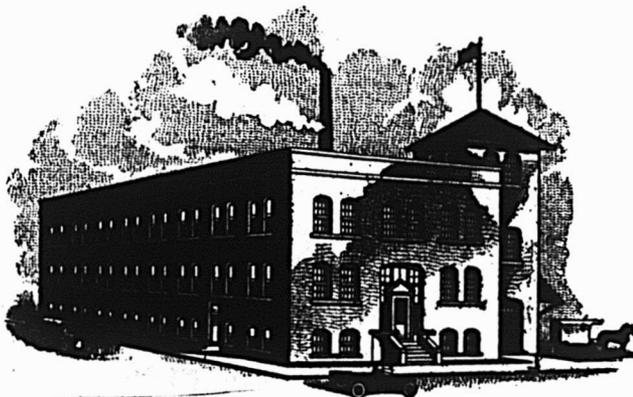
FABRIQUES AU CANADA



CHAUSSURES VISSEES STANDARD

pour hommes, garçons, gar-
çonnetts, jeunes gens et en-
fants.

A. A. COTE & FILS,
LIMITEE,



CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, gar-
çonnetts, jeunes gens et en-
fants.

ST-HYACINTHE
QUEBEC.

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



Nous commençons notre Grande Campagne de Couleurs

B IEN qu'employant presque toutes les formes de publicité connues, nous comptons principalement sur les méthodes qui nous permettent de montrer EN COULEUR ce qu'un savon-teinture peut faire. Des affiches, des cartes de vitrine et des cartons dans les tramways — de même que d'attrayants découpés pour étalage — vont répandre à profusion l'idée d'Aladdin.

Cette campagne indique notre foi dans le produit, notre confiance dans la puissance de la publicité et notre optimisme quant à l'avenir immédiat.

CHANNELL, Limited
Toronto.

ACME
TRADE MARK

Gants fins de Distinction

Pour
PAQUES

Pâques tombant de bonne heure cette année, rend certaine une augmentation de la demande pour les gants fins Acme.

Pouvons-nous vous suggérer l'opportunité de vérifier votre stock afin que vous puissiez commander immédiatement les lignes nécessaires? Nous pouvons vous assurer une livraison immédiate.

A TITRE DE SUGGESTION

*Gants Cape, fabrication domestique, non doublés, pour hommes depuis \$13.50 la douz.
Gants Mocha, fabrication domestique, non doublés, pour hommes depuis \$12.00 la douz.
Gants fins pour dames depuis \$13.50 la douz.*

POUR L'AUTOMNE

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec une ligne complète des plus beaux échantillons qu'ils aient jamais eu à soumettre.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED
MONTREAL

