

# Le Prix Courant

BIBLIOTHEQUE  
MAR 25 1921  
LECOLE DES HAUTES  
ETUDES  
MONTREAL

Fondé en 1887  
Vol. XXXII—No 49

Montreal,  
vendredi 5 Déc. 1919



Consulat Général de  
France.  
347  
Rue de la Paix

7. MILLBANK, LONDON, ENGLAND

# MILLBANK

# CIGARETTES DE VIRGINIE

Quoique mises sur le marché récemment, ces cigarettes s'enlèvent rapidement parce que les fumeurs apprécient "leur arôme doux". Placez votre commande immédiatement.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS EN GROS.

## Pour un Ecoulement rapide de votre stock

Il serait oiseux de dire à tous les marchands actifs que c'est "l'écoulement de leur stock" qui fait leur succès dans le commerce au détail.

Nous pouvons vous dire comment augmenter le chiffre de vos écoulements de stocks.

Si vous ne vendez pas les Produits O-Cedar, prenez-les en stock immédiatement.

Vous constaterez immédiatement l'augmentation du chiffre mensuel de vos ventes.

Si vous prenez immédiatement un stock de produits O-Cedar, mais ne dites pas à vos clients que vous les tenez — mettez en étalage dans votre vitrine le Poli O-Cedar et les vadrouilles "mops" O-Cedar — mettez en évidence dans votre magasin les Cartes O-Cedar et immédiatement vous vous rendrez compte comme ces articles sont de vente facile, si seulement vous attirez l'attention du public sur eux.

C'est la raison pour laquelle ce sont des articles de qualité — très bien annoncés.

Grâce à notre publicité, ils sont bien connus — à cause de leur qualité, ils sont appréciés et font faire des ventes répétées.

Tout ce qu'il faut à vos clients, c'est de leur rappeler que vous les vendez — de les inciter à venir les acheter à votre magasin.

La demande pour ces articles augmente sans cesse — il suffira d'un peu de travail de votre part pour la diriger de votre côté.

Channel Chemical Co.,  
Limited  
TORONTO.





# PALMOLIVE

**Des produits qui assurent invariablement des ventes répétées**

La première fois que vous vendez une spécialité pour la toilette portant l'étiquette **PALMOLIVE** vous vous assurez un client satisfait.

La qualité Palmolive ne désappointe jamais. Elle fait l'éducation du client à qui des préparations moins parfaites n'avaient pu donner satisfaction.

La ligne Palmolive a l'appui d'une publicité si intensive que son nom est devenu familier à tous les lecteurs des magazines. Chaque client qui entre dans votre magasin connaît au long l'histoire des huiles de palmolive et leur origine ancienne.

## Savon Palmolive

C'est probablement le seul savon au monde que les hommes connaissent et demandent par son nom. Ceci a été prouvé durant la guerre par les demandes universelles des soldats en service. Les femmes le préfèrent parce que c'est le plus doux, le plus délicat et le plus adoucissant de tous les agents nettoyeurs.

## Shampooing Palmolive

Ce shampooing à l'huile de palme et

à l'huile d'olive, c'est du Palmolive sous la forme liquide, nécessaire pour le lavage des cheveux. Sa popularité ne le cède qu'à celle du Savon Palmolive.

## Crème Palmolive, pour la Barbe

Cette crème parfaite donne une lotion mousseuse qui rend inutile toute autre application. Une seule application suffit pour une barbe. Aussi populaire chez les hommes que le Savon Palmolive.

**THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, Limited**  
TORONTO, ONTARIO.

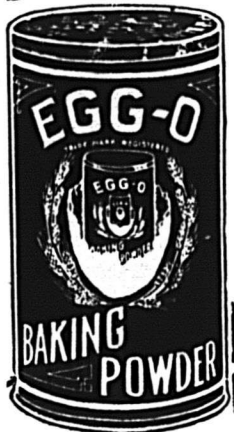


## Plus d'ennui — Plus de trouble — Plus de gaspillage

Lorsque vous êtes pressée — lorsque vous devez attendre pour votre fourneau — lorsque vous ne pouvez avoir la bonne température — ce sont là les causes de vos ennuis quand vous vous servez de la mauvaise sorte de poudre à pâte pour vos pâtisseries.

Pour obtenir de bons résultats avec vos pâtisseries, pour ne pas avoir d'ennuis ni gaspiller des gâteaux et de la pâtisserie en dépit de circonstances adverses, vous devez d'abord apporter beaucoup de soin au choix de votre poudre à pâte.

Servez-vous de la



# EGG-O Baking Powder

Elle accomplit invariablement son oeuvre. Sa double action fait qu'elle ne manque jamais de faire lever la pâte, même si vous devez attendre que votre fourneau soit prêt.

Suivez toujours le mode d'emploi — une cuillerée à thé rase pour une tasse rase de farine bien tamisée. En faisant cela vous employez d'un quart à la moitié moins d'EGG-O et vous obtenez de meilleurs résultats.

The Egg-O Baking Powder Co., Limited  
HAMILTON, Canada.

Cette  
Publicité  
Educationnelle  
veut dire  
de l'argent  
pour vous

Les ventes dans l'Ontario seul en 1918 ont été 21 (vingt-et-une) fois plus considérables qu'en 1915. Tout commentaire serait inutile.

Notre service est efficace et l'on peut s'y fier.

*La Egg-O est tenue en stock par tous les marchands de gros.*



## Egg-O Baking Powder Company, Limited

HAMILTON

CANADA





*Votre Argent Vous  
Revient-il Chaque Semaine ?*

où vos marchandises dorment-elles sur vos tablettes pendant six mois ou plus?

## McCormick's Jersey Cream Sodas

se vendent rapidement, et par suite sont une ligne profitable pour le marchand.

Des marchandises qui se vendent rapidement doivent avoir la qualité.

Le public doit savoir qu'ils possèdent la qualité.

En conséquence notre "Politique de ventes" c'est la Qualité, la Publicité, le Service.

**The McCormick Manufacturing Co., Limited**  
**LONDON, CANADA**

Succursales — MONTREAL, OTTAWA, HAMILTON, KINGSTON, WINNIPEG, CALGARY,  
PORT ARTHUR, ST. JOHN, N. B.

# ...“NOUS VOUS TRAITONS EQUITABLEMENT”...

**FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE—ET—  
COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI  
EQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.**

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques*.

---

## PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, \$4.80 la douzaine.  
Se vend \$7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, \$2.50 la douzaine.  
Se vendent \$4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix  
que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles com-  
modes, \$2.00 la douzaine. Se détaillent \$3.00.

---

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou  
directement s'il ne peut vous en fournir.

**CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO**





# GAZELLE

**EST LA MARQUE**

**QUI EST TOUJOURS AU  
PREMIER RANG**



**HUDON, HEBERT & CIE., LIMITED**

**MONTREAL**



# Nos Prix sont Toujours les Plus Bas du Marché

Grâce au soin que nous apportons à la fabrication de nos balais, nous sommes en mesure de toujours donner entière satisfaction à nos clients.

Nous vous conseillons de placer **IMMEDIATEMENT** votre commande pour l'automne prochain, vu que le blé-d'Inde à balais va devenir très rare et qu'il se vendra très cher d'ici là.

Nous apportons une attention toute particulière aux commandes par la poste.

# La Fabrique de Balais de Granby

GRANBY, Qué.





## UN BOUCHER SE RECONNAIT A LA SAUCISSE QU'IL VEND

**L**E chiffre de vos ventes, M. le boucher, dépend de *ce que* vous vendez. Des produits inférieurs font perdre des ventes; une vente de mauvaise saucisse veut dire la perte d'un client et beaucoup de difficulté pour regagner sa confiance. Mettez en évidence les produits Davies — ils sont connus et le public a confiance en eux. C'est le bon temps, actuellement, avec les matinées froides, d'étaler, bien en évidence, sur votre comptoir, la Saucisse de Porc Davies. Cette saucisse est parfaite sous tous rapports.

### SAUCISSE DE PORC de la QUALITE DAVIES

Cette saucisse est faite avec des morceaux de porc choisis avec soin — et elle est *bien* faite.

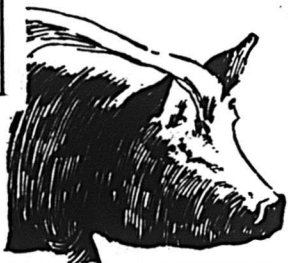
La Saucisse de Porc de Davies est délicieuse ces matins froids. Servez-la très chaude au déjeuner, et vous admettrez que c'est le mets le plus délicieux que vous ayez encore goûté.

Parlez à vos clients de la Saucisse de Porc de Davies (sans oublier nos autres produits, aussi); ils les aimeront — et reviendront en acheter encore.

THE **DAVIES** COMPANY  
WILLIAM LIMITED

MONTREAL

Siège social: TORONTO



# COWAN'S PERFECTION COCOA

## AUX MARCHANDS PROGRESSIFS

**M**ETTEZ cette Marque Canadienne à l'avant et voyez quelles importantes affaires elle vous vaut. Faites-en un étalage bien en vue sur vos rayons. C'est une ligne qui ajoute du prestige à tout magasin. Recommandez le Cacao Perfection de Cowan, parce que vous savez que c'est le plus pur et le meilleur.

Une première vente à un client en fait un acheteur fidèle.

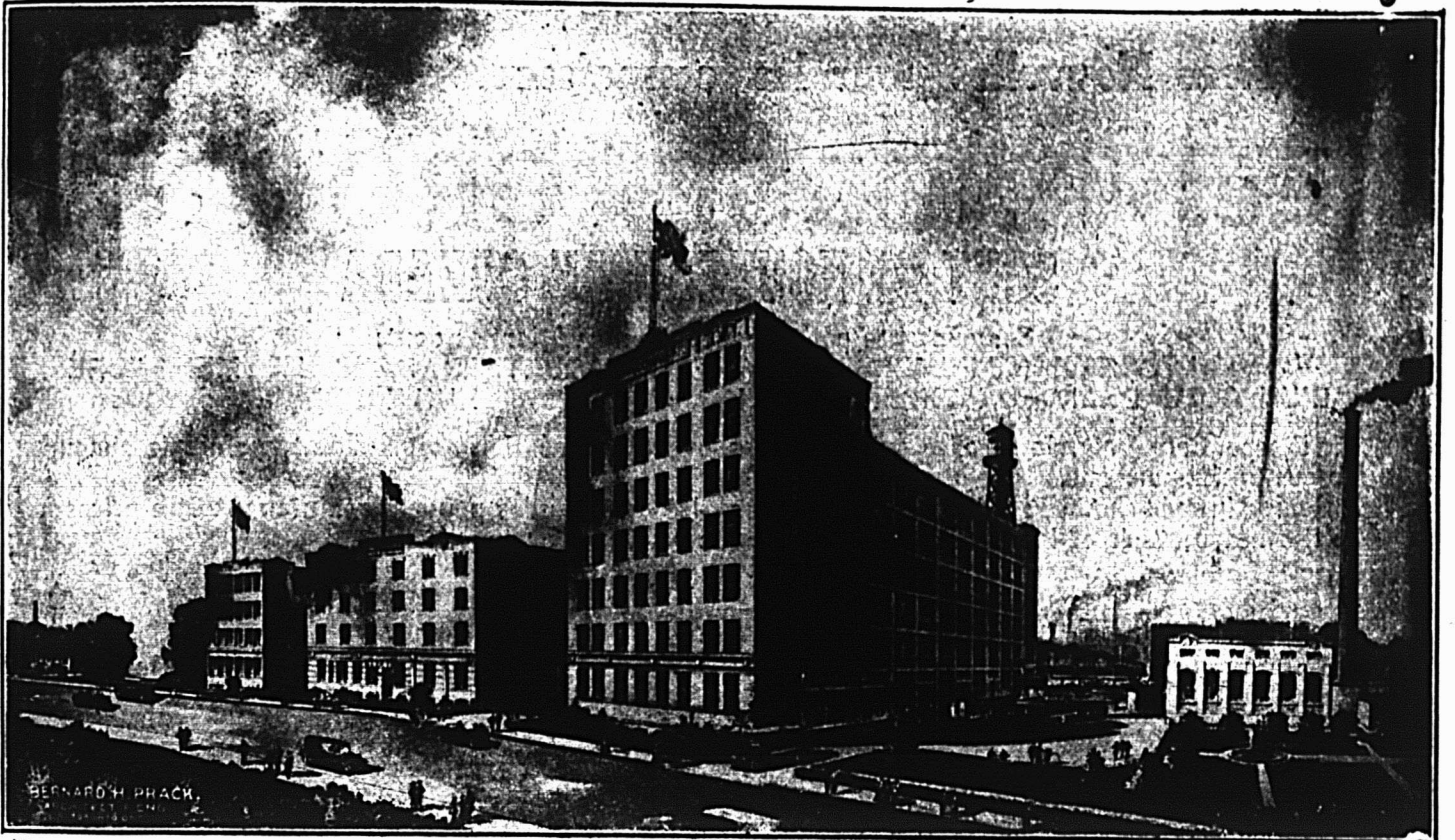
Cette illustration montre une grappe de fèves de cacao comme on les trouve sur l'arbre tropical "Cacao Theobroma". Après que les fèves ont été détachées et séchées, elles sont expédiées à la maison Cowan où, par un procédé spécial de rôtissage, leur arôme parfumé et leur saveur délicate sont conservés pour les consommateurs du Cacao Perfection de Cowan.



Fait au Canada dans l'Usine ensoleillée de Cowan

TORONTO





## EXPANSION

Le grand édifice qui se trouve à droite de l'illustration ci-dessus est une addition à l'usine de The Cowan Company Limited, Toronto, actuellement en construction. Quand elle sera finie, cette bâtisse doublera presque la superficie de cette grande industrie chocolatière canadienne. Avec ce nouvel édifice, l'on pourra expédier promptement les commandes de Cacao de Cowan, de Maple Buds, et les nombreux autres produits de chocolat de cette compagnie.

Bonnes Nouvelles pour les connaisseurs de sardines.

# Les "NORSE CROWN" SONT DE NOUVEAU AU CANADA

Ces superbes petites sardines norvégiennes sont:  
LEGEREMENT FUMÉES EMPAQUETÉES DANS LA MEILLEURE  
D'UN GOUT DELICIEUX EXCEPTIONNEL HUILE D'OLIVE

et, l'inspection soignée qu'elles subissent avant leur préparation assure l'état parfait de chacun de ces petits poissons.

Préparez immédiatement la liste de vos besoins—les commandes peuvent maintenant être prises à même notre stock et les consignations qui nous arrivent continuellement.

## THE OVERSEA EXPORT & IMPORT CO. LIMITED, NORVEGE

*Seuls agents pour le Canada et Terre-Neuve:*

**Stewart Menzies & Company**  
32 Front St. W., Toronto.

## PRODUITS ALIMENTAIRES ECONOMIQUES

*Satisfaction  
pour le client  
et  
bon profit  
pour  
vous*

PARIS-PATE, un des rares produits qui puisse se vendre encore à 2 boîtes pour 25 cents tout en laissant un profit raisonnable au marchand.

DEVILLED-TONGUE, sous notre propre marque enregistrée, un hors d'oeuvre délicat, en plus grosses boîtes que le Paris-Paté individuel.

SAUCISSONS FRANÇAIS, à l'ail ou sans ail, plus profitable que le jambon cuit.

PATE DE FOIE, pouvant se détailler en tranches, frais en tout temps.

Tous nos produits sont fabriqués sous la surveillance d'un inspecteur du gouvernement.

Ils sont annoncés dans les journaux et sont d'une vente constante et facile.

Approvisionnez-vous chez votre marchand de gros ou à la

**SOCIETE SPA, 91 Rue Reading  
MONTREAL.**

Téléphone Victoria 545.

Fabricants licenciés.

## LE CACHETAGE QUI CONSERVE TOUT LE GOUT ET TOUTE LA FRAICHEUR



Renversez l'emballage, insérez de force une cuiller ou un autre instrument pointu dans la garniture.

Cet emballage en un seul morceau est muni d'une forte garniture à cachetage, il vous arrive tout assemblé — prêt à placer sur le pot — il est inodore, sans goût et parfaitement à l'abri de tout effet délétère des produits.



— Soulevez-en un bout —

Ces cachetages d'un superbe dessin ajoutent à l'apparence de votre stock et rehaussent sa valeur pour la vente.

Leur dernière et non la moindre de leur caractéristique, c'est qu'ils sont autant du goût du consommateur que du metteur en conserve — tellement la capsule est facile à enlever comme le font voir les illustrations ci-contre.

Ecrivez pour avoir une brochure descriptive.

L'action des acides de fruits ou de légumes, celle du vinaigre ou de la saumure, ne sauraient affecter les "Capsules Anchor", parce que chaque fermeture est laquée en or avec notre laqueur spécial, cuit dans les pores du métal.



Remettez l'emballage droit, saisissez le bout soulevé et

# Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

# THE CANADIAN MILLING AGENCY

Farine, grains et moulées en gros, spécialité, chars assortis.

Demandez nos prix, ils sont intéressants pour vous; nous sommes en position de vous donner l'assortiment dont vous avez besoin dans chaque char. Commandes par la malle sollicitées.

# THE CANADIAN MILLING AGENCY

Farine, Grains et Moulées en gros

VICTORIAVILLE, Qué.

## Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

### ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

**THE EDDY CO., Limited**

HULL, Canada.

57

57

## LA QUALITE HEINZ COMMENCE AVEC LA GRAINE

Pour assurer à l'épicier et à ses clients la haute qualité permanente des "57 Variétés", la Compagnie Heinz s'efforce d'exercer un contrôle aussi parfait que possible sur tous les ingrédients dont elle se sert, depuis la graine qui est semée, jusqu'au produit qui arrive au consommateur.

C'est dans ce but que la compagnie a établi 19 fabriques-succursales dans tout l'univers, chacune située dans la région la mieux appropriée, par son sol et son climat, à la culture des meilleurs produits dans leur genre. Une manutention prompte des récoltes fraîches est ainsi assurée, avec le résultat que les "57 Variétés" ne renferment que les meilleurs fruits et légumes et les plus frais.

De sorte que l'étiquette Heinz sur un produit alimentaire est un symbole de qualité.

**H. J. Heinz Company**

Tous les produits Heinz vendus au Canada sont préparés au Canada.

57

57



---

---

# Le Mince-Meat de Wagstaffe

a ce goût délicieux à l'ancienne mode. A Noël de cette année vendez le Mincemeat de Wagstaffe. Vos clients seront plus qu'enchantés de son goût délicieux. Les

## Plum Puddings

de Wagstaffe sont faits des ingrédients choisis avec le plus grand soin. Ils sont exceptionnellement appétissants.

*Adressez votre commande aujourd'hui même.*

# WAGSTAFFE, LIMITED

Metteurs en conserve de fruits purs.

HAMILTON

CANADA

# UN JOYEUX NOEL ET UNE

# BONNE ET HEUREUSE ANNEE

**A** TOUS NOS CLIENTS, nous adressons des souhaits sincères d'un joyeux Noël et d'une bonne et heureuse année.

A vous qui nous avez si loyalement encouragés durant l'année 1919, nous offrons nos remerciements et nous faisons des vœux pour que le succès continue à encourager vos efforts et que l'année qui va bientôt commencer soit pour vous une ère d'une plus grande prospérité encore.

Nous vous prions d'accepter ces souhaits sincères dans l'esprit qu'il vous sont offerts — comme un témoignage d'amitié et de loyauté.

Canadian Packing  
Co., Limited

Successeurs de

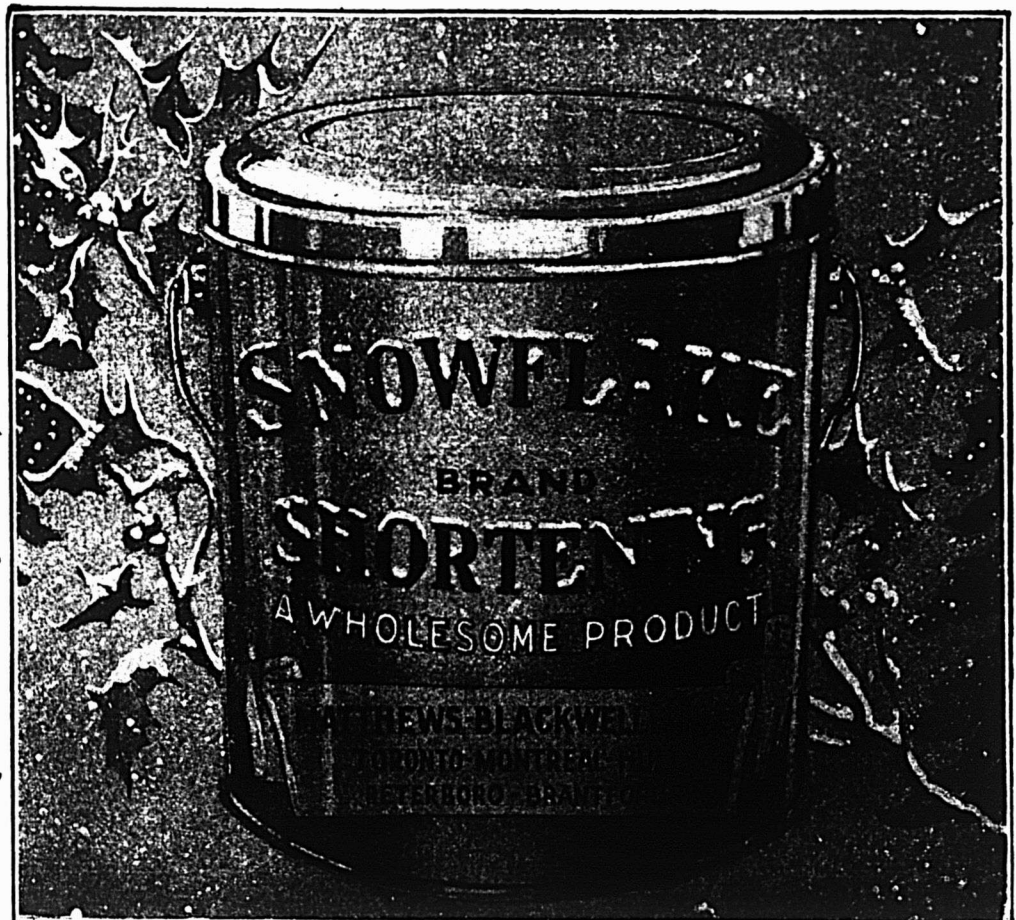
Matthews-  
Blackwell  
Limited

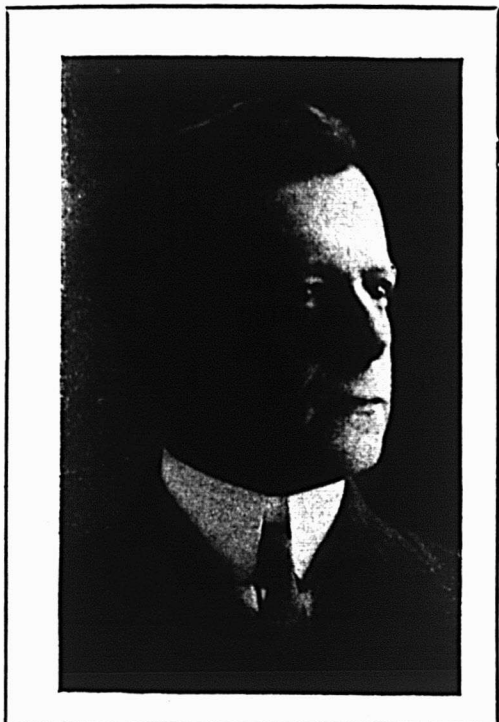
Succursales à

Winnipeg, Fort William,  
Ottawa, Sydney,  
Halifax.

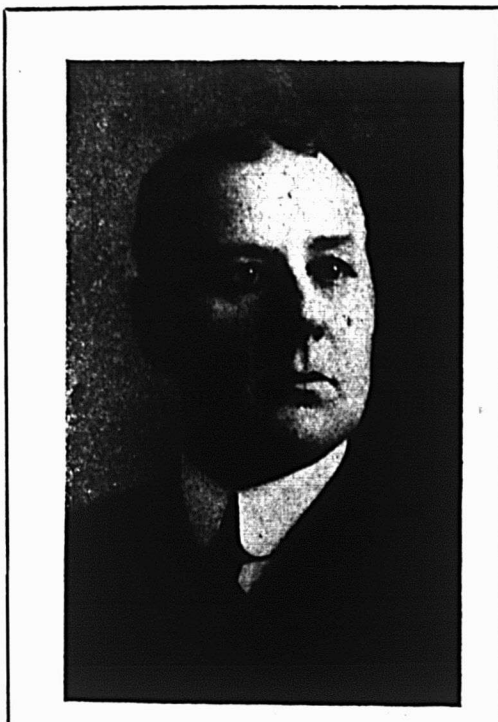
Usines à

TORONTO, MONTREAL,  
HULL, PETERBORO,  
BRANTFORD.

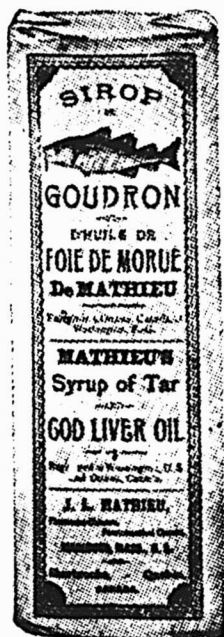




**M. Gendron,**  
Sec.-Trés.



**M. Chevalier,**  
Gérant.

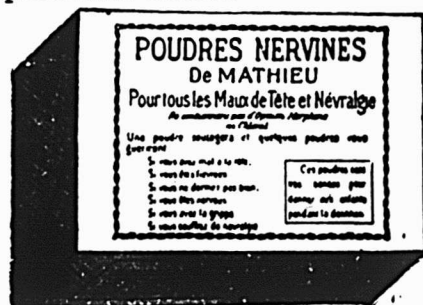


Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu — un excellent reconstituant de l'organisme.

Les photographies ci-dessus représentent les deux hommes qui sont l'âme dirigeante de la **COMPAGNIE MATHIEU**, à l'emploi de laquelle ils sont entrés très jeunes. C'est à eux que les Produits **MATHIEU** doivent le rang qu'ils occupent présentement sur le marché canadien.

Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de Morue de **MATHIEU** a subi l'épreuve de plusieurs années d'usage et il est maintenant reconnu comme la meilleure préparation contre la toux au Canada. La formule originelle a été améliorée avec le résultat que l'on ne peut inciter bien des gens à employer un autre remède contre la toux que le Sirop de Goudron et à l'huile de Foie de Morue de **MATHIEU**.

Vous trouverez cette préparation en vente dans tous les principaux magasins de l'Atlantique au Pacifique. C'est un remède souverain contre toutes les toux, rhumes, etc. Commandez votre assortiment aujourd'hui même et soyez prêt pour la prochaine saison.



Les poudres Nervines sont souveraines contre les troubles nerveux, maux de tête, insomnie, etc.

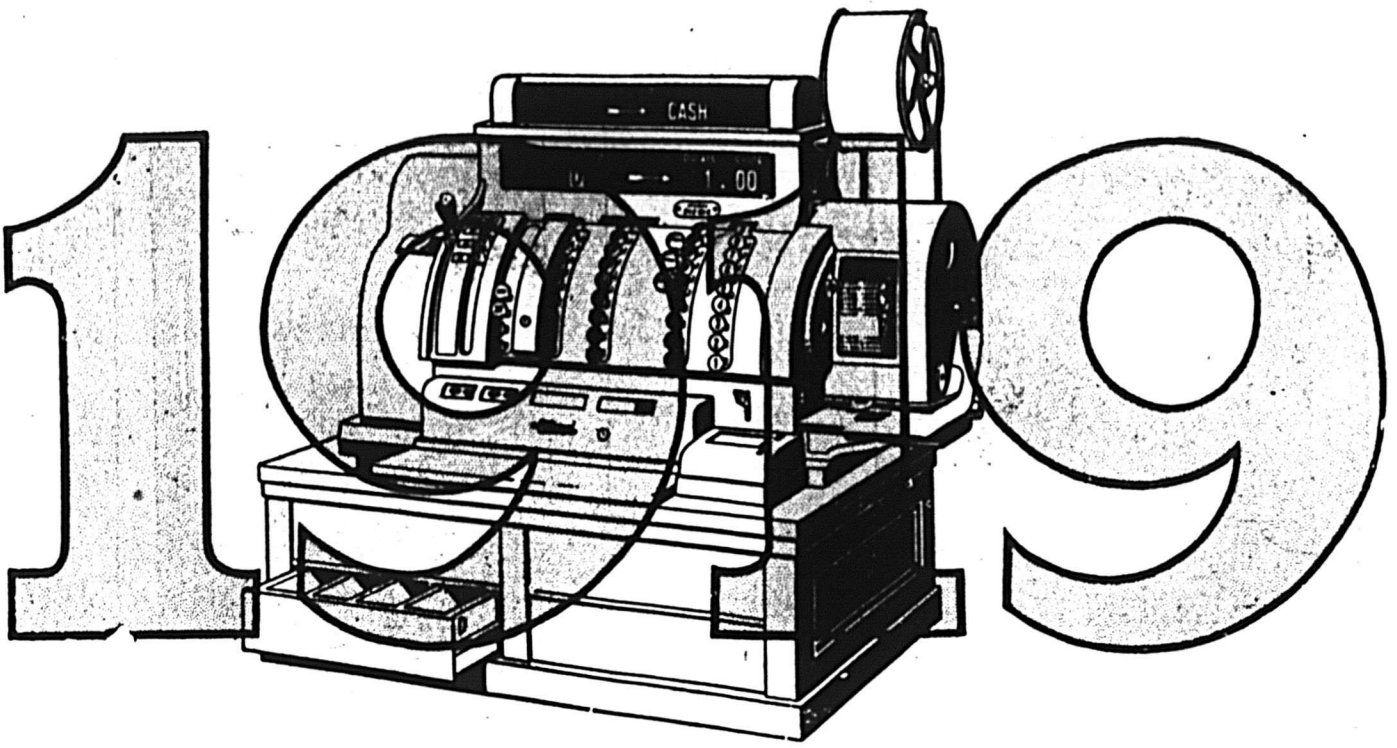
Confiez votre commande à votre marchand de gros où écrivez directement à la

# CIE J. L. MATHIEU

SHERBROOKE

PROPRIETAIRE

QUEBEC



## NOS AFFAIRES ONT DOUBLE CETTE ANNEE

**N**OUS avons fait cette année deux fois plus d'affaires que durant n'importe quelle autre année de notre histoire.

Cela prouve que les marchands se rendent compte plus que jamais auparavant qu'ils devraient tenir leur état de comptes rapidement et économiquement à l'aide d'une machine plutôt que par la méthode à la main, lente et dispendieuse.

Cela prouve de la manière la plus pratique que les Caisses Enregistreuses National du

dernier modèle aident les marchands à résoudre leurs problèmes d'une façon plus satisfaisante pour eux-mêmes, pour leurs commis et pour leurs clients.

C'est la meilleure preuve que nos efforts pour fabriquer une machine qui sauve du travail et du temps sont appréciés par les marchands de partout. Cela démontre que les Caisses Enregistreuses National du dernier modèle répondent aux besoins des magasins au détail dans tous les pays du monde.

**Les Caisses Enregistreuses National du dernier modèle sont une nécessité en affaires.**

The National Cash Register Company of Canada, Limited.

### BUREAUX-SUCCESSALES

Calgary . . . . . 714 Second Street W.  
 Edmonton . . . . . 5 McLeod Bldg.  
 Halifax . . . . . 63 Granville St.  
 Hamilton . . . . . 14 Main Street East  
 London . . . . . 350 Dundas Street  
 Montréal . . . . . 122 rue Ste-Catherine Ouest  
 Ottawa . . . . . 306 rue Bank

Québec . . . . . 113 rue St-Paul  
 Régina . . . . . 1820 rue Cornwall  
 Saskatoon . . . . . 265 Third Avenue  
 St. John . . . . . 50 St. Germain Street  
 Toronto . . . . . 50 Adelaide Street  
 Vancouver . . . . . 524 Pender St. W.  
 Winnipeg . . . . . 213 McDermot Avenue

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.





## POUR LES ARBRES DE NOEL ET LES PETITS BAS

### AROMINTS REPETTI TABS



**L**ES paquets "Aromints" et Repetti Tabs (tablettes de fruits) ont un aspect de fête irrésistible pour la plupart des acheteurs. Presque instinctivement les mains se tendent vers ces bonbons. Les 5c passent sur le comptoir; et chaque paquet qui est vendu est une invitation pour une autre vente.

Vous connaissez les "Aromints". Vous avez vu récemment leur annonce dans "The Saturday Evening Post" et dans les principaux périodiques américains vendus au Canada.

Vos clients connaissent les "Aromints", aussi, et il leur suffira de les voir pour les acheter.

Les Repetti Tabs (tablettes de fruits), bien qu'ils ne soient pas aussi bien connus au Canada, se vendent en énorme quantité aux Etats-Unis, où ils sont très populaires. Il suffit de les faire connaître pour qu'ils deviennent vite des favoris. Tout comme les "Aromints", ils sont mis dans des paquets propres, appétissants, commodes pour l'étalage sur le comptoir.

Les "Aromints" se vendent en variétés au choix: pepsine, permint, wintergreen, cannelle, clous et réglisse, tandis que les Repetti "Tabs" sont mis dans des paquets semblables à l'essence d'orange, de citron, butterscotch et autres véritables essences de fruits. Ces deux produits sont faits au Canada pour le commerce canadien et ils rapportent un joli profit.

Placez une commande d'essai par l'intermédiaire de votre marchand de gros et mettez-la en étalage pour le commerce de Noël. Ils se vendront tout seuls, en vous laissant libres de voir aux autres besoins de vos clients.

## 5c LE PAQUET AU DETAIL



## Oliver-Lee, Limited

*Selling Service Corporation.*

**95-97 King Street East, Toronto.**

Distributeurs pour la Aromint Mfg. Co., Limited, Toronto, Canada. Repetti, Limited, Toronto, Canada.

## LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EM- PAQUETAGE

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 dimensions 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 . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Les Aliments marins de la  
marque Brunswick sont tous  
des produits canadiens.

Les Aliments marins de la  
marque Brunswick sont  
emballés au Canada pour  
les Canadiens.

## ENCOURAGEZ L'INDUSTRIE DOMESTIQUE

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

### ALIMENTS MARINS BRUNSWICK

que vous vendez aide à tenir les fabriques canadiennes occupées?

### CHAQUE DOLLAR DEPENSE

pour les produits canadiens veut dire le maintien en mouvement des roues de l'industrie et donne de l'emploi à nos concitoyens pendant que l'argent circule au Canada.

## VENDEZ LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

Ils représentent la perfection même de l'industrie du poisson en conserve.

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

**LES VENDEZ-VOUS ?**

# CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N. B.

---

Il n'y a pas de doute  
au sujet de la supériorité de la

# Confiture aux Fraises St-Williams



Les femmes de partout reconnaissent cela. Cette délicieuse confiture est faite de fraises fraîches, bien mûres, choisies avec soin pour qu'elles ne soient pas meurtries, puis elles sont ensuite mélangées avec du sucre de canne pur.

La Marmelade portant la Marque Curling de St-Williams est tout aussi populaire. Vos clientes constateront qu'elle est aussi appétissante — tout aussi délicieuse.

Pour vous en convaincre, confiez-nous une commande d'essai.

**St. Williams Fruit Preservers, Limited**

*Agents vendeurs:*

**Maclure & Langley**

Limited

**TORONTO**

MONTREAL

WINNIPEG

---



*"Argonne"*

UN

FAUX-COL  
ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

ON DEMANDE

SACS

*de n'importe quelle dimension---en  
n'importe quelle quantité*

EN JUTE—POUR LE SUCRE

*Aussi les principales lignes de sacs  
en coton.*

E. PULLAN  
TORONTO.

LA PURETE ET LA QUALITE

se trouvent combinées dans les

BONBONS

Chocolats Lily White, 20 variétés au choix.  
Barres de crème au chocolat.  
Gâteaux de crème au chocolat.  
Barres au lait et aux noix.  
Beurre d'érable, beurre de chocolat, beurre de peanut.  
Bonbons clairs, douze essences au choix.  
SIROP DE TABLE.

Baines



Une vitrine d'étalage réservée pour un assortiment comme celui-ci sera très remarquée dans votre magasin. Il y a dans l'assortiment Baines une certaine saveur qui plaira à tous les goûts. Les bonbons délicieux et hygiéniques de Baines ont de bonne vente et paient de gros profits.

Placez une petite commande d'essai et faites en sorte que votre vitrine d'étalage de bonbons Baines vous rapporte un gros profit.

BAINES LIMITED

344 avenue Delorimier - - - - - MONTREAL.



# Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

## Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

## Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

## La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

## Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

# Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870,

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal



# Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

**QUALITE GARANTIE**

Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

*Tous de vente facile.*

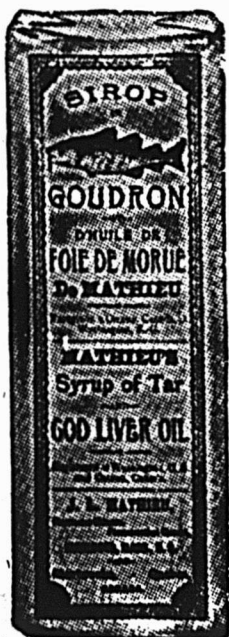
**ACHETEZ-LES MAINTENANT.**



**W. Clark, Limited**

**MONTREAL**

## Deux vieux remèdes de confiance



Le Sirop de Goudron et à l'huile de foie de morue de Mathieu, comme remède contre le rhume, la grippe et la pneumonie

et

les Poudres Nervine de Mathieu contre le mal de tête, la névralgie, la grippe, la nervosité, etc, méritent votre plus chaleureuse recommandation.

Il y a toujours une demande pour ces produits et la marge de profit qu'ils laissent est libérale.

Placez votre commande aujourd'hui

**La Cie J. L. Mathieu**

**SHERBROOKE . . . . . Québec.**

## BISCUITS

**N**OUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

**DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE**

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH  
TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SAND-  
WICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE  
CAKE, SULTANA.

Aussi un joli choix de  
PATE DE GUIMAÛVE, SANDWICH ET  
LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

## The Montreal Biscuit Co.

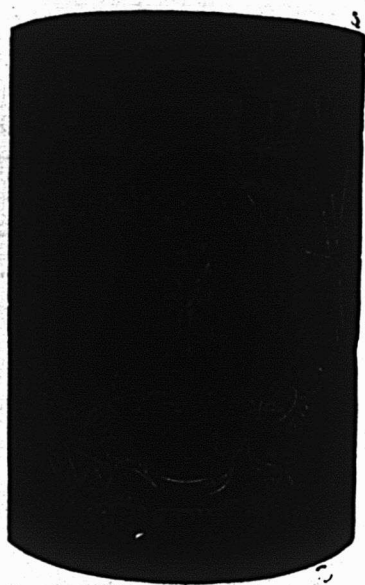
FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

**MONTREAL**

# Les Fêves cuites au Four

## MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



La vente de la Marque Simcoe est très profitable. Ne laissez pas diminuer votre stock.

Il y a dans le moment une bonne demande pour les fêves cuites au four de la Marque Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fêves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'inciter un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

# Dominion Cannery Limited

HAMILTON

CANADA

Voilaie Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume  
Demandés par  
**P. POULIN & CIE**  
MARCHE BONSECOURS, Montréal  
Remises Promptes.  
Pas de Commissions.  
Demandez les prix par lettre.

Exigez cette  
Marque



Pour avoir ce qu'il y  
a de mieux en fait de  
Saucisses au porc frais  
Frankfurt  
Jambon Pressé  
Saucissons de Boulogne  
Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

## INVENTIONS

Protégées en tous pays.

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous.

Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

**PIGEON & LYMBURNER**  
AUTREFOIS  
**PIGEON, PIGEON & DAVID**  
Edifice "Power" MONTREAL

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire  
COTE DU PALAIS  
Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et  
\$4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau . . . 36 rue Alexandre

**TROIS-RIVIERES**

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 256

Les

Farines Préparées

et

l'Avoine roulée "Perfection"

de

**BRODIE**

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

**BRODIE & HARVIE, Limited**  
Montréal. Téléph. Main 436



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Bolvin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

**The Megantic Broom Mfg. Co.**  
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge

**LAC MEGANTIC, QUE.**

## LE TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

donnera entière satisfaction à votre clientèle, car c'est une préparation infailible pour détruire  
**POUX, MITES, PUNAISES, COQUERELLES, MOUCHES, ETC.**

Ne renfermant aucun poison, on peut l'employer sans aucun danger. Vous le vendez au détail 25c la boîte ou 30c pour un soufflet rempli de poudre. Le prix auquel nous vous le vendons vous laisse un joli profit.

Adressez votre commande à

**J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.**

# COGNAC ROY

## "LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

M. Emile Lucas, 28 rue St-Sacrement. MONTREAL





"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED

MONTREAL



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

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

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

**"3 LEADERS"**

**Wm. DOW**

**ALES  
STOUTS**

ET

**Extrait de Malt**

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste," 38 Square Chaboillez, Montréal.

## Faites un virement de votre argent 12 fois par année.

UN PLUS GROS chiffre d'affaires, avec des marchandises mises en paquets de belle apparence et de vente facile, est la solution des problèmes de l'épicier aujourd'hui. Ses frais généraux augmentent sans cesse --- ses marges de profits diminuent sur certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.



La Graisse Végétale "Easifirst" de Gunns assure la plus grande partie du commerce partout où elle est mise en évidence. Elle possède la qualité pour assurer sa vente. Elle est populaire chez les ménagères qui la connaissent.

*Prenez en stock la Easifirst --- elle se vend facilement.*

**Gunns**  
LIMITED

WEST TORONTO

Bière et Porter

# Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

**Kingsbeer**

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte



## **PROTEGEZ-VOUS CONTRE LA HAUSSE DES PRIX !**

**Encouragez le besoin universel d'économie.**

**AUCUN PRODUIT ALIMENTAIRE** que vous pouvez vendre à vos clients ne représente une **MEILLEURE VALEUR** que le **QUAKER OATS** ou le **TILLSON'S OATS**.

Il n'y a pas de produits plus faciles à vendre que ceux-ci aujourd'hui.

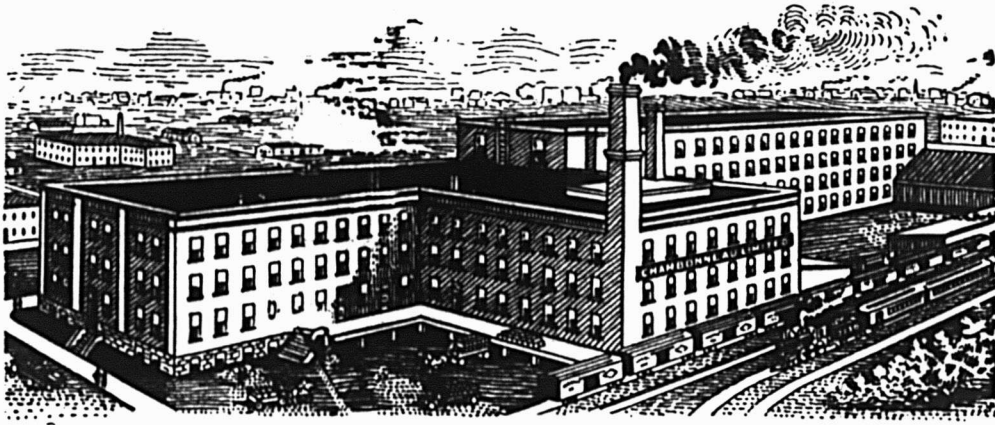
Le prix actuel — \$5.60 la caisse de 20 paquets — est sujet à monter en n'importe quel temps, par suite de la fermeté du marché de l'avoine.

**C'EST LE TEMPS DE VOUS PROTEGER  
CONTRE LA HAUSSE**

Donnez votre commande pour une livraison prompte — étalez les marchandises dans votre vitrine — sur votre comptoir.

Prenez-en un stock suffisant — ce sera un achat profitable.

**The Quaker Oats Company**  
**PETERBOROUGH, CANADA.**



Notre fabrique de Biscuits et notre raffinerie

Un outillage très moderne nous permet de fabriquer ce qu'il y a de mieux en fait de

**CONFISERIE, BISCUITS, BEURRE DE SUCRE A LA CREME, BISCUITS AU SODA,  
SIROP DE TABLE, ETC.**

Notre organisation nous permet de remplir promptement toutes vos commandes pour NOEL et le JOUR DE L'AN. Adressez aujourd'hui même votre commande à votre épicier en gros ou écrivez-nous directement.

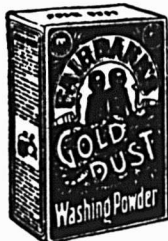
# CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de Biscuits, Confiseries, Sirops, Etc.

330 RUE NICOLET

MONTREAL

*Le temps  
qu'il faut pour  
vendre Gold Dust,  
c'est le temps qu'il faut  
pour atteindre la tablette  
et faire sonner  
votre registre.*



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY  
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage  
par les Jumeaux GOLD DUST.





**M. le Marchand,**

**Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?**



**Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS...**

**Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant -- sienne -- la -- publicité -- des manufacturiers.**

**L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.**

**Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.**

*Faites votre cette publicité*

ECRIVEZ A LA

***Canadian Poster Company***

**Edifice Lewis, Montréal**

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.

# HUDON & ORSALI

LIMITÉE

EPICIERS EN GROS

Importateurs de produits alimentaires, thés, etc.

Propriétaires des célèbres marques  
d'épicerie et de produits alimentaires

**"LA CORBEILLE"**

Comprenant: Légumes primeurs, qualité garantie à l'analyse. Conserves alimentaires: Petits pois, Surextrafins, Surfins, très Fins, fins et moyens; Haricots très fins, fins et moyens; Asperges, Macédoines, Carottes.

Nous avons également l'agence exclusive  
au Canada de la

**FAMEUSE HUILE D'OLIVE "ADOLPHE PUGET"**

reconnue comme la meilleure au monde

Avant de placer votre commande ailleurs, demandez nos prix. Écrivez-nous ou téléphonez-nous à nos frais.

**79 rue St-Paul Est  
Montréal**

Téléphone: Main 4964.



Marque de fabrique

enregistrée

## LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

## TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

*A fumer*

**BRIER,  
INDEX  
BRITISH CONSOLS.**

*A chiquer*

**PRINCE OF WALES,  
CROWN,  
BLACK ROD, (Torquettes),  
NAPOLEON.**

**Agents des ventes:**

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.  
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.  
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.  
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.  
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.

Hamilton—Alfred Powis & Son.  
London—D. C. Hannah.  
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd.,  
Winnipeg.  
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.  
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

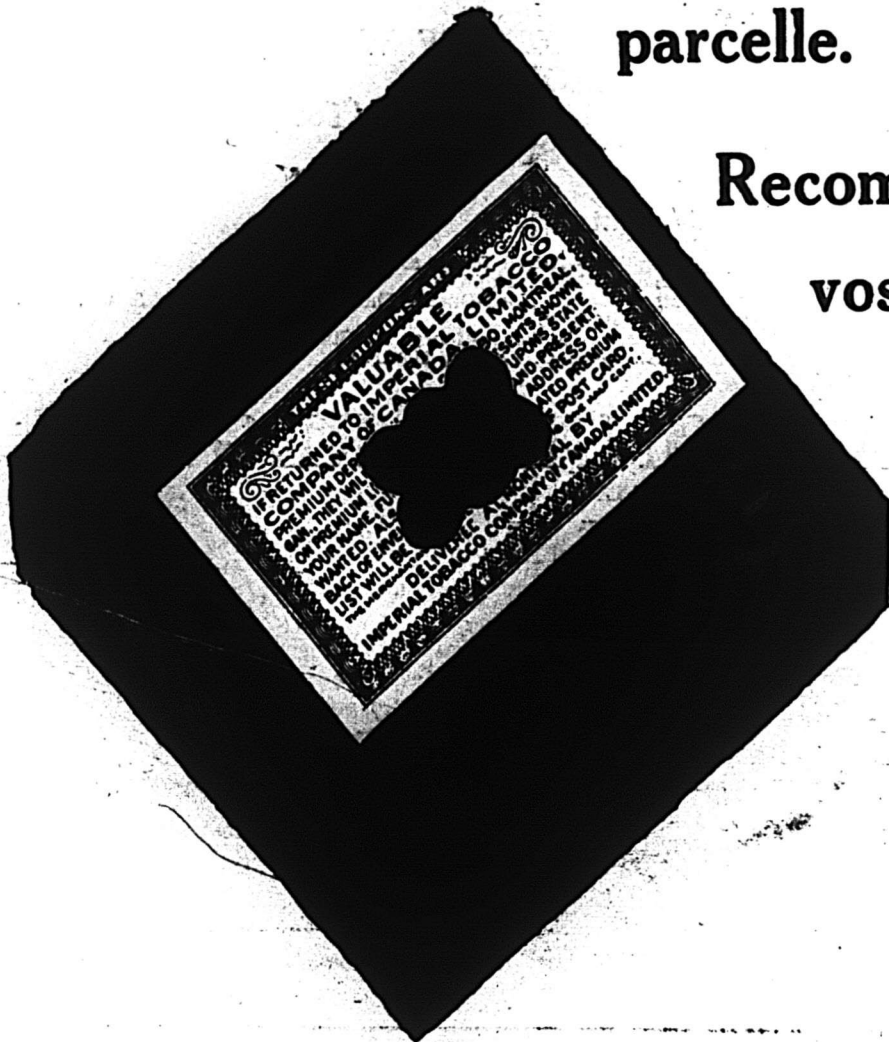
**W. C. MACDONALD REG'D.**  
INCORPORATED  
**MONTREAL**





—Il conserve sa fraîcheur  
 —et son goût satisfaisant  
 —jusqu'à sa dernière  
 parcelle.

Recommandez-le à  
 vos clients.



Vendu par tous les  
 marchands en gros.



# TABACS—CIGARES—CIGARETTES

## NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiqués en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

### IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED

#### CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
Gloria en boîtes de 6	600	\$7.20	\$12.00
Bouquet, en boîtes de 6	600	7.20	12.00
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	600	.....	.....
Derby, en boîtes de 6	600	7.20	12.00
Old Gold, en boîtes de 6	600	.....	.....
Guinea Gold, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
en boîtes de 20	500	.....	.....
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.70	14.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.40	14.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.70	14.00
Old Chum, en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Gold Crest, en boîtes de 20	500	6.25	12.50
The Greys, en paquets de 20	200	3.30	16.00
en paquets de 20	200	8.00	16.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	200	3.30	16.50
en boîtes en carton de 20	200	3.30	16.50
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.83	16.50
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.13	16.50
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	250	5.00	20.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	500	7.00	14.00
Hyde Park — bouts unis, — en boîtes de 10	100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00

Murad — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de	100	2.50	25.00
Pall Mall, Originales — bouts en liège — en boîtes de 10	250	6.00	24.00
en boîtes de 20	200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.60	32.00
de 100	100	3.20	32.00
Egyptian Detties, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
Egyptian Detties, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	100	2.40	24.00

Maspero, No 22 — (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	100	2.40	24.00
en cartons de 10	100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en paquets de 10	500	10.50	21.00
en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	500	8.00	16.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	100	2.00	20.00
en boîtes de 10	200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

Toutes commandes sujettes à l'acceptation du Bureau de Montréal et aux autres prix en cours au jour de l'envoi.

**PETITS CIGARES**

	Boîtes de	Prix par boîte	Prix par 1,000
New Light — en paquets de 10	200	\$3.20	\$16.00
Sub Rosa Cigarros — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Vice Roy — en boîte de 10	500	8.00	16.00
Le Roy — en boîtes de 10	200	3.20	16.00
Recruits — en boîtes en bois de 50	50	1.00	20.00
Columbia — en boîtes de 10	200	4.00	20.00
Bunty — en paquets de 2	100	2.00	20.00
en paquets de 4	100	2.00	20.00
Empire — en boîtes de 10	100	2.80	28.00
Royal Club — en paquets de 5	100	3.20	32.00
Florodora — en paquets de 3	100	3.00	30.00

**TABACS A FUMER COUPES**

	La livre
Seal of North Carolina — boîtes en fer-blanc, 1/2 livre	\$1.75
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Old chum — boîtes en fer-blanc, 1/2 livre	1.60
boîtes en fer-blanc 1 livre, cartons de 3 livres	1.60
paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
sacs 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Puritan Cut Plug — boîtes en fer-blanc 1/2 livre	1.60
Meerschaum — paquets 1/12, boîtes de 5 livres	1.44
poches 1/7, boîtes de 5 livres	1.65
Piccadilly London Smoking Mixture — en cartons de 2 livres, paquets 1/9 livre, en feuilles métalliques	2.15
boîtes en fer-blanc 1/2 livre	2.15
Coronet Smoking Mixture — en cartons de 2 livres, boîtes en fer-blanc 1/5 livres	2.15
boîtes en fer-blanc 1/9 livre	2.15
West End Mixture — en cartons de 2 livres, boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
Bull Durham — sacs 1/9, cartons de 5 livres	1.80
sacs 1/15, cartons de 5 livres	1.80
Unique — paquets 1/15, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1/2 livre, boîtes de 5 livres	1.20
Duke's Mixture (Granulated) — sacs 1/13, cartons de 5 livres	1.60
Pure Perique — boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.60
boîtes en fer-blanc 1/2 livre	2.60
Repeater — paquets 1/12, boîtes de 3 livres	1.44
boîtes en fer-blanc 1/9, boîtes de 2 livres	1.75
boîtes en fer-blanc 1/2 livre, boîtes de 2 livres	1.60
Snap — paquets 1/13, boîtes de 2 liv.	1.05
Old Virginia — boîtes en fer-blanc 1/2 livre	1.40
paquets 1/15, boîtes de 5 liv.	1.20
paquets 1 livre, boîtes de 5 livres	1.20
paquets 1/2 livre, boîtes de 5 livres	1.20

**Social Mixture**

paquets 1/12, boîtes de 2 liv.	1.44
boîtes en fer-blanc 1/2 livre	1.60
Red Mixture — paquets 1/12, boîtes de 3 liv.	1.44
St-Léger (Sliced) — boîtes en fer-blanc 1/8, carton 1 livre	1.85
Calabash Mixture — en cartons de 2 livres, boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.15
boîtes en fer-blanc de 1/5 liv.	2.15
1/9 livre (empaqueté en feuilles métalliques)	2.15

**TABACS A CIGARETTES**

	La livre
B. C. No 1 — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	\$1.80
Southern Straight Cut — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Sweet Caporal — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
All-Baba — paquets 1/15, boîtes de 2 livres	1.80
Tono Sama — boîtes en fer-blanc 1/2 livre, boîtes de 2 livres	1.60

**TABAC COUPE**

Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1, Guard's Mixture

	La livre
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	\$2.40
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.40
boîtes en fer-blanc 1/2 livre	2.40
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.40
Brahadi's old Leaf No 2, Guard's Mixture	
boîtes en fer-blanc 1/8 livre	\$2.00
boîtes en fer-blanc 1/4 livre	2.00
boîtes en fer-blanc 1/2 livre	2.00
boîtes en fer-blanc de 1 livre	2.00

**TABACS IMPORTES A FUMER DE WILLS**

	La livre
Capstan Mixture	\$2.55
Capstan Navy Cut	2.55
Travelier	2.55
Westward Ho Mixture	2.60
Black Cut Cavendish	2.50
Gold Flake	2.85
Liverpool Irish Twist	2.10
Superfine Shag	2.60
Old Friend Shag	2.50
Sweet Chestnut	3.00

**TABAC A CIGARETTES DE WILLS**

	La livre
Three Castles	\$2.90

**TABAC A FUMER PLAYER**

	La livre
Navy Cut	\$2.90

**TABACS IMPORTES**

	La livre
Navy Mixture	\$2.90

**TABACS A CIGARETTES PLAYER**

Navy Cut	\$2.90
----------	--------

**TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH**

Pioneer	\$2.75
---------	--------

**TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER**

Lob Cabin	\$2.85
Warlock	2.50
Varsity Mixture	2.75
Garrison Mixture	3.00
Frontier Mixture	2.85
Waverly Mixture	2.70
May Blossom	3.00

**TABAC DE MACDONALD**

Cut Golden Bar	\$2.65
----------------	--------

**TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH**

Glasgow Mixture	\$2.70
-----------------	--------

**TABAC A FUMER DE J. & F. BELL**

Three Nuns	\$3.60
------------	--------

**TABAC D'OGDEN**

St. Bruno	\$2.55
-----------	--------

St. Julien	2.60
------------	------

**TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER**

(en cartons de 1 livre)

Westminster Sliced Plug	\$2.55
-------------------------	--------

**TABACS A FUMER AMERICAINS**

	La livre
Pride of Virginia	\$3.00
Old English Curve Cut	2.85
Peerless	1.90
Union Leader	1.75
Tuxedo Granulated Plug	2.15
Velvet	1.90
Lucky Strike	2.85
Lucky Strike (Roll Cut)	2.85
Rose Leaf (Fine Cut Chewing)	2.20
Westover (Plug)	1.80

**TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER**

	La livre
Battle Axe	\$1.85
Piper Heldsleck	1.85
Horseshoe	1.85
Star	1.60
Spear Head	1.85
Climax	1.85

**TABAC A PRISER**

National Tobacco Co., Limited

	La livre
Copenhagen, par 8 de boîtes	\$1.95
Horseshoe, par 8 de boîtes	1.95

**TABAC COUPE**

	La livre
Forest and Stream	\$1.44
Great West	1.30
Master Workman	1.12

**TABAC A CHIQUER NOIR**

	La livre
Black Watch	\$1.20
Club	1.00
Currency	1.00
Currency (Bars)	1.00
Old Fox (Plug 2 x 3)	1.00

**TRESSSES**

Favorite	\$1.15
MicMac	1.15

**Liste de Prix des Tabacs Hachés**

— DE —

**La Cie de Tabac Montcalm,**

JOLIETTE, P. Q.

Ces prix sont sujets à changements, suivant la hausse ou la baisse des prix du marché.

22ième Extra en paquets de 1-14	\$1.15
en 1/4 en 1/2 et en lb.	1.10
Quesnel en paquet de 1-14	1.05
en 1/4 en 1/2 et en lb.	1.00
Rouge et Quesnel en pqt de 1-14	1.00
en 1/4 en 1/2 et en lb.	0.95
Parfum d'Italie en pqt de 1-14	1.05
en 1/4 en 1/2 et en lb.	1.00
Havane doux en paquet de 1-12	0.85
en 1/4 en 1/2 et en lb.	0.80
Rouge en paquet de 1-12	0.85
en 1/4 en 1/2 et en lb.	0.80
Spécial en paquet de 1-16, 1/4, 1/2 et en lb.	0.65
Twists (torquettes) en 1-13	1.00
Rolls en 1-5 et en 1-8	1.00

Tous ces tabacs sont vendus strictement NET à 30 jours, ou 5% à 15 jours de la date de l'expédition. F. O. B. Joliette par Express.

Tout paquet ou boîte dont le timbre du gouvernement sera détérioré, en cas de retour de cette marchandise, le coût de ce timbre sera chargé au client, car il sera d'aucune valeur pour nous. Demandez nos listes de prix de tabac en feuilles et cigares.

**AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE**

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lillian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GÓDDARD,

Daté à Montréal,  
le 10 octobre,  
A. D. 1919.



## La Solution d'un Problème

La plupart des hommes ne savent pas quels cadeaux acheter. Demandez à l'homme qui entre dans votre magasin, même pour ne se servir que du téléphone, ce qu'il pense de l'envoi d'une boîte de cigares

# "7-20-4"

à ses amis. Ces cigares ont justement l'arôme que tous les fumeurs de cigares aiment. Ce sont des cigares qui font de tous les "passants" un client régulier.

**THE SHERBROOKE CIGAR CO., Limited**  
SHERBROOKE, Qué.

## Cadeaux de Noël Idéals

De bons bas sont toujours considérés comme un cadeau de Noël pratique et utile — un cadeau qui est toujours apprécié et admiré. Recommandez à vos acheteurs de cadeaux de Noël les

**BAS EN SOIE OU EN CACHEMIRE**

Le riche fini doux et la jolie apparence qui dénotent la qualité supérieure, font des Bas Circle-Bar une ligne idéale pour Cadeaux de Noël.

Mettez en évidence les bas CIRCLE-BAR et vos clients apprécieront votre bon jugement.



**The Circle-Bar Knitting Company,  
LIMITED**

**KINCARDINE, ONTARIO.**





## DE PLUS GROS PROFITS POUR VOUS

Tous les marchands qui concentrent leur travail sur les produits de Qualité Armour sont absolument certains de retirer le plus gros rendement de leur capital en affaires.

Une section de votre magasin avec l'Étiquette Ovale Armour vous fera faire des ventes répétées d'une grande variété de produits alimentaires de qualité.

Faites en sorte que votre commerce vous donne de plus gros profits — concentrez votre travail sur la vente des Produits de Qualité Armour.

Ecrivez à notre succursale la plus proche pour avoir tous les renseignements que vous désirez.

# ARMOUR COMPANY

Siège social et fabrique:  
Hamilton, Canada.

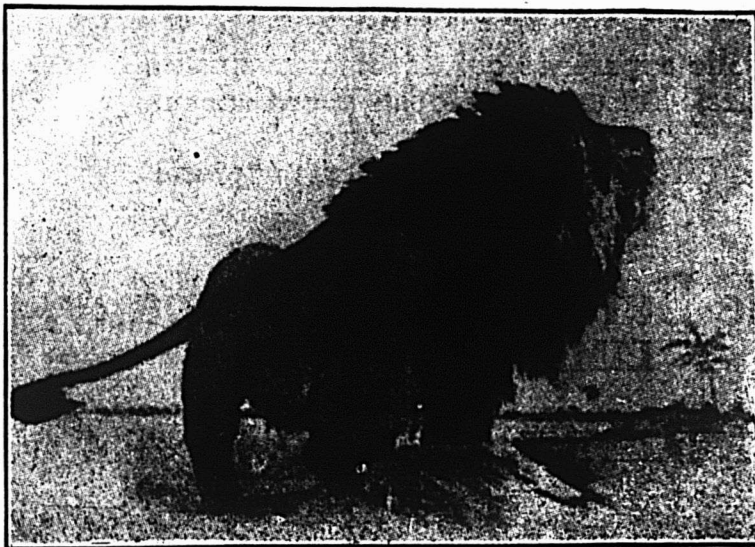
Maisons succursales:  
Toronto, Montréal, Qué.  
Sydney, N.-E. St. John, N.-B.

## M. LE MANUFACTURIER

Savez-vous que l'étiquette ou les dessins de l'emballage de quelques-uns des produits en paquets et en conserve les plus populaires au Canada ont été entièrement ou en partie faits par nous? Pourquoi ne pas nous permettre de vous aider à placer l'emballage de votre produit sur la liste des articles de vente facile?

Nous faisons un métier de faire le dessin placé sur des cartons et des paquets qui ne sont pas simplement des emballages, mais une superbe annonce donnant des profits continuels. Nous donnons à nos dessins un attrait qui attire l'attention du public acheteur et provoque une demande de renseignements.

Nous savons que nous pouvons améliorer votre emballage de façon à ce qu'il vous donne de meilleurs résultats. Ecrivez-nous aujourd'hui même et fournissez-nous l'occasion de vous être utiles.



### THE STANDARD LITHOGRAPHIC CO'Y OF CANADA LIMITED.

Beau travail en couleurs  
28 Temperance Street,  
TORONTO, CANADA.



# Café

# Café

# Café

Nous avons maintenant installé dans nos entrepôts, un rôtisseur pour *café*, et notre installation est des plus modernes.

Nous avons l'avantage d'offrir à notre clientèle les meilleurs cafés sur le marché. Nous pouvons prouver ce que nous avançons.

Nous achetons les cafés verts au char directement des pays de production.

Nos cafés sont rôtis tous les jours et moulus suivant le désir de la clientèle.

Nous recommandons nos meilleures marques, qui ont déjà conquis la faveur du public.

Nous expédions nos cafés moulus purs, ou en grains (rôtis), en fer-blancs et en cartons.

Nous cotons, sans engagement:

" O W L "	EXTRA FANCY	60c lb.
" O W L "	A. 1.	50c lb.
" O W L "	No 10	47c lb.
" O W L "	No 30	45c lb.
" O W L "	No 40	42c lb.
" A V A "		37c lb.

Nous payons le fret en lot de 300 lbs ou plus.

Le café est encore un article d'un prix raisonnable.

Essayez nos cafés et vous donnerez satisfaction à votre clientèle.

## L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE

*Epiciers en gros et importateurs de thés, cafés, vins et liqueurs.*

2, 4, 6, 8, 12 et 15 rue DeBresoles - MONTREAL.

Etablie en 1842.



## UNE MEILLEURE MOUTARDE A MEILLEUR MARCHÉ

Pourquoi payer un prix plus élevé pour de la moutarde importée lorsque vous pouvez acheter une véritable *Moutarde faite au Canada* qui est supérieure à n'importe quelle autre tant sous le rapport de la saveur que sous celui de la force.

La *Moutarde White Swan* est mise dans de très attrayants paquets. — Elle se vend toujours facilement et chaque vente veut dire un "joli profit." Prenez en stock la *White Swan*—donnez votre commande aujourd'hui même.

$\frac{1}{4}$  livre—\$2.25

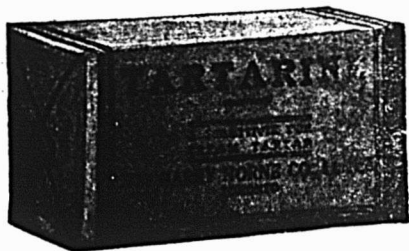
$\frac{1}{2}$  livre—\$3.50

"La Moutarde qui a du piquant."

## WHITE SWAN SPICES AND CEREALS, LIMITED

TORONTO, CANADA.

## TARTARINE



La plus grande découverte de la guerre

Se vend la moitié moins chère et sert tous les usages de la poudre à pâte.

REMPLE LA CREME DE TARTRE

Paquet de  $\frac{1}{4}$  lb., caisse de 4 douzaines, .95 la douz.

Boîte de  $\frac{1}{2}$  lb., caisse de 3 douzaines, 1.75 la douz.

Boîte de 1 lb., caisse de 4 douzaines, 3.25 la douz.

Boîte de 10 lbs., caisse de 4 boîtes, chacune, 2.60.

Seaux de 30 lbs., la lb., 0.25

Seaux de 50 lbs., la lb., 0.25

Caques de 100 lbs., la lb., 0.23

Barils de 275 lbs., la lb., 0.21

Placez votre commande chez votre épicier en gors ou adressez-vous à

**The Harry Horne Co., Limited**

Distributeurs au Canada pour la Tartarine.  
TORONTO CANADA

## L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

## Agence demandée

Pour Québec et district. S'adresser

"LE PRIX COURANT"

80 rue Saint-Denis, MONTREAL.

# Pâtes Alimentaires

de

30 Paquets—1 lb.



## Qualité Supérieure

avec la vraie

## SAVEUR ITALIENNE

20 lbs. Net



satisfont

## Même les plus exigeants

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

# P. PASTENE & CO., LIMITED

Manufacturiers

## MONTREAL, Qué.

# PEANUTS SALEES SUMORE

## Sa Poche Favorite

**L**E petit garçon sait que son papa va lui apporter à la maison un paquet de peanuts salés "SUMORE". Il les cherche chaque fois que Papa arrive et les grandes personnes aussi aiment les noix salées "Sumore".

Elles sont si belles et si délicieuses et se conservent propres et fraîches dans le nouveau sac Glassine.

M. L'ÉPICIER, commandez vos approvisionnements aujourd'hui chez votre marchand de gros le plus rapproché ou directement de nous.



**MONTREAL NUT & BROKERAGE COMPANY, MONTREAL**

*Agents des ventes: Loggie, Sons & Company, Toronto.*



# CONSERVES

Avez-vous vu nos prix d'ouverture pour les Conserve de la Marque Victoria? Si non, vous y gagneriez à communiquer avec nous immédiatement. Vous serez amplement récompensé si vous les demandez.

*Assortiment complet. Prix les plus bas. Livraison entière.*

# FRUITS SECS

Nous avons quelques chars en transit et bien que la plus grande partie de cette consignation sera requise pour des contrats, il en restera un peu. Vous pouvez avoir tous les avantages en plaçant votre commande immédiatement pour:

**PRUNEAUX SECS, RAISIN EPEPINE, SANS PEPINS, MUSCATEL, SULTANAS ET RAISINS DE TABLE DE LA CALIFORNIE**

Nous faisons actuellement une

## OFFRE SPECIALE

de

**MUSCATELS EN VRAC, EMPAQUETAGE DE 1918**

**Marque California**

**Echantillon sur demande.**

---

**LAPORTE, MARTIN LIMITEE**

584 rue Saint-Paul ouest

MONTREAL.

**MAISON FONDEE EN 1870**

*Maison fondée en 1874*

## D. HATTON COMPANY

18 rue Bonsecours, MONTREAL.

Pour les Avents et les Quatre-Temps vous aurez besoin de *Poisson gelé, Merluche, Haddock, Morue, Flétan, Saumon, Harengs de mer ou des lacs, Doré, Brochet, Eperlan, Boulamon.*

*Nous offrons un superbe choix de tous ces poissons.*

Aussi en saumure: *Harengs du Labrador, Saumon, Truite de mer, Morue verte, sardines, etc.*

Faites votre provision de bonne heure, en nous faisant parvenir votre commande immédiatement.

**SATISFACTION GARANTIE**

## Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

“White Wheat”      “No 83”      “3 Stars Rye”  
“One Star”

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL

Tout le monde connaît, Tout le monde achète



Demande  
considérable

# “RIGA”

Vente  
assurée

**Avis aux  
Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives “RIGA”; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

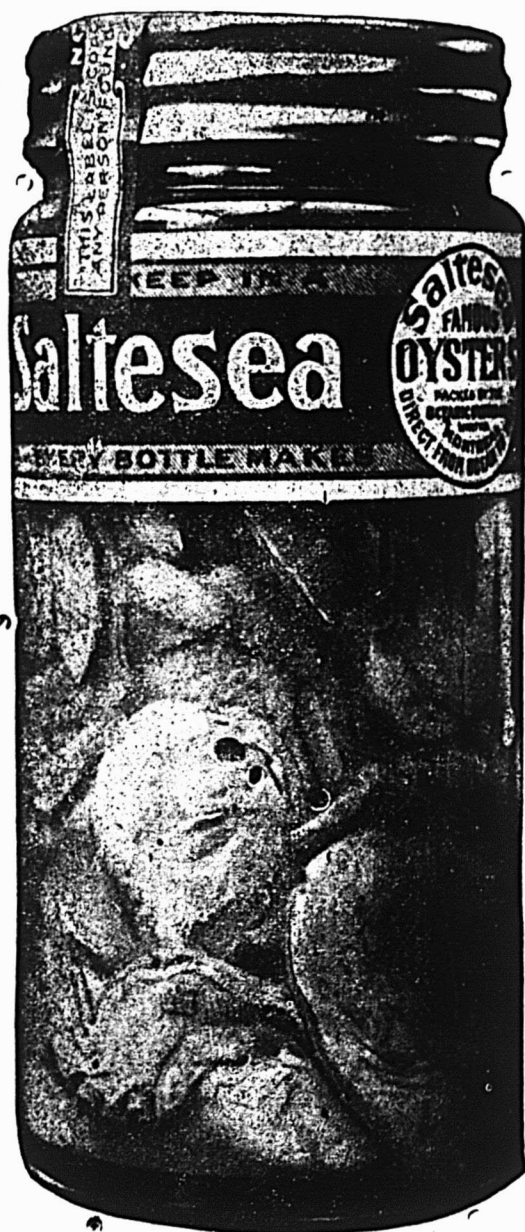
Vendez-leur “RIGA”.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

# HUITRES “ SALTESEA ”

Mises en pots de verre et livrées à votre clientèle PURES ET SANS FALSIFICATION.

Les HUITRES “ SALTESEA ” plaisent à votre clientèle et vous donnent satisfaction! Lisez en page 86 ce qu'un marchand en pense. Ce n'est qu'un parmi un grand nombre d'autres. Si vous ne faites pas déjà affaires avec nous, ECRIVEZ AUJOURD'HUI MEME pour avoir des prix et des renseignements complets.



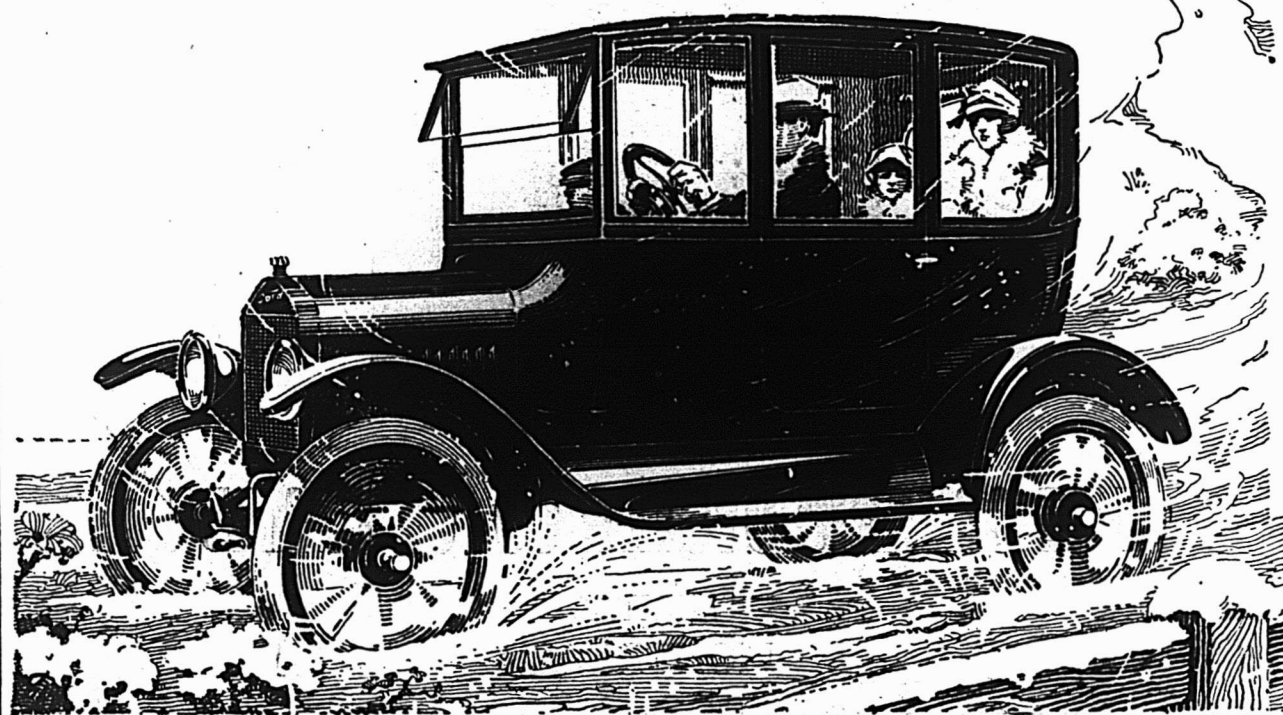
**THE OCEANIC OYSTER CO. OF CANADA,**  
LIMITED  
MONTREAL.



*Ford Motor Company*  
OF CANADA LIMITED  
FORD, ONTARIO

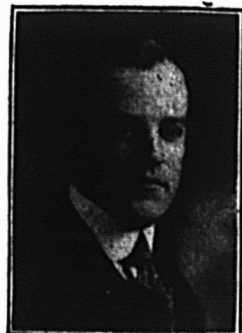
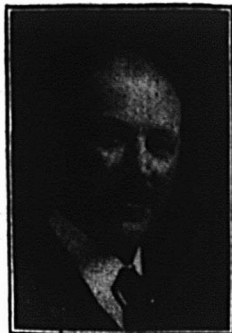
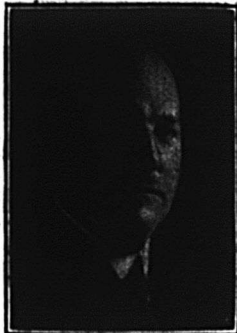
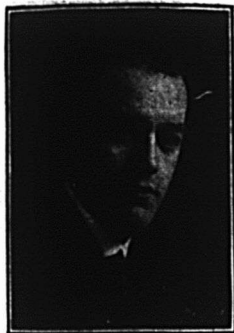
## UN CADEAU DE NOEL DURABLE

Le Sedan Ford sera une source continue d'agrément pendant des années. Faites de Noël de cette année le commencement d'une longue saison de bonheur en présentant à votre famille un Sedan Ford --- l'auto confortable à un prix raisonnable.



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





J. A. JUTRAS,  
représentant pour l'ouest  
de Montréal

J. EMERSON ENGLAND,  
représentant l'est de  
l'Ontario

I. R. F. FISHER,  
représentant l'ouest de  
l'Ontario

R. H. LATOUR,  
représentant l'est de  
Montréal

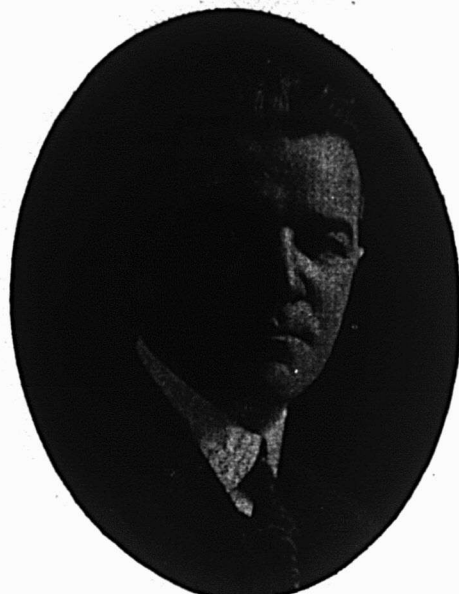
PARIS



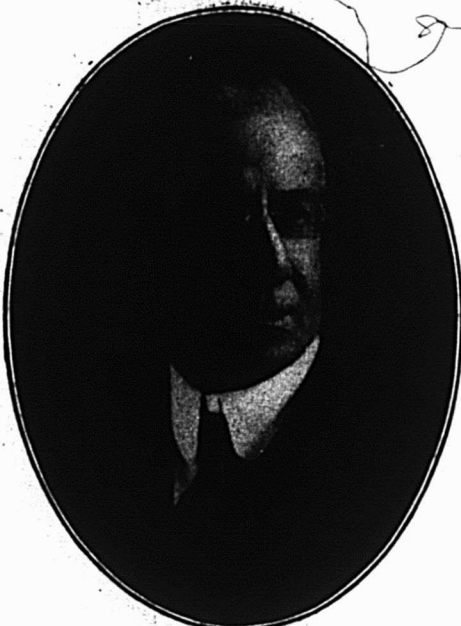
1900



LIEUT. J. A. MIRAUULT,  
représentant pour l'Alberta et la Colombie  
Anglaise



W. F. JUTRAS,  
représentant pour le Manitoba et la  
Saskatchewan



L. V. MOREL,  
représentant pour Montréal et l'ouest de  
Québec



LIEUT. F. C. BINNEY,  
représentant pour les provinces maritimes



J. R. DUMAS,  
représentant l'est de Québec



Les portraits ci-dessus représentent le personnel canadien des ventes de Small's Limited. Tous sont considérés comme des hommes capables et expérimentés. Ils sont autorisés à prêter toute l'aide possible au commerce du gros ou du détail, afin de démontrer les mérites exceptionnels des Produits Alimentaires exclusifs de Small et de voir à ce que les livraisons soient faites correctement, pour que les bonnes relations et la confiance qui existent actuellement entre notre maison et ses clients soient continuées, convaincus que nous sommes qu'il en résultera un succès mutuel permanent.

**NOUS OFFRONS A TOUS  
NOS MEILLEURS SOUHAITS DU NOUVEL AN  
SMALL'S LIMITED**

Rappelez-vous que si le Beurre Forest Cream de Small est l'authentique et exclusif produit du genre, il est aussi le plus délicieux, le plus sain et le plus nourrissant article à étendre sur du pain, de même qu'il possède un mérite exceptionnel pour glacer les gâteaux, ce qui en fait pour tous les marchands un produit de vente en toute saison.



## VOUS SEREZ ETONNÉES, MESDAMES

et fières des excellents résultats que vous obtiendrez invariablement si vous employez pour gâteaux et pâtisseries la

# FARINE REGAL

*Blanche et Pure comme le Lis*  
LA MEILLEURE AU MONDE

Fabriquée avec les beaux blés Canadiens, dans des moulins modernes, sous la direction de meuniers experts, la FARINE REGAL est la meilleure à employer pour la pâte à tartes, etc.

*Emp'oyez-la régulièrement et vous ne connaîtrez jamais le désappointement que causent les pâtisseries manquées.*

Demandez à votre épicier la FARINE REGAL. Vendu en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited  
MONTREAL

# Farine Regal

FAC-SIMILE de la première annonce que nous publions cette semaine dans tous les journaux de la Province de Québec en faveur de notre

## FARINE REGAL

### Blanche et Pure comme le Lis

Vous pouvez en toute confiance la recommander à vos clients. Il n'existe pas de meilleure farine pour les gâteaux et la pâtisserie.

Cette publicité va créer une forte demande — assurez-vous, en conséquence, un bon stock de Farine "Regal" pour remplir vos commandes.

Vendue partout en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs. et en barils de 98 lbs. et 196 lbs.

**ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED.**

**Montréal.**

# J. J. DUFFY & Co.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque  
" J. D. "

POIVRE NOIR  
POIVRE BLANC  
POIVRE ROUGE  
GINGEMBBRE de la  
JAMAIQUE  
GINGEMBBRE du JAPON  
CANNELLE  
MENTHE  
SAUGE  
CHICOREE, Etc.



CLOU DE GIROFLE  
PIMENTO (clou rond)  
EPICES DE CÉYLON  
MACIS  
MUSCADE  
ANIS  
POIVRE DE CELERI  
SEL DE CELERI  
FEUILLES de LAURIER  
SERRIETTE, Etc.

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.  
Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte  
" The Cooks Favorite "

58 ans sur le marché.

Moutarde Duffy, S. F.

Moutarde Durham.

Demandez nos prix.

## J. J. DUFFY & CO.

117 St-Paul ouest  
Montréal.

*Thés de qualité supérieure.*

*Nos Cafés sont reconnus pour leur arôme sans égal.*



# THEES

Nous vous faisons des OFFRES SPECIALES sur nos dernières importations directes des pays de culture.

## OFFRE SPECIALE :

- |  |      |
|--|------|
| No. 1. Thé Japon feuille, choisie de premier<br>bourgeon . . . . . | 62c. |
| 2. Thé Japon choisi de nouvelle récolte . . . . .                  | 52c. |
| 3. Thé Japon, nouvelle récolte, haute qualité. . . . .             | 46c. |
| 4. Thé Japon Nouveau, très fort . . . . .                          | 36c. |
| 5. Thé Ceylon Orange Pekoe haute qualité. . . . .                  | 55c. |
| 6. Thé Java Orange Pekoe, à tête très fine . . . . .               | 50c. |
| 7. Thé Ceylon Vert Hyson No. 1. . . . .                            | 52c. |
| 8. Thé Roulé "Gunpowder" premier bourgeon . . . . .                | 59c. |
| 9. Thé "Formosa Oolong" première qualité . . . . .                 | 72c. |
| 10. Thé "Russian Karavan CONGOU", nou-<br>velle récolte . . . . .  | 85c. |

## CONDITIONS :

*Net 30 jours, droits payés F. A. B. Montréal.*

Les offres spéciales ci-dessus mentionnées sont toutes des Thés choisis de nouvelles récoltes et dans leur premier emballage, soit dans des caisses, demi-caisses ou boîtes.

Ecrivez-nous pour avoir des échantillons ou donnez-nous une commande d'essai et nous garantissons que la valeur de ces THES est la meilleure que vous pouvez avoir pour n'importe quel argent.

# STANWAYS-HUTCHINS, LIMITED

## IMPORTATEURS GENERAUX

18 rue Saint-Alexis . . . . . MONTREAL



# ETES-VOUS PRET POUR LE COMMERCE DES FETES ?

C'est le bon temps de  
placer votre comman-  
de pour le commerce  
profitable des fêtes.



La qualité et la super-  
be apparence de nos  
produits donneront un  
attrait additionnel à  
la table de vos clients.

**Commandes remplies promptement — Satisfaction garantie.**

## **OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D**

**QUEBEC, Qué.**



## LE MERVEILLEUX NETTOYEUR DU XX<sup>e</sup> SIECL

### Le Bienfaiteur des Ménagères.

Parlez à vos clientes des avantages du KALOMITE et vous n'aurez pas de difficulté à le leur faire adopter comme un article d'usage courant.

Voici quelques-uns des avantages du KALOMITE :

Supprime le frottage.  
Ne foule pas les lainages.  
Est sanitaire et désinfectant.  
Lave sans détériorer, même les fines soies  
et les rideaux de dentelle.

Dispense de l'emploi de la planche à laver  
ou de la machine à laver.  
Fait le lavage en 30 minutes.  
Merveilleux pour laver la vaisselle.

Ecrivez-nous immédiatement pour avoir plus de renseignements sur cet article indispensable à la maison ainsi que nos prix qui vous LAISSENT UNE GROSSE MARGE DE PROFITS.

### AGENCE MERCANTILE EQUITABLE

Distributeurs généraux,

502 rue Ste-Catherine Est, MONTREAL.

TEL. Est 5300.

# CAMILLE

## EAU Minérale Naturelle du Bassin de VICHY



Vente autorisée par le gouvernement de la République Française. Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

*C'est le temps de vous approvisionner.*

Adressez immédiatement votre commande à

**NAPOLEON MORRISSETTE, Importateur**

16-18 Place Jacques-Cartier - - - MONTREAL.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 3 décembre, 1919.

Les porcs vivants et abattus ont été un peu plus faciles au cours de la semaine et le mouvement stable. Les steers et les vaches, ainsi que les moutons et les agneaux se maintiennent sans changement. Le bacon, pour quelques variétés, est plus facile, tandis que le porc en baril a monté, le short cut canadien et les dos clear fat se vendant plus chers aussi. La saucisse de porc pure a baissé d'un centin. La langue de boeuf en gelée a baissé à 55c la lb. Le saindoux et la graisse végétale restent sans changement, mais le beurre a monté de deux centins. Par suite des difficultés de l'exportation avec les taux du change actuels, le ton du marché du fromage est plus facile. Il y a eu une assez bonne demande pour la margarine et la base reste sans changement. Les oeufs strictement frais sont très fermes et se vendront bientôt \$1 la douzaine en gros, si la demande présente continue. Le stock de choix d'entrepôt est en demande de la part des sources de l'exportation pour l'Europe. Les volailles vivantes et abattues se vendent plus chères. Le commerce du poisson est actif avec la morue et le hadock se vendant encore à un prix modéré.

**LES PRIX DU PORC PLUS FACILES; LA QUALITE EST ASSEZ BELLE**

Viandes fraîches — Le marché du porc est plus facile, avec des lots de choix cotés à \$16.50, vivants, et l'on dit que certains lots ont changé de mains à \$16. Le ton des porcs abattus à la campagne se vendent de \$22 à \$23 le quintal. Il n'y a pas eu de changement dans la base des cotations pour les steers ou les vaches, et les moutons ainsi que les agneaux sont stables et, pour ainsi dire, sans changement.

Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	16.50
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits	
65-90 . . . . .	24.00 24.50
Abattus à la campagne . . . . .	22.00 27.00
Porc frais—	
Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.31½
Longes (trimmées) . . . . .	0.36
Longes (non trimmées) . . . . .	0.32
Epaules (trimmées) . . . . .	0.25
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.24
Saucisse de ferme . . . . .	0.18
Boeuf frais—	
(Steers et Helfers):	
Quartiers derrière . . . . .	0.23 0.25

Quartiers devant . . . . .	0.14	0.15
Longes . . . . .	0.34	
Côtes . . . . .	0.25	
Chucks . . . . .	0.14	
Hanches . . . . .	0.18	
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . . . .	0.18	0.20
Quartiers devant . . . . .	0.11	0.13
Longes . . . . .	0.27	
Côtes . . . . .	0.22	
Chucks . . . . .	0.11	
Hanches . . . . .	0.17	
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22	0.28
Agneaux, 50 80 lbs (entiers), la lb. . . . .	0.22	0.23
Mouton, 45-50 lbs No 1 . . . . .	0.18	

**LA SAUCISSE BAISSÉ DE 1c; LA LANGUE DE PORC EN GELEE A 55c**

Viandes cuites — Un déclin d'un centin la livre a été enregistré sur la saucisse de porc pure. La langue de boeuf en gelée a baissé également, et 55c la livre est le prix demandé pour cette dernière. La demande pour les jambons cuits est de saison et ils se vendent de 46c à 49c.

Nous cotons:

Tête en fromage . . . . .	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix . . . . .	0.55	
Langue de porc en gelée . . . . .	0.40	
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.30	
Veau et langue . . . . .	0.23	
Jambons, rôtis . . . . .	0.46	0.49
Jambons, cuits . . . . .	0.50½	
Epaules, rôties . . . . .	0.44	
Epaules, bouillies . . . . .	0.44	
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.12	
Boudin, la lb. . . . .	0.15	0.19
Mince meat, la lb. . . . .	0.23	
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.23	
Bologne, la lb. . . . .	0.13	

**LE BEURRE MONTE ENCORE; LA BASE ATTEINT UN RECORD**

Beurre — Des prix records ont été atteints pour le meilleur beurre de crèmerie et une avance de 2c a été enregistrée. Les demandes de stocks sont considérables, et avec la diminution des arrivages et une demande continue de la part du consommateur, il ne peut se faire autrement que les prix montent. Le marché est ferme. Le beurre de ferme est également à la hausse.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie . . . . .	0.68½	0.69
Le meilleur courant . . . . .	0.67½	0.68
Bon crèmerie . . . . .	0.67	0.67½
Le meilleur de ferme . . . . .	0.62	0.63

**LA GRAISSE VEGETALE RESTE SANS CHANGEMENT**

Graisse végétale — Le marché est stable sans changement. Les appro-

visionnements sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce, et la fabrication domestique est raisonnablement considérable de semaine en semaine.

Nous cotons:

Saindoux, pur—

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.28	0.28½
Tinettes, 50 lbs . . . . .	0.28½	0.29
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.28½	0.29½
Morceaux de 1 lb., la lb. . . . .	0.30	0.30½

**LE SAINDOUX SE VEND BIEN ET LA BASE RESTE SANS CHANGEMENT**

Saindoux — Le mouvement du saindoux continue d'être actif et lourd et aucun changement de prix n'a été enregistré. L'on ne sait pas encore si le léger fléchissement du marché du porc aura pour effet de faire baisser les prix du saindoux; la chose n'arrivera pas probablement avant que les déclinés du marché du porc soient plus considérables.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.29	0.29½
Tinettes, 50 lbs., la lb. . . . .	0.29½	0.29½
Seaux, 20 lbs., la lb. . . . .	0.30	0.31
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.32	0.33

**LE TON DU FROMAGE EST A LA BAISSÉ; L'EXPORTATION SE FAIT DIFFICILEMENT**

Fromage — Par suite de la difficulté que l'on éprouve à rajuster le change avec l'étranger, la situation du fromage est plus ou moins gênée, et le ton porte décidément vers la baisse. C'est une question de savoir si ces difficultés seront réglées, et en attendant, les prix payés à la campagne ont beaucoup baissé — dans quelques cas la baisse a été de 3c. Le commerce domestique continue d'être bon et la base, bien que sans faiblesse, reste sans changement.

**AUCUN CHANGEMENT SUR LE MARCHE DE LA MARGARINE**

Margarine — Les ventes de margarine sont de saison ici, mais il n'y a pas de changement sur la base. Les perspectives sont favorables à une plus grande consommation du produit à mesure que le temps froid approche.

Margarine—

En morceaux, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.36	0.39
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.31	0.34

### LE MARCHE DES OEUFS EST ACTIF

Oeufs — Un bon commerce stable continue d'être fait sur les oeufs pour la consommation domestique, et le marché est actif avec un ton fort. Les prix restent sans changement. La demande porte surtout sur les oeufs strictement frais et les oeufs d'entrepôt choisis qui se vendent 65c. Les oeufs strictement frais se vendent de 80c à 90c et dans quelques cas jusqu'à 95c la douzaine. Les arrivages d'hier ont consisté en 860 caisses, contre 5,909 pour le même jour de la semaine dernière, et 141 pour la date correspondante il y a un an.

Nous cotons:

Oeufs strictement frais . . .	0.80	0.90
Choisis . . . . .	....	0.65
No 1 . . . . .	....	0.58
No 2 . . . . .	....	0.55

### LES VOLAILLES VIVANTES ET PREPAREES SE VENDENT UN PEU PLUS CHERES

Volailles — Les prix des volailles à l'acheteur sont quelque peu plus fermes. Cela s'applique aux volailles vivantes et préparées, et il y a un marché actif ici, les ventes au consommateur exigeant des approvisionnements réguliers considérables. La température étant encore favorable, les volailles vivantes arrivent en quantité considérable.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix . . . . .	0.45	0.46
Bonnes . . . . .	0.43	0.44
Ordinaires . . . . .	0.41	0.42
Poulets:		
Choix . . . . .	0.28	0.30
Bons . . . . .	0.24	0.27
Ordinaires . . . . .	0.20	0.23
Oies . . . . .	0.24	0.27
Canards . . . . .	0.30	0.35

### LE MARCHE DES PATATES SANS CHANGEMENT

Patates — Il n'y a pas de changement important à enregistrer sur le marché des patates, les prix étant maintenus sous l'effet d'une bonne demande continue de la part d'acheteurs locaux et de l'Ontario pour des approvisionnements et un commerce actif est passé. Les arrivages ont quelque peu augmenté et les offres sont suffisantes pour répondre à tous les besoins avec des ventes de patates blanches de Québec, en lots de char, de \$2.05 à \$2.10 le sac de 90 lbs ex-track, et de \$2.25 à \$2.35 le sac de 90 lbs, en gros, ex-magasin.

### LA MORUE ET LE HADDOCK EN ABONDANCE; LE COMMERCE EST ACTIF

Poisson — Toutes les variétés de

poisson se vendent bien, surtout les lignes des poissons des lacs que l'on peut se procurer, bien que les variétés diminuent. Le poisson fumé est populaire aussi et se vend bien. La morue et le haddock frais continuent à bien arriver. Le mouvement des huîtres est très actif, et les approvisionnements arrivent régulièrement et sont transmis aux consommateurs.

Nous cotons:

#### Poisson frais

Haddies . . . . .	0.12	0.13
Filet de haddies . . . . .	....	0.18
Haddock . . . . .	0.07½	0.08½
Morue, tranchée . . . . .	0.11	0.12
Morue pour le marché . . . . .	0.07½	0.08
Carrelets . . . . .	0.08	0.10
Crevettes . . . . .	....	0.45
Homards vivants . . . . .	....	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge . . . . .	....	0.30
Maquereau . . . . .	....	0.17
Poisson blanc . . . . .	0.16	0.18

#### Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.12	0.13
Filets . . . . .	0.17	0.18
Bloaters, la boîte . . . . .	....	2.50
Kippers . . . . .	2.20	2.40

#### Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest . . . . .	0.20	0.21
Flétan, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock . . . . .	0.07	0.07½
Maquereau . . . . .	0.15	0.16
Doré . . . . .	0.15	0.16
Morue en tranches . . . . .	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.24	0.25

#### Poisson salé

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs . . . . .	....	21.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs . . . . .	....	20.00
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	....	18.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs . . . . .	....	15.00
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	....	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	....	0.20
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs . . . . .	....	0.18
Morue, sans arêtes (2 lbs) . . . . .	....	0.23
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) . . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs . . . . .	....	16.00

#### L'ÉPICERIE

Deux raffineries ont haussé le prix de leur sucre raffiné au cours de la semaine. La St. Lawrence et la Dominion ont augmenté leurs cotations à \$12 le quintal, avec des hausses proportionnelles pour les autres variétés. Le ton est très ferme et d'autres avances ne seraient pas étonnantes. Les conserves de fruits sont fermes aussi. Les noix et les peanuts sont très fermes, bien que les amandes aient un peu fléchi. Les prix sont fermes et il y a eu des avances sur un certain nombre de variétés. Le gingembre de la Jamaïque se vend

plus cher. La farine d'avoine en paquets et le riz en paquets ont été vendus plus chers par une maison de gros. Le foin a monté d'un dollar la tonne. Les patates ont subi une hausse également. Les thés et les fruits secs sont fermes, tandis que le café et le cacao sont très fermes. La mélasse peut monter encore; quelques-uns prédisent qu'elle se vendra de \$1.35 à \$1.40 le gallon. Les oranges ont baissé un peu. Le commerce est actif, surtout pour les lignes de Noël et pour les fruits en conserve.

### UNE AUTRE AVANCE PORTE LE PRIX DU SUCRE A \$12

Sucre — La St. Lawrence et la Dominion ont augmenté le prix de leur sucre raffiné. Ces augmentations deviennent en vigueur immédiatement et il est possible que d'autres raffineries vont augmenter leurs prix dans un avenir très rapproché, le ton du marché étant décidément ferme et les tendances sont à la hausse. Les approvisionnements de sucre brut sont raisonnables, mais la demande est encore plus considérable qu'il est possible de la satisfaire dans le moment. Tout cela aura probablement pour effet de faire monter les prix de ce marché ces semaines-ci.

Nous cotons:

Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé . . . . .	11.25
Acadia, extra granulé . . . . .	11.25
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	12.00
Canada, extra granulé . . . . .	11.25
Dominion Cristal granulé . . . . .	12.00
Glacé, barils . . . . .	11.45
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	11.85
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	11.65
Glacé, 1 livre . . . . .	12.80
Jaune No 1 . . . . .	11.60
Jaune No 2 or . . . . .	11.50
Jaune No 3 . . . . .	11.40
Jaune No 4 . . . . .	10.55
En poudre, barils . . . . .	12.10
En poudre, 50s . . . . .	12.30
En poudre, 25s . . . . .	12.50
Cubes et déc. 100 lbs. . . . .	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .	14.00
En morceaux Paris, barils . . . . .	11.85
En morceaux 100 lbs . . . . .	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs . . . . .	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs . . . . .	12.25
En morceaux cartons 5 lbs . . . . .	13.00
En morceaux cartons 2 lbs . . . . .	13.25
Crystal Diamond, barils . . . . .	12.60
" " boîtes 100 lbs . . . . .	12.70
" " boîtes 50 lbs . . . . .	12.80
" " boîtes 25 lbs . . . . .	13.00

### LES FRUITS EN CONSERVE ACTIFS ET LES PRIX SONT MAINTENUS

Conserves — L'activité dans le moment porte en grande partie sur les fruits en boîtes. Ils sont en grande demande et le ton est ferme. Quelques lignes de pêches et de poires dans du sirop épais sont arrivées des empaqueurs des États-Unis, et leurs



# Abbey's EFFERVESCENT SALT

## LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY

est un producteur d'argent constant pour tous les marchands qui vendent des remèdes brevetés.

LE SEL D'ABBEY est populaire parce que sa qualité a été continuellement maintenue. Il devient plus populaire de jour en jour, parce qu'il est continuellement annoncé d'un océan à l'autre.

C'est un sel recommandable — un laxatif tonique efficace sur lequel des milliers de gens comptent pour se tenir en bonne santé.

Tous les pharmaciens du Canada vendent le SEL D'ABBEY. Tous les marchands peuvent le vendre et en tirer des profits aussi.

Commandez-en un assortiment. Votre marchand de gros vend le SEL D'ABBEY.

THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO., - - MONTREAL



*Si vous éprouvez quelque embarras  
dans vos achats*

**CONSULTEZ**

*les annonces du*

**PRIX COURANT**

*et écrivez aux annonceurs*

**Ces cirages augmenteront vos profits**

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

**Nettoyeurs pour la maison**

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

**Pour l'automobile**

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

**Envoyez votre commande  
immédiatement !**

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

**CANADIAN POLISHES LIMITED**

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.  
HAMILTON, Canada.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE  
**PLACE D'AFFAIRES A VENDRE**

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.

Grosse clientèle.

Gros chiffres d'affaires.

Grand magasin et résidence privée.

Superbe occasion pour un acheteur immédiat.

Conditions faciles de paiements.

Une partie comptant et le reste par versements faciles.

Ecrire au

**NOTAIRE L. P. MERCIER,**

25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

prix sont bien maintenus. Les marchands, dans plusieurs cas, ont été contents d'accepter la livraison de leurs commandes et la distribution a été très considérable.

Nous cotons:

#### CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s . . . . .	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s. . . . .	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes . . . . .	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax . . . . .	1.75	2.85
Fèves, Refugee . . . . .	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs . . . . .	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Épinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Épinards, Can. (2s) . . . . .	1.80	1.80
Épinards Californie, 2s . . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50	1.50
Tomates, 2½s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s . . . . .	2.15	2.15
Tomates, gallons . . . . .	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (doz.) . . . . .	1.50	1.55
Citrouille, gallon (doz.) . . . . .	4.00	4.00
Pois, standards . . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.57½	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv. . . . .	2.75	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .	1.85	1.85
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse . . . . .	27.50	27.50
Extra fins . . . . .	30.00	30.00
No 1 . . . . .	23.00	23.00
No 2 . . . . .	22.00	22.00

#### CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s. . . . .	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz. . . . .	4.65	4.65
" gallon, doz. . . . .	16.00	16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la doz. . . . .	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau . . . . .	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz. . . . .	4.65	4.65
Gooseberries, 2s (seaux) . . . . .	2.75	2.75
Pêches, 20 onces, doz. . . . .	3.00	3.75
Pêches, No 2 . . . . .	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair) . . . . .	4.00	4.75
Poires, 2s . . . . .	4.25	4.75
Poires, 2½s . . . . .	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair) . . . . .	1.90	1.90
Ananas (gratté et tranché) 2s. . . . .	3.60	3.60
Boîtes plates, 1 lb., doz. . . . .	1.90	1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, doz. . . . .	2.30	2.30
Boîtes, 2½s . . . . .	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie . . . . .	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s. . . . .	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s . . . . .	2.00	2.00
Framboises, 2s . . . . .	4.70	4.70
Framboises, 2½s . . . . .	4.70	4.70
Fraises, 2s . . . . .	4.65	4.65

#### POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes . . . . .	2.00	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates . . . . .	1.20	1.20

Sockeye, 48, 1s doz. . . . .	4.75	4.75
Sockeye, 96, ½s doz. . . . .	2.50	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz. . . . .	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates . . . . .	2.25	2.25
Pinks, 1 lb., hautes . . . . .	2.60	2.60
Pinks, ½ lb., doz. . . . .	1.37½	1.37½
Pale, 1 lb., doz. . . . .	2.37½	2.37½
Pinks, ½ lb., doz. . . . .	1.50	1.50
Cohoos, 1 lb., hautes . . . . .	3.50	3.50
Cohoos, 1 lb., hautes . . . . .	3.75	3.75
Cohoos, ½ lb., plates . . . . .	1.90	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes . . . . .	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb. . . . .	4.00	4.00
White Springs (1s) . . . . .	2.40	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la doz. . . . .	2.25	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates . . . . .	3.60	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb. . . . .	4.25	4.50
Pilchards, 1 lb., hautes . . . . .	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates . . . . .	1.90	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates . . . . .	3.25	3.25
Hareng, kippered . . . . .	2.85	2.90
Harengs, kippers, doz. (caisse de 4 doz.) . . . . .	2.35	2.35
Harengs (sauce aux tomates) doz. . . . .	1.85	1.85
Haddies (lunch), ½ lb. . . . .	1.00	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) doz. . . . .	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse) . . . . .	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s) . . . . .	24.00	25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse . . . . .	6.25	17.50
Sardines françaises . . . . .	32.00	34.00
Viande de crabe japonaise, doz. . . . .	6.50	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la doz. . . . .	1.90	1.90

#### LES AMANDES ECALÉES PLUS FACILES; LES NOIX; LES PEANUTS STABLES

Noix—Avec les grosses commandes de la part du commerce, qui sont données généralement à cette époque de l'année, plusieurs gros lots ont été distribués, et les prix ont été très bien maintenus sur la plupart des lignes. Les amandes écalées ont fléchi quelque peu, bien que les tendances portent vers la hausse. Les noix écalées sont stables, et l'on s'attend à ce que ce marché soit ferme pendant plusieurs semaines. Les peanuts, aussi, se sont maintenues fermes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.28	0.30
Amandes (écalées) . . . . .	0.62	0.62
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.26	0.26
Noix du Brésil (med.) . . . . .	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.20	0.20
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.28	0.30
Avelines Barcelone . . . . .	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.40	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo . . . . .	0.23	0.25
Fancy . . . . .	0.15	0.17
Extras . . . . .	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.25	0.26

Ecalées No 1 . . . . .	0.16½	0.18
Ecalées No 2 . . . . .	0.14	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb. . . . .	0.38	0.38
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, poelles . . . . .	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60	0.60
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples) . . . . .	0.23	0.25
Noix (écalées) . . . . .	0.90	0.90
Noix (espagnoles) . . . . .	0.30	0.33

#### LES FEVES SE VENDENT LENTEMENT; LES PRIX PEUVENT ETRE MAINTENUS

Fèves, Pois — Le marché des fèves est très tranquille disent les rapports reçus de cette partie du pays. Les prix ont été maintenus avec très peu de changements récemment, et bien que les meilleures variétés de fèves canadiennes se soient vendues autour de \$5.25 le boisseau au commerce du détail, les fèves offertes en concurrence l'ont été à meilleur marché. Avec le commerce bien approvisionné et avec les fèves canadiennes de meilleure qualité cette année, certains des gros opérateurs ne s'attendent pas à des changements, pour le moment du moins. Les poids à soupe de bonne qualité sont très rares et très difficiles à obtenir, et leur qualité dans plusieurs cas est, dit-on, inférieure à la moyenne de celle des saisons antérieures.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main . . . . .	5.25	5.40
Japonaises . . . . .	5.25	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité . . . . .	0.10	0.12
Lima, Californie . . . . .	0.17	0.17
Pois—		
Blancs à soupe, le bois. . . . .	4.00	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs) . . . . .	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau . . . . .	8 00	8 50
Japonais, verts, la lb. . . . .	0.10½	0.11

#### TOUS LES FRUITS SECS SE VENDENT TRES CHERS

Fruits secs — Les conditions du marché sont bonnes en ce qui concerne la demande. Les raisins et les pruneaux de la récolte nouvelle, les abricots et les pêches que l'on reçoit présentement sont, dit-on, d'excellente qualité, mais les prix de presque toutes les lignes sont très fermes et chers. Les raisins et les pruneaux se vendent très chers, et par suite du fait que tous les produits de vente facile se sont bien vendus avant l'arrivée de ces récents arrivages, le stock reçu s'en va au détaillant immédiatement dans plusieurs cas, et il

n'est pas probable que les prix vont baisser. Les pelures séchées se vendent plus chères, et plusieurs des importateurs et des marchands de gros disent que les stocks de pelures sont bas.

**Nous cotons:**

Abricots, fancy . . . . .	0.36
" de choix . . . . .	0.34
" slabs . . . . .	0.30
Pommes (évaporées) . . . . .	0.23½ 0.24
Pêches (fancy) . . . . .	0.28
Poires, de choix . . . . .	0.25 0.26
<b>Pelures séchées:</b>	
De choix . . . . .	0.26
Ex. fancy . . . . .	0.30
Limon . . . . .	0.45
Citron . . . . .	0.68

**Raisin:**

En vrac; boîtes de 25 lbs., la lb . . . . .	0.18	0.23
Muscatsels, 2 couronnes . . . . .	0.16	
" 1 couronne . . . . .	0.17½	0.18
" 3 couronnes . . . . .	0.18	0.18½
" 4 couronnes . . . . .	0.19½	0.20
Sans pépins de Calif., cartons, 16 onces . . . . .	0.22	0.23
Corinthes, (loose) . . . . .	0.22	0.25
" grecs, 15 onces . . . . .	0.25	
Epepiné, fancy . . . . .	0.17	
15 onces . . . . .	0.21	0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet . . . . .	0.15½	
Farcies, boîtes de 12 lbs . . . . .	3.25	
En paquets seulement . . . . .	0.19	0.20
" Dromadaire (36-10 onces) . . . . .	0.19	
En paquets seulement, Excelsior . . . . .	0.20	
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb . . . . .	0.40	
" 2½s, la lb . . . . .	0.45	
" 2½s, la lb . . . . .	0.48	
" 3½s, la lb . . . . .	0.50	
Figues blanches (70 boîtes 4 onces) . . . . .	5.40	
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune . . . . .	0.14	
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces . . . . .	3.50	
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces) . . . . .	2.20	
<b>Pruneaux (boîtes de 25 lbs):</b>		
20-30s . . . . .	0.33	
30-40 . . . . .	0.30	
40-50s . . . . .	0.25	
50-60s . . . . .	0.22	
60-70s . . . . .	0.21	
70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .	0.20	
80-90 . . . . .	0.18½	
90-100s . . . . .	0.17½	
100-120s . . . . .	0.17	

**LES MAUVAIS CHEMINS FONT MONTER LE FOIN D'UN DOLLAR**

Foin et grain — Les prix ont monté d'un dollar pour les diverses variétés de foin. Les chemins sont mauvais et il est difficile de transporter le foin au marché. L'avoine se vend plus chère et les tendances sur les marchés du grain portent vers la hausse. Aucune cotation n'est donnée sur l'orge, ce dernier étant rare et très cher.

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

<b>Foin:</b>	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	\$24.00
Bon, No 2 . . . . .	23.09
Bon, No 3 . . . . .	21.00
Paille . . . . .	11.00
<b>Avoine:</b>	
No 2 C.W. (34 lbs . . . . .	0.99
No 3 C.W. . . . .	0.97
Extra Feed . . . . .	0.95
No 1 Feed . . . . .	0.95
No 2 Feed . . . . .	0.92½
<b>Orge:</b>	
No 3 C.W. . . . .	0.95
No 3 . . . . .	0.95
No 4 C.W. . . . .	0.95

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

**LE GINGEMBRE PLUS CHER; TOUTES LES EPICES FERMES**

Epices — Les marchés sont très fermes et le gingembre de la Jamaïque a monté à 40 cents la lb. Le ton est fort sur toutes les lignes et toute la liste des épices est active.

Allspice . . . . .	0.20	0.22
Cassia . . . . .	0.33	0.35
<b>Cannelle—</b>		
Rouleurs . . . . .	0.35	0.35
Pure moulue . . . . .	0.35	0.40
Clous . . . . .	0.85	
Crème de tartre (française, pure) . . . . .	0.75	0.80
Chlorée canadienne . . . . .	0.80	0.85
Américaine (high test) . . . . .	0.80	0.85
Gingembre . . . . .	0.40	
Gingembre (Cochin ou Jamaïque) . . . . .	0.31	
Macis . . . . .	1.00	
Epices mélangées . . . . .	0.30	0.32
Muscade, entières . . . . .	0.60	0.70
Muscade, moulue . . . . .	0.65	0.65
Poivre noir . . . . .	0.38	0.40
Poivre blanc . . . . .	0.50	0.55
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.35	0.37
Epices à marinades . . . . .	0.25	0.27
Paprika . . . . .	0.65	0.70
Turmeric . . . . .	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre) . . . . .	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac . . . . .	2.00	
Carvi (carraway) holl. nominal . . . . .	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb. . . . .	0.30	
Cannelle, la lb. . . . .	0.35	
Graine de moutarde, en vrac . . . . .	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal) . . . . .	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux . . . . .	0.21	0.28
Clous ronds, entiers . . . . .	0.21	0.22

**LE SIROP DE BLE-D'INDE BLANC EST ACTIF; LES MELASSES PLUS FERMES**

Mélasses et sirops — "La mélasse va se vendre autour de \$1.35 le gallon, je crois", déclare un très grand marchand de gros. Les approvisionnements de mélasses Fancy n'ont pas été excessifs, et comme question de fait, plusieurs dans ce commerce croient que les stocks ne sont pas suffisants pour en faire une distribu-

tion satisfaisante à tous les marchands. La base du prix aux endroits de production est telle aujourd'hui, que le prix de la livraison à Montréal pour les variétés de choix est au-dessus de \$1.20. Tout indique un marché à la hausse. Les sirops de blé-d'Inde, surtout les blancs, sont en demande active et la situation du sucre a contribué à augmenter la vente de ces produits.

**Nous cotons:**

<b>Sirop de blé-d'Inde:—</b>	
Barils, environ 700 livres . . . . .	0.08½
½ baril . . . . .	0.08½
Kegs . . . . .	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse . . . . .	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse . . . . .	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse . . . . .	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque . . . . .	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque . . . . .	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque . . . . .	6.25
<b>Sirop de blé-d'Inde blanc:</b>	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse . . . . .	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.20
<b>Sirop de canne (crystal Diamond):</b>	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .	7.50
½ barils, les 100 livres . . . . .	10.50
Barils, les 100 livres . . . . .	10.25
Glucose, cans 5 livres (caisse) . . . . .	4.80
<b>Mélasses des Barbades:—</b>	
Prix pour l'île de Montréal	
Puncheons . . . . .	1.20
Barils . . . . .	1.23
Demi-barils . . . . .	1.25

**LES RIZ PLUS FERMES AVEC QUELQUES HAUSSES**

Riz et tapioca — Le ton du marché est encore fort et les tendances portent non seulement vers la hausse, mais encore il y a eu quelques hausses sur les meilleures lignes. La demande est bonne pour la saison, et les approvisionnements chez les marchands de gros ne sont pas excessifs.

**Nous cotons:**

Caroline . . . . .	17.50	18.00
Honduras . . . . .	18.00	
Slam No 2 . . . . .	12.50	
Slam (fancy) . . . . .	16.00	
Rangoon "B" . . . . .	11.75	13.00
Rangoon "CC" . . . . .	11.75	12.90
Sparling . . . . .	15.75	
Mandarin . . . . .	13.75	
Patna . . . . .	0.14	0.15½
Riz brisé, fin . . . . .	7.00	
Riz brisé, gros . . . . .	8.50	9.00
Sagou, brun . . . . .	0.15	0.16
Tapioca, la lb. (seed) . . . . .	0.12½	0.16
Tapioca (flake) . . . . .	0.11	0.12
Tapioca (pearl) . . . . .	0.12½	0.14

**LES THES VONT-ILS MONTER? LES MARCHES SONT FORTS**

Thés — Bien que le marché soit



très fort, et que les tendances portent vers la hausse, quelques-uns se demandent si le plus haut niveau des prix a été atteint. Il y a eu une grosse distribution des stocks détenus par les "jobbers" et les importateurs et, bien que les assortiments soient bien plus considérables qu'ils ne l'étaient, quelques-uns déclarent qu'il y a assez de thé au Canada pour les besoins présents. Les états centraux d'Europe vont probablement continuer à absorber une grande quantité de thé. S'ils deviennent acheteurs, surtout la Russie, les stocks seront considérablement réduits. Cette diminution aura, naturellement, un effet immédiat sur la base du prix partout. Le marché local est très ferme.

**Nous cotons:**

**Thés Japon—**

Choix . . . . .	0.65	0.75
Early Picking . . . . .	0.65	0.70

**Javas—**

Pekeos . . . . .	0.42	0.45
Orange Pekeos . . . . .	0.46	0.45
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.43	0.46

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

**LES ARRIVAGES DE CAFE S'AMELIORENT ET LES PRIX SE MAINTIENNENT**

Café, cacao — Les arrivages de café des Etats-Unis se sont améliorés ces deux dernières semaines par suite du règlement de la grève des débardeurs de New-York. La demande de la part du commerce est, dit-on, bonne, presque aussi active qu'au mois d'octobre. Le ton est fort. Les marchés du cacao sont fermes et le ton laisse prévoir une hausse ces semaines-ci.

**Cafés:**

Bogotá, la lb . . . . .	0.45	0.47
Maracaibo, la lb . . . . .	0.43½	0.45
Mocho (types) . . . . .	0.44	0.47
Jamaica . . . . .	0.42	0.45
Mexicain, la lb . . . . .	0.44	0.46
Rio, la lb . . . . .	0.37	0.37½
Santos, Bourbon, la lb . . . . .	0.44	0.47
Santos, la lb . . . . .	0.43	0.45

**Cacao:**

En boîtes de 1 lb, la douz. ....	5.25
"    ½ lb, la douz. ....	2.75
"    ¼ lb, la douz. ....	1.45
En petites boîtes, la douz ....	1.10

**VENTES PAR HUISSIER**

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

- G. Bourget vs B. Gauthier, 11 décembre, 11 a.m., 227 Aylwin, Brossard.
- C. A. Primeau vs Edgar Reeves, 11 décembre, 10 a.m., 603 Bourbonnière, Brossard.
- G. Mayrand vs Wm. Lambert, 11 décembre, 10 a.m., 128 William-David, Brossard.
- Longpré & Longpré vs Emile Pelletier, 11 décembre, 11 a.m., 265 Moreau, Brossard.
- Wellie Hébert vs James McElligott, 9 décembre, 10 a.m., 150, 9ème Avenue, Lachine, Brossard.
- T. Roch vs Paul Nap. Dugas, 6 décembre, 2 p.m., 500 St-Germain, Normandin.
- Bell Telephone Co. vs B. Godbout, 12 décembre, 10 a.m., 3268 St-Hubert, Dorchester.
- A. Dépatie vs P. J. Champagne, 11 décembre, 11 a.m., 173 Stadacona, Trudeau.
- Mme E. Wright vs Mme M. Wright, 9 décembre, 10 a.m., 22 Desjardins, Lauzon.
- O. Rafolovitch vs O. de Pieter, 12 décembre, 10 a.m., 393 Ontario Est, Steinman.
- Bernard Schwartz vs Edward Ross, 12 décembre, 11 a.m., 1982 Boyer, Lauzon.
- Yvon Lamontagne vs Anna Lauzon, 9 décembre, 10 a.m., 329 Ontario Est, Bourdeau.
- Lukis Stewart Co., Ltd. vs R. W. Marshall Ltd., 10 décembre, 10 a.m., 17 St-Jean, Robitaille.
- J. A. Cousineau vs J. A. Drapeau, 9 décembre, 10 a.m., 164 Collège, Lafrance.

- R. Narbonne vs P. L. Péladeau, 9 décembre, 11 a.m., 31 Langevin, Langevin.
- Péladeau & Duclos vs D. Côté, 6 décembre, 2 p.m., 72a Woodland, Lafontaine.
- F. W. Farman Co., Ltd. vs Max. Mettler, 8 décembre, 10 a.m., 361 Duluth, Laverdure.
- Fred. Hamel, et aux vs J. H. Savaria, 9 décembre, 10 a.m., 1120 de Lorimier, Lapierre.
- J. R. F. Beaudry, et al. vs H. A. St-Denis, 9 décembre, 10 a.m., 525 Drolet, Coutu.
- Outremont Garage Co. vs Charles Dagenais, 8 décembre, 10 a.m., 1038 Cartier, Lavery.

**LES TRIBUNAUX**

**JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE—suite**

- Bureau de Placement Joffre vs Morin Simard, Ltée, Montréal, \$148.
- R. W. Scott vs P. Lyall & Sons Const. Co., Ltd., Montréal, \$300.
- M. Seidman Co., Ltd. vs D. Goldenberg, Montréal, \$196.
- N. G. Valiquette, Ltée vs Mme Owen Kelly, Montréal, \$156.
- Molsons Bank vs Lachine Mfg. Co., Ltd., Montréal, \$36,500.
- Geo. G. Outerson vs Harriet Comaish Ratcliffe, Montréal, 1ère classe.
- Campeau & Denis vs J. B. Hogue, Montréal, \$350.
- Beaudoin Ltée vs Lucien Dufresne, Montréal, \$332.
- J. A. Deschamps vs Mme J. B. Deslauriers, Montréal, \$198.
- Ferd. Marcotte vs M. L., H. & P. Co., Montréal, \$700.
- P. M. Beaudoin vs Dieudonné Couture, Montréal, \$119.

**CRECHES A FOIN**



Tout en fonte, Nous les expédions prêtes à être posées, avec fini vernissé noir. Leur installation se fait en deux ou trois minutes.  
 Hauteur . . . . . 31½ pouces  
 Largeur du haut . . . . . 31 pouces  
 Adressez-nous votre commande immédiatement

**LA FONDERIE DE L'ISLET, LIMITEE**  
 L'Islet Station, Qué.



## Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

### ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTRMENT D'ARTHABASKA

Du 24 au 29 novembre 1919

- Testament—Mme Marla Chouinard à Arthur Bollard, & ind. 666, Bulstrode.
- Transport—Georges Bibaud à A. D. Pratte sur Lucien Jutras, \$2,275.
- Vente—Paul Tourigny et Paul Lavigne à Léonce Nault, 369-6 et 369-7, Ste-Victoire, \$133.34 payées.
- Obligation—Octave Fillon à J. Ulric Turcotte, 49, 48 et p.s.o. 45, Ste-Hélène, \$2,000.
- Vente—Joseph Laroche à Hervé Marcoux, 2 parties 97, Ste-Victoire, \$3,000, \$500 a/c.
- Testament—Charles Dubois à Mme Nathalie Turcotte, aucun immeuble.
- Licitation—Succ. Alphonse Bergeron à Georges Bergeron, 740 et 741, Bulstrode, \$3,750, \$2,750 a/c.
- Vente à réméré—Willey Pellerin à Mlle Adrienne Auger, ½ o. 265, Bulstrode, \$1,000.
- Vente—Mme Eugénie Bélliveau et al., à Honoré Simard, p. 388, Ste-Victoire, \$1,500 payées.
- Testament—F. X. Lefebvre à Mme Victoria Pepin, aucun immeuble.
- Testament—Georges Laplante à Mme Emma Tourigny, p. 391 et autres, Ste-Victoire.
- Vente—H. Chs Patenaude à Odilon Mercier, 24 et p. 10, Princeville, \$2,500, \$700 a/c.
- Obligation—Mme Euphémie Michel à Ludger Poisson, 243 et 244, Princeville, \$1,100.
- Hypothèque—Roméo et Alfred Côté à Jos. Moïse Côté et ux., 265 et 273, Horton, \$1,300.
- Vente—Pierre Poirier à Joseph Fréchette, 151, St-Paul, \$5,600, \$600 a/c.
- Mariage—François Simoneau et Mme Agnès Provencher, séparation de biens.
- Vente—Ernest Levasseur à Paul Fortier, 415 et 416, Bulstrode, \$6,500, \$3,000 a/c.
- Vente—Joseph Poliquin à Laurent Poliquin, 129, 130 et 131, St-Paul, \$7,500, \$2,000 a/c.
- Cession—Lazare Poliquin à Laurent Poliquin, 183, St-Paul.
- Obligation—Laurent Poliquin à Alfred Chainé, 129, 130, 131 et 183, St-Paul, \$1,500.
- Vente—Joseph Poliquin à Rosaire Poliquin, 180, St-Paul, \$2,500, \$1,000 a/c.
- Vente—Omer Michel à Frédéric Tourigny, 369-31 à 33, Ste-Victoire, \$1,800, \$1,200 a/c.
- Obligation—Frédéric Tourigny à Léodore Tourigny, 369-31 à 33, Ste-Victoire, \$300.
- Vente—Napoléon et Albert Tessier à J. B. Bellefeuille, 68, Ste-Victoire, \$5,300, \$1,000 a/c.
- Obligation—Résa Bellefeuille à Paul Tourigny, p. 137, St-Christophe, \$342.
- Donation—Mme Elmire Verville à Emile Trépanier, 3b, 9e rg, Stanfold.
- Testament—Mme Joséphine Roy à Pierre Côté, ½ ind. p. 454, St-Norbert.
- Testament—Napoléon Brassard à Mme Marie Bélliveau, ½ ind. 4c, 8e rg, Stanfold et autres.
- Obligation—Emile Trépanier et al. à Narcisse Côté, 3b, 9e rg, Stanfold, \$2,750.
- Echange—Zéphir Demers à Albert Dubois, 2 p. 12b, cont. 11e rg, Maddington contre imm. dans autre comté.
- Vente—Jos. et Alph. Poisson à Isaac Milot, 41-132 à 134, Bulstrode, \$300 payées.
- Vente—Jos. Poirier à Arthur et Jos. Morin, p. 171, Bulstrode, \$1,400, \$400 a/c.
- Vente—Alexandre Hughes à Jos. Hélie, p. o. 128 à 131, Bulstrode, \$1,425 dues.
- Vente—Bruno Côté et Ubald Côté, p.n. 40, et autres, Bulstrode, \$2,100, \$1,400 a/c.
- Donation—Léopold Marcotte à Ernest Allard, p.o. 325 à 332, Bulstrode.
- Vente—Joseph Plourde à Xavier Plourde, p. 9, 11e rg, Maddington, \$2,000 payées.
- Obligation—Xavier Provencher à Albert Provencher, le même imm., \$1,600.
- Obligation—Jos. Levasseur à Alafn Vignault et al. p. 20, Bulstrode, \$2,000.
- Vente—Albert Beaudet à Adélard Désilets, ½ o. 263, Bulstrode, \$2,000 dues.
- Vente—Joseph Poisson à Alphonse Poisson, p. 40, et autres, Bulstrode, \$6,100, \$1,000 a/c.

**QUEL  
DELICIEUX  
BONBON!**



*Patterkrisp*

*"On ne peut s'en rassasier".*

Est-ce vous qui avez fait de gros profits la saison dernière? Quelqu'un en a fait parce que les ventes du Patterkrisp ont été énormes.

La demande pour des bonbons augmente continuellement. D'un océan à l'autre un gros volume de commandes répétées est venu à notre fabrique — prouvant hors de tout doute que le Patterkrisp occupe le premier rang comme bonbon facile à vendre.

Ne laissez pas passer votre chance! Prenez en stock le Patterkrisp. Il suffit de mettre Patterkrisp en étalage pour le vendre. Par une publicité continuelle et systématique dans tout le Dominion nous coopérons avec nos vendeurs et nous créons une demande publique plus considérable pour le Patterkrisp.

De la littérature d'annonce intéressante, des cartes d'étalage et des garnitures de vitrine, des cartes d'étalage de magasin, des pancartes — tous des accessoires de ventes qui seront un actif pour votre magasin — sont à votre disposition: vous n'avez qu'à les demander. Procurez-les-vous et servez-vous-en, les résultats seront superbes pour vous.

Ecrivez-nous ou à votre marchand de gros pour tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

	Unité de 15 lbs.	Cartons de ½ lbs., la douz.	Cartons de 3 onces les 2 douz.
Prix, f.a.b. Montréal	.33	\$2.80	\$2.00

**The Patterson Candy Co.**

Limited

TORONTO, ONTARIO.

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

Semaine du 25 novembre au 2 décembre

Quittance — Jos. C. Adélarde Bellemare à Avila Lesieur.  
Vente—Donat Germain à Dme Hortense Lincey.  
Mainlevée—Chs. Ed. Charette à Amédée Levasseur.  
Mainlevée—Amédée Bouvette et al à Geo. Vézina.  
Mainlevée—Montréal Trust Co. à Canada Iron Foundries.  
Mainlevée—Canadian Trust Co. à Canada Iron Foundries.  
Vente—The Shaw. W. and Power Co. à Canada Carbide Co.  
Vente—The Shaw. W. and Power Co. à J. Emile Renaud.  
Obligation—David Pagé à Belgo P. and Paper Co.  
Obligation—Moïse Hubert à Arthur Lefebvre.  
Vente—Moïse Hubert à Lolycarpe Blais.  
Vente—Vve Aimé Levasseur à Damien Levasseur.  
Mainlevée—Belgo P. and Paper Co. à David Pagé.  
Quittance—Arthur Lefebvre à Moïse Hubert.  
Quittance—Annie Ayotte à Moïse Hubert.  
Transport—Télesphore Dugré à Séminaire des Trois Riv.  
Transport—O. J. Gélinas au Séminaire des Trois-Rivières.  
Quittance—Dme Benj. Bourgeois à O. J. Gélinas.  
Quittance—Eucher Masse à Dme Phi. Bellefeuille.  
Quittance—Dme Phi. Bellefeuille à J. A. Dufresne.  
Quittance—Frank Nobert à Jos. Blanchet.  
Quittance—Frs. Gélinas à Eudore Deshaies.  
Vente—Bernadette Lottinville et al., à 3 Riv. Motor Sale and  
Garage Co.  
Vente—Bernadette Lottinville et al., à Fred. J. Argall.  
Vente—Adolphe Lambert à Hervé Duchaineau.  
Vente—J. A. Pelletier à Banque Nationale.  
Vente—Arthur Gagnon à Adjudor Blanchette.  
Quittance—Séminaire Trois Riv. à Arthur Gagnon.  
Quittance—Dme Maj. Lafontaine à L. E. Dufresne et al.  
Vente—Evariste Leclerc à Théophile Fournier.  
Vente—Vve Léon Balcer à Valère Garceau.  
Vente—Vve Léon Balcer à Ovilva Garceau.  
Vente—Vve Léon Balcer à Adélarde Aubry.  
Vente—Henri A. Godin à L. N. Jourdain.  
Transport—Ernest Mercier à Esdras Hébert.  
Transport—Arthur Cloutier à Esdras Hébert.  
Quittance—Maria Lupien à Evariste Leclerc.  
Mainlevée—H. Montplaisir à Victor Desmarais.  
Vente.—Honoré Clément à F. X. Bellemare et al.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elle I. Gélinas.  
Echange—Clément Gélinas à Alfred Lamy.  
Obligation—Alfred Lamy à Alfred Morin.  
Obligation—Oscar Lamy à Alfred Morin.  
Vente—Cie Immobilière G. Mère à Roméo Lafond.  
Vente—P. J. Boudreault à Fortunat Lafontaine.  
Vente—Dme Onés. Déziel à Henri Dubé.  
Vente—Henri Dubé à Médéric Morais.  
Vente—Grand Mère Land Co. à Dame M. A. Cossette.  
Obligation—J. A. Desbiens à Rév. C. A. Guillet.  
Subrogation—Dme M. A. Cossette à Rév. C. A. Guillet.  
Subrogation—Exaudies Lavallée à Rév. C. A. Guillet.  
Subrogation—Jules Montambault à Rév. C. A. Guillet.  
Transport—Danias Lavergne à Henri Clément.  
Transport—Exaudias Lavallée à Delle M. Lavallée.  
Transport—N. P. Doucet à Vve N. Gingras.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Herm. Boisvert.  
Quittance—Honoré Clément à D. Lavergne.  
Quittance—Thomas Boisvert à Dame O. Déziel.  
Quittance—J. A. Robert à Sam. Pétrin.  
Quittance—H. Marchand et ux. à Arthur Cantin.  
Quittance—Dame W. Paquet à Dame Edmond Doyon.  
Quittance—Dame L. Beauchesne à Eudore Deshaies.  
Obligation—Eudore Deshaies à Dame L. Beauchesne.  
Vente.—J. N. Bourassa à L. N. Jourdain.  
Déclaration pour radiation—J. N. Bourassa à L. N. Jourdain.  
Quittance—Adelie Hamelin à O. J. Gélinas.  
Quittance—Henri Martin et al., à Eddie Martin.  
Quittance—J. N. Ducharme à Philippe Lenneville.  
Quittance—Shaw. Falls Real Estate à Phyllis Boucher.  
Quittance—Shaw. W. & P. Co. à Joseph Landry.  
Quittance—Ursullines des Trois-Rivières à succ. J. A. Milot.  
Privilège—Lachance Ltée vs National Shipbuilding Corp.  
Vente—Phyllis Villeneuve à Amédée Levasseur.  
Obligation—Wellely Garceau à Dieudonné Fernet.  
Rétrocession—Ephrem Carle à Ls. Phi. Carle et ux.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Le Séminaire des Trois-Rivières vs Napoléon E. Clément,  
Trois-Rivières, \$246.40.  
Révérend Thomas Caron, St-Luc, vs Albert Cloutier, Mont-  
réal, \$270.00.  
Louis Gauthier, Shawinigan Falls vs Georges Lafontaine,  
Shawinigan Falls, \$128.54.

Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA  
SEMAINE FINISSANT LE 22 NOVEMBRE 1919.  
DISTRICT DE SHERBROOKE.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. Charest, Garthby, vs E. M. Jacques, \$333.28.  
J. Albert Hurley, Sherbrooke, vs Musical Courrier Co.  
\$143.33.  
J. Fontaine, Cookshire, vs H. A. Pope, \$121.35.  
McCaw Bissell F. Co., Sherbrooke, vs E. Burbridge, \$205.00.  
Coy. Tp., Ste-Edwidge de Clifton, vs J. Beaudoin, \$175.00.  
J. C. Martin, vs Lands Ltd., \$540.00.  
J. W. Thornton, vs O. Rouillard, \$117.60.  
Jacobs Asbestos Mining Co., Thetford Mines, vs Dame V.  
Lessard et al., \$125.00.  
N. E. Dean, Lennoxville, vs E. E. Orr, \$392.00.  
T. Fréchette, Coleraine, vs C. C. Cabana, \$400.00.  
H. Comeau, Shawinigan Falls, vs J. Blitt, \$128.00.  
Can. Johns-Mauville Co., Asbestos, vs M. St-Cyr, \$400.00.  
Nap. Poirier et al., Whitton, vs L. T. Beaudoin, \$100.00.  
L. Néron et al., Sherbrooke, vs C. Brole, \$140.00.  
H. Henning, Sherbrooke, vs A. Boulette, \$126.43.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

P. D. Colby, Johnville, vs G. K. Muncaster, \$75.50.  
A. Boudreau, Cookshire, vs J. Whitehead, \$37.84.  
A. Lafond, Sherbrooke, vs J. Nicol, \$67.40.  
G. W. Wells, Ascot, vs W. H. Fuller, \$58.51 et intérêts.  
K. George, Richmond, vs N. K. Fairbanks Co., \$21.00.  
A. Roy, Sherbrooke, vs J. Rosenbloom, \$22.70.  
H. H. Bean, Sherbrooke, vs J. Rosenbloom, \$21.50.  
K. George, Richmond, vs Brophy Suspender Co., \$63.75.  
A. Lemelin, Sherbrooke, vs M. Weinstein, \$40.35.  
C. Breault & Cie, Winslow, vs G. Delorme, \$85.06.  
L. Faillis, Québec, vs J. St-Denis, \$33.94.  
A. Barlow, North Hatley, vs Tobin Store Co., \$20.18.  
J. Côté, Granby, vs G. & G. Ltd., \$91.26.  
E. Laventure & N. Laventure, Stoke, vs Dame A. Lemieux,  
\$40.93.  
J. Duffy, Martinville, vs O. Cantin, \$25.00.  
A. E. Desprès, Weedon, vs Charbonneau Ltée, \$43.15.  
P. Poulin, fils, Sherbrooke, vs P. Langlois, \$47.02.  
F. S. McKay, Sherbrooke, vs T. Mason, \$55.00.

POURSUITES

Achille E. Desprès, Weedon, vs P. E. Beaudoin, \$4,546.97.  
W. Ducharme, Magog, vs J. L. Tétreault, \$1,000.00.  
B. D. Crans, Coaticook vs F. E. Osgood, \$213.57.  
P. R. Boucher & Cie, Coaticook vs Cie Jos. Lacombe & Fils.  
\$159.29.  
Windsor Asbestos Co., Coleraine, vs Canadian Bank of Com-  
merce, \$4,588.71.  
Windsor Asbestos Co., Coleraine, vs Canadian Brakeshoe Co.  
\$139.90.  
W. A. Bown, Lennoxville, vs L. E. Désilets, \$1,601.49.  
Dame Léon Mailloux, Waterville vs Dame L. Sasseville.  
\$234.44.  
G. S. Burt, Upper Melbourne vs Lewis Bros, \$515.00.  
O. O. Choyer, Richmond, vs Dame M. Breault, \$150.00.  
A. Goupil, Sherbrooke, vs J. Blitt, \$141.00.  
A. E. Hall, Ayers Cliff, vs J. Kirby, \$201.90.  
R. Leroux, Weedon Station, vs Cie Placements Sherbrooke  
Limitée, \$37.00.  
A. Ménard, Coaticook, vs Cie Placements Sherbrooke, Limi-  
tée, \$34.00.  
L. Gagné et A. Gagné, Bury, vs Cie Placements Sherbrooke,  
Limitée, \$25.00.  
T. Monty, Valcourt, vs Cie Placements Sherbrooke Limitée,  
\$22.30.  
G. Doyon, St-Joseph, Beauce, vs Cie Placements Sherbrooke  
Limitée, \$33.00.  
L. Bolduc, Pontbriand, vs Cie Placements Sherbrooke, Ltée,  
\$33.35.  
D. Girard, Valcourt, vs Cie Placements Sherbrooke, Limitée,  
\$24.70.  
M. A. Jos. Paradis, Pontbriand vs Cie Placements Sherbrooke,  
Limitée, \$25.60.  
T. Boisvert, St-Adrien de Ham, vs Cie Placements Sherbroo-  
ke, \$32.60.  
G. Rousseau, St-Adolphe, vs Cie Placements Sherbrooke Li-  
mitée, \$25.00.  
M. Desmarais, St-Adolphe, Cie Placements Sherbrooke Li-  
mitée, \$31.00.  
A. Cloutier, St-Joseph, Beauce, vs Cie Placements Sherbroo-  
ke, Limitée, \$31.00.

L. L. Gale, St-Cyr, vs P. G. Giraud, \$67.95.  
 H. W. Gendreau, St-Hyacinthe, vs H. R. Fraser et al., \$5.00.  
 H. Fontaine, Ste-Anne Stukeley, vs Codère et Fils Limitée, \$19.93.  
 O. J. Charpentier, Magog, vs A. E. Hurd, \$19.21.  
 Duquette Frère, Richmond, vs G. et G. Limitée, \$80.80.  
 P. Taschereau, Sherbrooke, vs H. Champigny, \$4.80.  
 A. G. Vandandaigne, Sherbrooke, vs J. N. Couture, \$15.75.  
 E. Bouchard, East Angus, vs J. L. Bourgault, \$38.90.  
 R. Howard, Lennoxville, vs H. Daniels, \$24.50.  
 A. Auclair, Montréal, vs J. A. Vidal, \$54.50.  
 W. W. Burt, Dudswell vs J. O. C. Mignault et al., \$27.00.  
 Sherbrooke Instalment House, Sherbrooke, vs Dame M. A. Saultry, \$18.60.  
 F. P. Birch, Waterville, vs Cie Jos. Lacombe et Fils, \$41.15.  
 L. Lebeault, Sherbrooke, vs Cie Jos. Lacombe et Fils, \$47.75.  
 I. Lefebvre, East Hereford, vs Hébert & Fortier, \$38.84.  
 C. Rouillard, fils, Windsor, vs Dame Jos. Proulx, \$61.98.  
 J. McClean, Windsor, vs E. T. Roy, \$12.00.  
 P. Sinotte, Bromptonville, vs L. Lavoie, \$35.00.  
 Jas. Dussault, Richmond, vs J. M. Nault, Limitée, \$13.60.  
 P. Poulin fils, Sherbrooke, vs Jos. Blitt, \$33.00.  
 H. C. Cabana, Sherbrooke, vs A. Macfarlane, \$15.00.  
 C. H. Donnelly, Sherbrooke, vs E. A. Breton, \$18.35.  
 G. E. Merrill & Cie, Eaton, vs The Ames Blue Co., \$99.50.  
 G. W. Wells, Ascot, vs The Ames Blue Co., \$43.00.

**ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
 DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA  
 SEMAINE FINISSANT LE 29 NOVEMBRE 1919.**

**VENTES**

H. D. Snow à Alphonse Demers, lot 2b, rang 2, Compton. Prix, \$1,100, payés.  
 Jean Leblond à F. X. Pelletier, partie lots 431 à 436, Lennoxville. Prix, \$2,000.00, payés.  
 La Congrégation du Très Saint-Rédempteur à The Sherbrooke City Lands Company, partie lot 901 et partie lot 901-58, quartier nord. Prix, \$600.00, payés.  
 Sherbrooke City Lands Co. à Alfred Talbot, lots 903-16 et 17, quartier nord. Prix, \$400.00, payés.  
 T. H. Vear à W. J. Armstrong, lot 315, Orford. Prix, \$4,150, payés.  
 William Lord à F. W. Lord, partie lot 976, quartier nord. Prix, \$3,500.00, payés.

A. D. Davis à Dame Jacob Kushner, lots 572 et 575-1 avec droit de vue sur 575-2, quartier nord. Prix, \$12,000.00; \$4,800.00 payés.  
 Dame Jacob Kushner à F. E. Webster, lots 572 et 575-1, avec droit de vue sur 575-2, quartier nord. Prix, \$12,000.00; \$4,800.00 payés.  
 J. M. Martineau à Dame J. P. O. Laurencelle, lot 424-5 et partie lots 424-6 et 8, quartier est. Prix, \$2,500.00; \$500.00 payés.  
 Edouard L. Darche à Ascot Tile & Brick Company Ltd., lots 28g, 28l, 28r, 28s, 28t, 28v, 28 4, 28-8 et 28-9, rang 1, Ascot. Prix, \$54,600.00, payés.  
 Louis Cyr à Jean-B. Cyr, lot 259, Orford. Prix, \$2,000, payés.  
 Joseph Labrecque à Achille Gagné, E. ½ lot 1455 et lot 1454-2, quartier sud. Prix, \$4,800.00, payés.  
 R. D. Jameson à P. A. Parsons, partie lot 32, Waterville. Prix, \$3,150.00, payés.  
 Edouard Poulin à Joseph Duclos, partie lot 16a, rang 7, Compton. Prix, \$4,500.00; \$3,000.00 payés.  
 Dame Edouard Boudreau à Michel Paré, lot 1539-19, quartier sud. Prix, \$12,500.00; \$3,250.00 payés.  
 Edouard Boudreau à Michel Paré, lot 1444-150, quartier sud. Prix, \$4,100.00; \$600.00, payés.  
 Ferdinand Turcotte à Eusèbe Bernier, lot 24k et partie 24h, rang 4, Ascot. Prix, \$350.00, payés.  
 Martin Groulx à Joseph Groulx, lot 10c, rang 9, Ascot. Prix, payés.  
 Edouard Grondin à Napoléon Giroux, lots 24b et 24f, rang 7, Ascot. Prix, \$3,600.00; \$2,700.00 payés.  
 Wilfrid Légaré à F. P. Vallancourt, partie lot 597, Orford. Prix, \$775.00; \$475.00 payés.  
 E. D. Kelly à L. H. & H. A. Olivier, lot 1306, quartier sud. Prix, \$15,000.00; \$6,000.00 payés.  
 Napoléon Legendre à H. L. Allen, lot 1451-91, quartier sud. Prix, \$2,800.00, payés.  
 David Bolduc à François Audet, partie lot 1, Village de Compton. Prix, \$1,820.00; \$1,000.00 payés.

**HYPOTHEQUES**

Joseph Duclos à Delle Mary Draper pour \$1,000.00, affectant partie lot 16a, rang 7, Compton.  
 François Parent à J. M. Nault pour \$619.00, affectant lot 7-210, quartier sud.  
 Jean B. Cyr à Alphonse Bisson pour \$2,800.00, affectant lot 259, Orford.

# Lait Carnation

“ Provenant de vaches bien nourries ”.



Suivez la publicité Carnation et voyez quel vigoureux travail de pionnier nous faisons pour l'épicier du Canada. Le commerce du lait devrait aller à l'épicier — et chaque annonce que nous publions dit au public pourquoi il devrait le faire. Chaque famille achète beaucoup de lait. Avec le Carnation vous avez le meilleur lait sous la forme la plus commode. Pourquoi n'auriez-vous pas ce commerce? Coopérez avec nous pour que le public

**ACHETE SON LAIT AVEC SES ARTICLES D'ÉPICERIE**

Ecrivez pour avoir des cartes de magasin et des garnitures de vitrine — ainsi que le populaire livre de recettes Carnation.

FAIT AU CANADA PAR LA

**CARNATION MILK PRODUCTS CO. LTD.**

AYLMER, ONT.

Seattle et Chicago, E.U.A.

Condenseries à AYLMEER et à SPRINGFIELD, Ont.

Votre marchand de gros vend le lait Carnation



**DECOUVERTE MEDICALE DES PLUS RECENTE**  
**S'EMPLOIE POUR PROTEGER LA SANTE ET**

**DANS LE CAS DE TOUX,  
 RHUMES, BRONCHITES  
 ET MAUX DE GORGE**



**GOUDROL**

**SIROP ENREGISTRÉ POUR LE RHUME**

CE SIROP  
 AU PRIX POPULAIRE  
 SOULAGERA PROMTEMENT  
 DES LE DEBUT TOUTES LES  
 MALADIES DES ORGANES RESPIRATOIRES.

**EN VENTE  
 PARTOUT**

FABRIQUÉ PAR  
**CIE PHARMACEUTIQUE DE LA CROIX ROUGE LIMITEE**  
 QUEBEC — CANADA

**Klim est d'une grande utilité pour  
 vos clients.**



KLIM est du lait séparé sous forme de poudre. Il se garde frais indéfiniment. Ne gèle pas ni ne sùrit. Pas de bouteilles à laver, pas de perte et pas de repas retardés.

KLIM est d'une telle commodité que les ménagères l'emploient dans la préparation de chaque repas. Il se vend régulièrement et constamment. C'est le seul lait séparé en poudre sur le marché, les clients demanderont toujours du KLIM. Il vous donne un bon profit.

Gardez le KLIM à la vue de vos clients pour en faire le plus de ventes.

Ayez KLIM en boîtes de 1 et 10 lbs. de votre fournisseur de gros.

**CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED.**

**10 Ste-Sophie Lane, MONTREAL.**

Bureau-chef

**St. John, N.-B. TORONTO**

**Winnipeg**





**Essoreuses Marque Arrow**

## LES ESSOREUSES

sont une ligne principale pour le quincaillier et il devrait les mettre en évidence dans son magasin pour avoir toute sa part de ce commerce profitable.

Les Essoreuses portant la marque DOWSWELL ont un renom bien établi depuis 35 ans, parce que ce sont de BONNES ESSOREUSES.

Les bonnes essoreuses doivent avoir de bons rouleaux. Dans nos usines munies de tous les appareils pour la fabrication du caoutchouc, calandres, séchoir par le vide, etc., nous prenons le produit à l'état brut et des épreuves quotidiennes prouvent que nos rouleaux donneront un service bien plus long que la période donnée dans notre garantie.

Que vaut pour vous le fait de ne pas avoir de réclamations?

# DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

**HAMILTON, CANADA.**

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:  
Harry F. Moulden & Son  
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:  
John R. Anderson,  
Montréal, Qué.

# LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

Capital et Fonds de Réserve \$9,000,000

Les banques jouent un rôle très important dans le progrès et le développement industriel du pays. Si vous avez besoin d'argent pour des fins légitimes, la Banque Molsons fera tout en son pouvoir pour vous aider à obtenir ce qu'il vous faut. Venez causer avec le gérant local. Une réception cordiale vous attend.

**Edward C. Pratt,**  
Gérant Général

# BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,  
**TANCREDE BIENVENU**

Montréal, le 28 novembre 1919.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé .. . . .	\$5,000,000
Capital versé .. . . .	2,000,000
Réserve .. . . .	2,200,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas

## BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé .. . . .	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve .. . . .	7,800,000
Total de l'actif au-delà de .. . . .	67,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;  
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;  
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,  
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.  
Beaudry Leman, gérant-général.  
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

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

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

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,  
Gérant Général.

Montréal, le 25 novembre 1919.

# FINANCES

## L'ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA BANQUE DE MONTREAL

Discours de Sir Vincent Meredith et de Sir Frederic Williams-Taylor.

L'assemblée annuelle de la Banque de Montréal a eu lieu lundi dernier au siège social de cette institution, rue St-Jacques à Montréal. Les actionnaires présents ont approuvé le rapport de l'année courante, qui fait voir que l'année qui vient de s'écouler a été pour cette banque l'une des plus heureuses et des plus prospères de son histoire. L'un des événements principaux de l'année écoulée a été l'absorption de la British North American.

Sir Vincent Meredith, qui présidait, et Sir Frederic Williams-Taylor, administrateur-général de la Banque ont tous deux traité des problèmes que le Canada doit résoudre durant la période de reconstruction. L'un comme l'autre s'est appliqué à démontrer combien nombreux sont ces problèmes et ce que le Canada doit faire pour maintenir prospères les conditions financières de notre pays.

Parlant du coût élevé de la vie qui donne lieu à tant de commentaires divers et pour l'abaissement duquel l'on a suggéré tant de remèdes, Sir Vincent Meredith déclare que cette situation n'est pas particulière au Canada, mais qu'elle existe actuellement dans tous les pays du monde. Il l'attribue principalement aux demandes pressantes venant des pays européens pour des produits de toutes sortes et à l'énorme volume du papier-monnaie qui est actuellement en circulation. La dépréciation de la circulation fiduciaire a cependant, d'après lui un avantage, celui de diminuer la balance défavorable du commerce en mettant un frein aux importations et en stimulant les exportations. Ce n'est qu'avec le temps, en pratiquant l'économie et en augmentant nos exportations, que l'on parviendra à rétablir nos réserves métalliques sur des bases normales et diminuer l'inflation fiduciaire qui existe présentement.

Sir Vincent croit qu'il serait futile d'essayer de stabiliser ou d'abaisser le taux du change jusqu'à ce que le gouvernement ait cessé de contracter des emprunts. Il croit que ce n'est qu'une question de temps avant que l'augmentation de la production ne dépasse les besoins de la demande domestique et à moins que l'on ne s'assure des marchés pour l'exportation du surplus, notre prospérité actuelle pourrait bien subir un arrêt. Les besoins des pays étrangers sont considérables, mais il est nécessaire de leur accorder des crédits à longs termes et il n'y a pas de doute que notre gouvernement est prêt à

les accorder, à condition que les exportateurs assurent une partie des risques.

Sir Vincent a aussi traité d'une manière spéciale la question des taxes et il a exprimé l'opinion que les affaires ont été quelque peu paralysées par les taxes excessives que l'on a imposées sur les profits. Bien plus, l'expansion de nos entreprises en a souffert et des établissements étrangers hésitent à s'engager dans l'exploitation d'industries canadiennes. D'après lui, le Canada devrait abandonner le système d'exemption des taxes et les imposer à toutes les classes qui sont capables de les payer. Un tarif plus élevé devrait être placé sur les importations d'objet de luxe, tarif qui imposerait peut-être une certaine contrainte, mais qui contribuerait, à n'en pas douter, à consolider notre situation financière.

Il a terminé en faisant allusion à la manière dont la Banque a contribué à la prospérité générale et à tout ce que le trône de la Grande-Bretagne a gagné dans l'affection du peuple par la visite récente de Son Altesse Royale le Prince de Galles.

Sir Frederic Williams-Taylor, administrateur-général, a parlé spécialement de la situation de la banque, mais il a traité également des problèmes généraux qui concernent le pays.

## NOUVEAU DIRECTEUR DE LA BANQUE DES MARCHANDS

A l'assemblée des directeurs de la banque des Marchands tenue le 28 novembre, M.E.W. Kneeland, de Winnipeg fut élu membre du bureau.

La nomination d'un homme de l'ouest dont les intérêts portent entièrement sur le commerce du blé est une indication de l'importance croissante de notre contrée Ouest dans l'esprit des autorités de nos banques de l'Est.

M. Kneeland qui est naturalisé sujet canadien, étant né aux Etats-Unis de parents canadiens, il y a quelques cinquante ans, a consacré toute sa vie au développement du commerce du grain aux Etats-Unis et au Canada. Il est, à présent, gérant-général de la British American Elevator Company; vice-président de la Saskatchewan Elevator Company et de la Liberty Grain Company. Il est directeur de la National Elevator Company, de la Home Grain Company, du Grain & Produce Exchange, de la Traders Building Association, de la Canadian Bond & Mortgage Company, tous de Winnipeg, et est, bien entendu, membre de la Bourse au grain de Winnipeg.

La Banque des Marchands qui a toujours fait de son mieux pour pousser les intérêts des agriculteurs de tout le Canada, doit être félicitée de s'être assurée les conseils d'un homme de l'expérience de M. Kneeland dans les lignes mentionnées.



# Les Perspectives de l'Industrie et du Commerce Canadien

## Assemblée Annuelle de la Banque de Montréal.

Sir Vincent Meredith, le président, se montre en faveur d'un système de taxes qui engloberait toutes les classes de la nation susceptibles de payer — Sir Frederick Williams-Taylor, gérant-général, souligne le fait qu'il n'y a pas eu de profits exagérés de la part des Banques pendant la période de guerre, car les fonds destinés aux prêts sont restés stationnaires — La Banque n'a jamais été dans un état plus florissant.

A l'assemblée annuelle de la Banque de Montréal, tenue au siège social de la Banque, Sir Vincent Meredith, le président, dans son discours annuel, profita de l'occasion pour traiter particulièrement des nombreux problèmes auxquels le Canada a à faire face en ce moment, et des meilleurs moyens à employer pour les résoudre. Il est généralement admis que ces problèmes de l'heure sont d'un caractère presque sans précédent, ils sont donc de la plus grande importance pour les intérêts commerciaux du pays.

Sir Vincent attribue le coût élevé de la vie, en grande partie, aux demandes pressantes des pays européens pour les commodités de toute nature. Il considère qu'au Canada il est possible d'espérer avec confiance une réduction de prix de toutes les commodités tant domestiques que de l'étranger après la prochaine récolte.

Il traite d'une façon toute spéciale du changement d'opinion qui devrait se faire concernant la relation de la réserve de banque. Il se montra d'avis qu'il serait sage de se départir des vieux préjugés de rigidité de la réserve d'or et de reconnaître que nous sommes justifiables d'augmenter nos pouvoirs d'émission de billets pour répondre à toutes les demandes légitimes du commerce dans des périodes de grande activité commerciale ou d'urgence, pourvu qu'une telle expansion soit basée sur des garanties se liquidant d'elles-mêmes.

Le président reconnut aussi qu'il était d'importance vitale que les superficies inoccupées du Canada soient colonisées et rendues productives aussi rapidement que possible, la prospérité future du pays et notre possibilité de faire face à nos dettes dépendant largement de l'augmentation de la production.

La question des taxes au Canada fut aussi l'objet d'une attention particulière, et Sir Vincent se montra d'opinion que le commerce était entravé par une taxe sur les profits d'affaires qui était quelque peu excessive. De plus, les entreprises et les expansions sont entravées et les établissements étrangers se voient empêchés d'entrer dans le champ industriel canadien. Suivant lui, le Canada devrait se débarrasser de beaucoup d'exemptions et imposer la taxe sur toutes les classes de la société qui sont en mesure de payer, et en même temps placer un tarif plus élevé sur les produits de luxe importés, ce qui ne serait qu'un poids léger et par le fait même soulagerait considérablement la situation financière très tendue.

### Les difficultés à surmonter.

Sir Frederick Williams-Taylor, le gérant-général, parla plus particulièrement du record de la banque pendant l'année écoulée, ne négligea pas nombre d'événements à l'extérieur du pays qui ont leur répercussion sur la situation. Sir Frederick dit que ce n'était pas une réflexion très rassurante que de voir que les Etats-Unis avaient déjà réduit leur dette de guerre de \$800,000,000, tandis que le Canada avait à faire face, cette année, à une augmentation de \$600,000,000.

Sir Frederick profita de l'occasion pour mettre en évidence qu'il n'y avait pas matière suffisante pour répéter qu'il n'y avait pas eu de profits exagérés en quoi que ce soit fait par les banques du Canada, puisque le prix de l'argent n'avait pas été augmenté. Seule de toutes les commodités, le coût des fonds disponibles pour l'emprunteur dans les caisses des institutions bancaires du pays n'a pas changé. Non seulement tel est le cas, mais parlant de la Banque même, il

est à propos que les actionnaires sachent que dans les opérations d'affaires pour le compte des différents gouvernements pendant la guerre et depuis, la politique de la Banque avait été de ne charger que la plus légère commission et le minimum d'intérêt. Dans beaucoup de cas, où les services étaient d'un caractère de guerre, la Banque n'a rien chargé du tout. Un signe satisfaisant des temps au Canada est l'augmentation du pouvoir d'achat pour les obligations de premier ordre. C'est là une condition bienfaisante et désirable provoquée par les emprunts de guerre du gouvernement et les certificats de l'épargne de guerre. Il est d'importance vitale que les Canadiens reconnaissent la vertu de l'épargne, car entre la production et l'économie, quoiqu'ils aillent la main dans la main, la dernière est fondamentale et conduit naturellement à la première.

### Activité commerciale générale.

Sir Vincent Meredith, en proposant aux actionnaires l'adoption du rapport des directeurs, dit:

"Le commerce général dans presque toutes les branches a été actif et rémunérateur pendant l'année et la banque a bénéficié de la prospérité générale. Le bilan indique que les profits ont été modérés proportionnellement aux ressources employées et, cependant, je le considère comme satisfaisant pour les actionnaires. La réaction provenant des activités févrières et les prix élevés résultant de l'immense conflit que plusieurs redoutaient ne se sont pas présentés et on ne peut même pas dire qu'ils sont menaçants. Le sentiment, quant à l'avenir, est moins optimiste qu'il ne l'a été, et la grande pression sur nos ressources agricoles et manufacturières causées par la demande domestique et étrangère n'a donné aucun signe d'abattement.

### Trois facteurs indispensables.

"Il est trois facteurs indispensables à la reconstruction du Canada — l'immigration, la production et l'exportation. L'immigration, durant les dernières années, a été quantité négligeable à cause de l'état de guerre. Dans les premiers sept mois du présent exercice financier, le total des nouveaux arrivants a été de 82,893, dont 42,377 de la Grande-Bretagne et 35,949 des Etats-Unis. Bien que ces chiffres comparés à ceux de plusieurs périodes d'avant-guerre ne représentent pas un mouvement considérable, ils constituent une augmentation de 51,734 immigrants, soit d'environ 166 pour cent sur les mois correspondants de l'année dernière. L'immigration de sujets étrangers après la guerre a été assez considérable, mais nous ne pouvons en avoir la statistique exacte.

"En ce qui regarde le commerce étranger, ce n'est qu'une question de temps avant que la production ne surpasse les demandes domestiques et à moins que des préparations soient faites pour trouver des marchés pour nos produits manufacturés ou matériels bruts, notre prospérité ininterrompue peut bien être arrêtée. Les besoins des pays étrangers sont pressants et grands, et l'exportateur canadien a un commerce profitable qui l'attend, mais il ne peut être acquis à moins que des crédits à long terme ne soient pourvus.

"Le gouvernement a bien prévu en donnant assistance en cette direction, et sans doute est prêt à donner encore plus d'aide, pourvu que les exportateurs qui profitent du bénéfice assument une partie du risque.

"L'intérêt personnel seul semblerait dicter que les facilités de prêts soient mises à la portée des pays qui sont capables de payer, en leur accordant un temps raisonnable, et nous éviterions ainsi la possibilité de changements subits dans les conditions industrielles et ramènerions l'équilibre graduel du commerce international.

"Je ne peux terminer sans annoncer ce que je crois être le sentiment de tout Canadien — que la récente visite au Canada de S. A. le prince de Galles, non

seulement fit plaisir à toutes les classes de la population, mais rendit un immense service à l'Empire, en renforçant le Trône dans l'affection et la confiance du peuple et en resserrant les liens des nations sur lesquelles il est destiné à régner."

### De nombreux problèmes à résoudre.

En présentant son rapport aux actionnaires de la Banque, Sir Frederick Williams-Taylor, le gérant-général, dit:

"Les difficultés économiques et financières auxquelles le pays a eu à faire face durant la guerre, ont changé de nature depuis, mais n'ont pas disparu, tant s'en faut. Il existe une infinité de problèmes confrontant le Canada et qui intéressent particulièrement les banquiers. Il existe à l'heure actuelle une grande activité commerciale, cependant, notre dette nationale s'accroît toujours. Par conséquent, tout en ayant foi en l'avenir du pays, il m'est difficile de dire ce que sera cet avenir. Nous nous consolons cependant en jetant un regard vers les autres pays plus abattus que le nôtre, mais notre ambition est aussi excitée par la prospérité du pays au sud de nous pour qui la guerre a été des plus fructueuses.

### La situation du change.

"La prime sur les fonds américains, l'augmentation dans notre dette nationale et dans notre circulation du papier monnaie canadien sont des questions d'un grave intérêt et devraient être étudiées par tous.

"Le pouvoir d'achat du dollar canadien aux Etats-Unis a diminué, tel qu'on le voit dans les primes sur les fonds de New-York. Il y a un an il en coûtait deux dollars pour envoyer cent dollars aux Etats-Unis, aujourd'hui il en coûte quatre dollars et soixante-quinze cents.

"Il vous sera certainement intéressant de savoir que lors de mon voyage récent à la côte du Pacifique, où je parcourus 9,000 milles, visitant diverses succursales de la Banque, je rencontrai 110 de nos gérants et que je suis revenu plus satisfait que jamais du personnel, de la loyauté et de l'activité de tous nos employés supérieurs et subalternes.

"En Colombie-Anglaise, on est frappé par la confiance des gens en l'avenir de leur riche et magnifique province avec son climat merveilleux. C'est un signe réconfortant que les hommes d'affaires de l'Ouest aient une telle confiance concernant les prévisions locales et par le fait même du Canada tout entier.

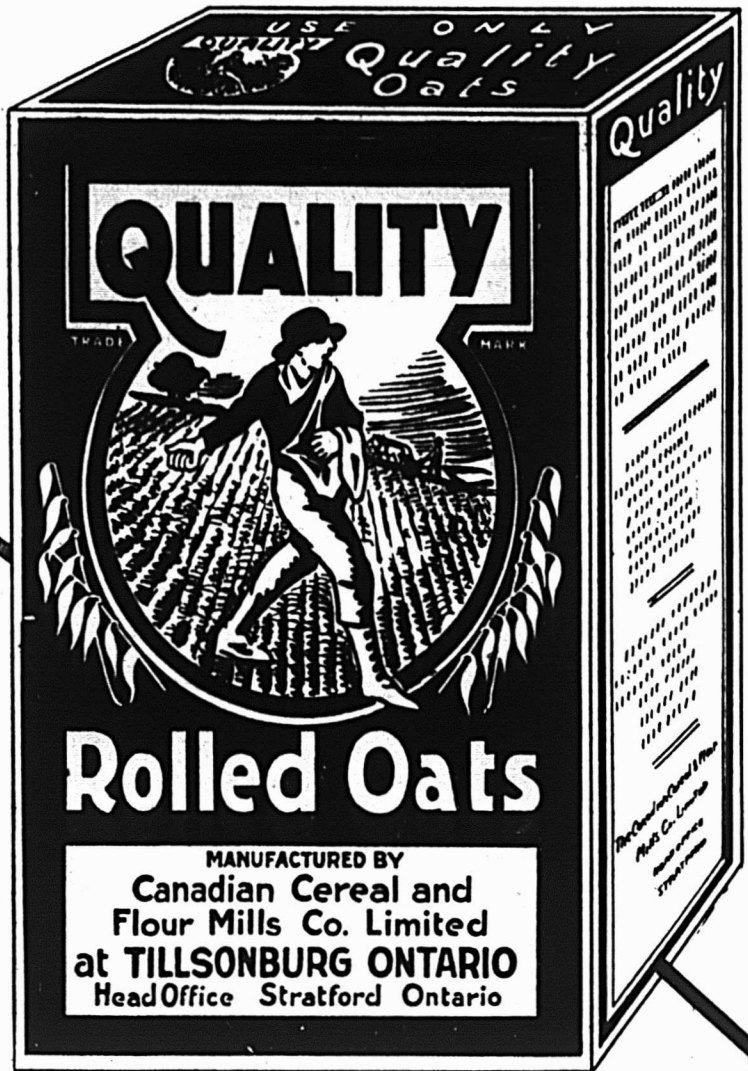
"En concluant, je n'ai pas d'hésitation à exprimer toute ma croyance que les affaires de la Banque n'ont jamais été dans un état plus prospère. Nos affaires domestiques augmentent de façon satisfaisante, nos succursales et relations étrangères ont suivi le même mouvement pour faire face au développement du commerce du pays, et, ce qui est plus important, nous avons à notre emploi un personnel de premier ordre. J'estime que dans l'ensemble, nous sommes bien préparés à faire face à toutes les conditions et à tous les imprévus qui peuvent survenir.

### Notre tableau d'honneur.

"Le nombre des membres du personnel de la Banque en service outremer montre que 1,405 des nôtres ont servi sous les drapeaux. De ce nombre, 1,182 ont survécu, dont 663 ont déjà repris leur emploi. C'est un douloureux devoir pour Sir Frederick de mentionner que le total de nos hommes sous les drapeaux, 223, soit 16%, ont donné leur vie pour leur pays. En leur rendant hommage Sir Frederick dit:

"Nul mot dit ou écrit ne saurait exprimer pleinement notre orgueil et notre admiration pour ces braves jeunes croisés. Qu'il suffise de dire que leurs noms ne sont pas simplement gravés dans les annales de cette Banque et dans l'histoire de l'Empire qu'ils ont servi si vaillamment, mais qu'ils vivront toujours, battant toujours dans le cœur des autres hommes. De tels morts ont droit à une admiration à nulle autre pareille."





**CINQ RAISONS  
POUR LESQUELLES VOUS  
DEVRIEZ VENDRE CE GROS  
PAQUET "ROUGE ET BLEU"**

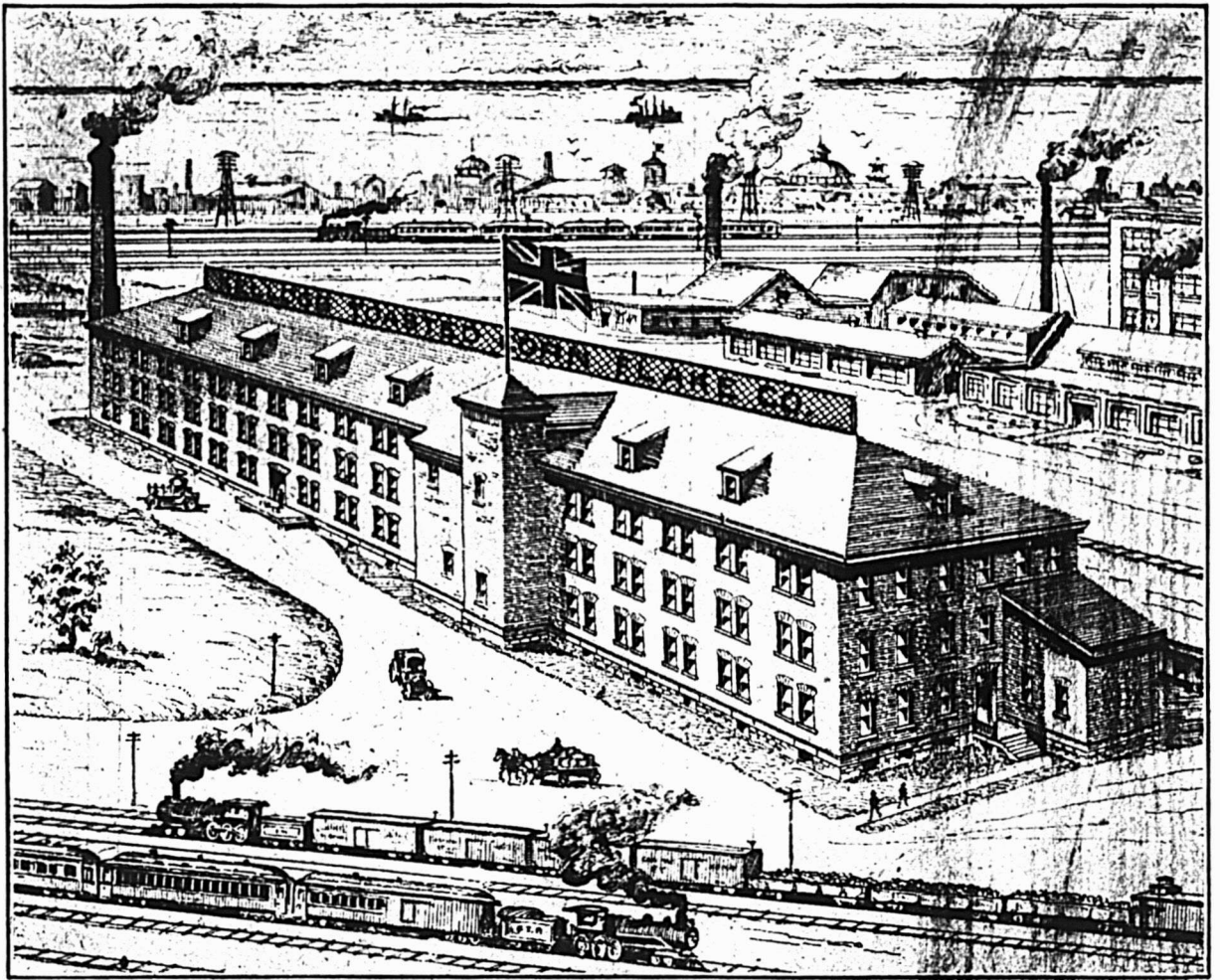
Demandez nos prix pour nos pois cassés, notre orge mondé et perlé, nos farines de blé d'Ontario et du Manitoba mélangés.

- 1 L'avoine roulée Quality est faite des meilleures avoines de l'Ouest.
- 2 Chaque paquet est de la haute qualité uniforme et absolument garanti.
- 3 L'avoine roulée Quality est roulée plus mince, cuit plus rapidement et notre procédé de la faire sécher dans la lèche-frite lui donne une saveur de "noix" délicate.
- 4 La capacité quotidienne de notre fabrique est de 500 barils et de 1,200 caisses. Par suite, nous pouvons garantir des livraisons rapides.
- 5 Nos avantages pour l'expédition comprennent quatre grandes lignes de chemin de fer. Notre publicité progressive active les ventes.

**Canadian Cereal & Flour Mills Co., Limited**

TILLSONBURG, ONTARIO

Siège social Stratford, Ont.



Fabrique de Kellogg à Toronto

*LES*

*Kellogg's*

**TOASTED CORN FLAKES**

*sont faits à*

**TORONTO, CANADA**

*et ils ne sont vendus que dans l'enveloppe*

**WAXTITE**

**qui garde au produit sa saveur et tient l'emballage à l'abri de l'humidité.**

l'emballage

# WAXTITE

qui conserve aux

## Kellogg's

leur saveur et les protège contre l'humidité

est la plus grande protection encore offerte au détaillant, au marchand de gros et au consommateur.

### POURQUOI ?

- (1) Parce qu'il conserve intact la saveur première et l'arôme des produits.
- (2) Parce qu'il protège le contenu contre les odeurs que l'on trouve si fréquemment dans les épiceries, telles que celles de l'huile de charbon, de la morue, etc.
- (3) Parce qu'il garantit à l'épicier que le contenu ne deviendra pas contaminé et une perte pour lui.
- (4) Parce qu'il garantit au marchand de gros que chaque paquet ou chaque caisse des produits dans l'enveloppe "WAXTITE" qui partira de son établissement donnera entière satisfaction à ses clients.
- (5) Parce que si le consommateur suit à la lettre les instructions qui lui sont données et coupe le haut du paquet, formant un couvercle, le contenu peut se conserver à l'abri de toute contamination après qu'il a été ouvert.

Par l'emploi de cet emballage recouvert de paraffine, vous avez, sans augmentation de prix, les "Kellogg's Toasted Corn Flakes" si parfaitement cachetés que peu importe où et quand vous les achetez, ils seront aussi frais, tendres et croustillants que lorsqu'ils sortent des fourneaux de nos cuisines, spécialement outillées avec les appareils les plus nouveaux pour la fabrication des

*Kellogg's*  
Toasted Corn Flakes

*Kellogg's*  
Krumbles  
Concassés et rôtis

*Kellogg's*  
Krumbled Bran (son concassé)

Pour avoir une autre garantie, voyez si cette signature est imprimée au long sur chaque paquet.



Ces deux suggestions sont importantes et utiles.

En découpant l'enveloppe WAXTITE, avec un couteau tranchant ← comme ceci, le couvercle peut être remis en place et les flocons conservés frais jusqu'à ce qu'ils aient été consommés.

Les ménagères trouveront le papier ciré très commode pour bien des usages.

*W. K. Kellogg*





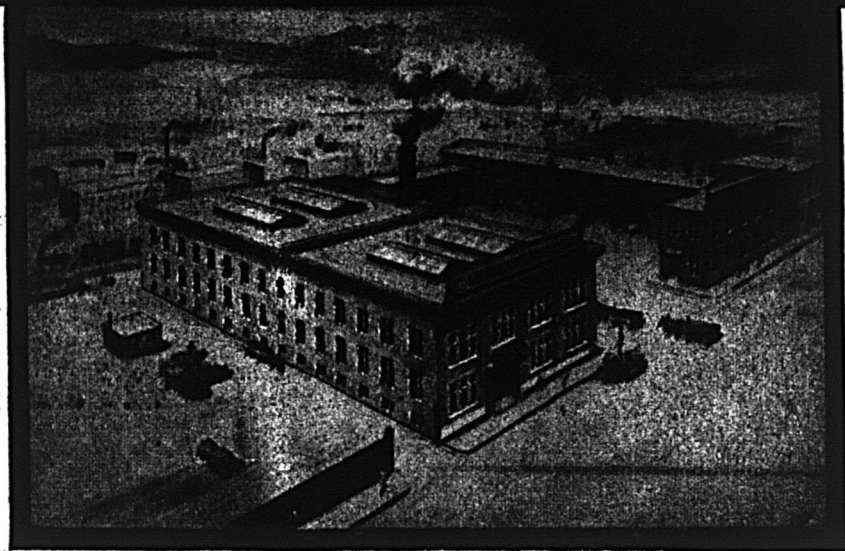
# Sauvez la surface et Vous sauvez tout

C'est pendant l'hiver que le fermier a le loisir de repeindre ses instruments aratoires et l'intérieur de ses maisons. C'est donc une excellente saison pour la vente de la peinture.

Nos produits sont toujours de la même qualité égale qui a fait leur réputation.

**OTTAWA  
PAINT  
WORKS  
LIMITED**

OTTAWA,  
Canada.





# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

## EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	Montréal et Banlieue . . . . .	\$2.50	} PAR AN.
	Canada . . . . .	\$2.50	
	Etats-Unis . . . . .	\$3.00	
	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.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 5 décembre 1919.

Vol. XXXII — No 49

## Les villes prospères font le Canada prospère

Par E. M. Trowern, secrétaire du conseil exécutif  
fédéral de l'Association des Marchands-  
détaillants du Canada.

Il y a très peu de gens au Canada qui n'ont pas entendu l'argument couramment employé que pour payer notre dette nationale nous devons produire des marchandises qu'elles proviennent de la forêt, des mines, des champs ou de la mer. L'objet de cette production est d'échanger ces marchandises pour d'autres dont nous avons besoin mais que nous ne pouvons produire. Par conséquent, plus le Canada peut produire plus il devient riche et plus il devient riche plus il est une place où il fait bon vivre et y établir ses affaires. Si l'argument ci-dessus est logique pour le Canada vu dans son ensemble, il l'est aussi pour toute partie du Canada.

La concurrence parmi les nations est le plus fort stimulant du progrès. Le peuple canadien est fier du Canada à cause de l'idéal qu'il a manifesté et il est par conséquent fier de son drapeau et fier de sa race. C'est le mobile à plus de développement. Pour édifier le Canada, nous devons faire ce que tout homme sensé ferait dans son propre commerce privé; il doit édifier son trésor, et de même nous devons édifier le trésor canadien. Les centaines de millions de dollars dans les trésors des pays étrangers ne sont d'aucune utilité pour le trésor canadien à moins que nous puissions en obtenir un peu par l'échange de nos produits.

Si le monde n'était qu'un grand état, et s'il n'y avait qu'un seul trésor nous deviendrions endormis par besoin de concurrence. La concurrence est le

levier qui nous force à monter vers un idéal plus élevé. La chose est vraie dans toutes les positions de la vie. Les citoyens de chaque cité s'ils sont heureux et contents sont fiers de leurs entourages. Ils veulent que leur cité soit la mieux du Canada, et leurs efforts tendent à ce but. Ceci produit une rivalité bienfaisante, et il en est ainsi dans toutes les villes et villages du Canada.

Poussons un peu plus loin l'argument; la concurrence parmi les citoyens pour des maisons meilleures produit une variété de styles qui devient un charme pour la vie et qui ne saurait se rencontrer là où toutes les maisons ont été construites d'après le même plan et suivant le même style d'architecture. Si donc la concurrence légitime est un stimulant avantageux pour les nations, les cités, les villes, les villages et les individus, elle doit être encouragée et non détruite, pourvu qu'elle ne reçoive pas de privilèges spéciaux et ne prenne pas avantage de sa position.

Partout où il y a prospérité, il y a ordinairement progrès. La prospérité n'est pas toujours représentée en dollars et en cents. S'il en était ainsi et si tous les dollars et cents du Canada se localisaient entre les mains de deux personnes, nul ne pourrait dire que la prospérité du Canada serait ruinée si le montant de cette année demeuraît le même que l'an dernier, ou s'il était quelque peu augmenté, mais si cette condition se produisait



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

nous commencerions à avoir l'évidence du manque de prospérité tout autour de nous.

En faisant l'examen de toutes les villes et de tous les villages du Canada, peut-on dire qu'il y a évidence notoire de prospérité? Peut-on voir plus de magasins construits ou de nouveaux agrandissements faits aux anciens? Y a-t-il plus de peinture employée que précédemment sur le devant des magasins? Les magasins doublent-ils d'importance ou marchent-ils de pair avec la population? Voit-on tout partout une apparence générale de prospérité? Y a-t-il plus et de meilleurs pavages, de meilleures protections contre le feu, plus d'employés civils satisfaits de leur sort, des instituteurs publics mieux payés, etc.? Si non, pourquoi? Serait-ce à cause du manque de fierté dans les villes ou villages? Est-ce que l'argent payé aux fermiers ou aux producteurs passe par la ville ou le village et circule de telle sorte que tous ceux qui font partie de la localité puissent avoir l'opportunité d'être récompensés de leurs services, ou bien l'argent s'en va-t-il à une ou deux grosses maisons vendant par correspondance à des centaines de milles de l'endroit et accaparant le commerce de la ville?

Les affaires faites en dehors d'une ville réduisent son pouvoir de paiement des taxes. Les taxes ne peuvent être payées que par ceux qui ont de l'argent pour les payer. Tout marchand-détaillant qui a un magasin dans une ville devrait s'imposer comme règle d'acheter toutes les choses dont il a besoin à son collègue du même endroit détaillant dans une autre ligne. Si les marchandises dont vous avez besoin ne sont pas en stock, laissez votre commande et encouragez votre collègue à les prendre en stock. Si les marchands-détaillants eux-mêmes patronisent et encouragent les maisons vendant par catalogue et par malle, comment peuvent-ils se plaindre si les autres font la même chose?

Si vous voulez que votre ville vous fasse un succès gardez votre argent dans la circulation locale. La prospérité continuelle du Canada dépend de ses villes vivantes et modernes. Il est bien préférable d'avoir huit millions de gens heureux et contents au Canada, ayant tous assez de travail pour rester occupés et des salaires suffisants pour permettre de mettre quelques sous de côté pour les jours difficiles, plutôt que d'en avoir des millions sans emploi, des millions recevant des salaires de famine, des millions habitant des maisons miséreuses, et quelques-uns seulement vivant dans le luxe et l'abondance. Plus nous aurons de villes actives et énergiques, plus sera équitable la distribution de la richesse.

L'avenir du Canada dépend de la prospérité de ses villes et villages. Si les villes et villages du Canada déclinent, le Canada déclinera aussi. Si vous voulez que votre ville meure, ôtez votre argent de la circulation et envoyez-le à une maison vendant par la malle. Si vous voulez une place à succès et

moderne où les gens aiment à s'entr'aider, soyez un fervent de votre ville; portez intérêt aux magasins de votre ville; encouragez ceux qui entretiennent des hôtels propres et confortables où les voyageurs de commerce peuvent résider avec confort et obtenir de bons repas. Si vous avez un journal local, hebdomadaire ou quotidien abonnez-vous, et si vous êtes marchand ou manufacturier annoncez-y et voyez à ce que le propriétaire consacre ses efforts à promouvoir le progrès de votre ville. S'il est avantageux d'y vivre, il est avantageux d'en pousser le progrès; et si vous ne vous y plaisez pas, vous ferez mieux de vous en aller aussi rapidement que possible et de laisser la place à un meilleur homme.

---

### LES THÉS AUGMENTENT DE 2 à 3 CENTS LA LIVRE

---

Le ton du marché est extrêmement fort et toutes les indications laissent entrevoir des prix élevés dans un avenir prochain. Cette semaine une maison a augmenté ses prix de 2 à 3 cents la livre. Elle a supprimé tous les thés bon marché et a haussé ses mélanges réguliers. Des câbles des Indes et de Ceylan annoncent de nouvelles augmentations du fret et aussi des cotations dans ces pays. Le thé le plus commun de Ceylan y est coté à 2 s. 1d., et quand on considère les droits à ajouter à ce prix initial, le fret, etc., on peut aisément se rendre compte que les prix d'ici seront plus élevés. Il y a peu de thé des Indes sur le marché, les cueillettes d'août et de septembre n'étant pas encore ici. Le thé des Indes le moins cher coûte à présent au commerce 53 cents la livre, tandis que le thé de Ceylan le meilleur marché ne peut-être acheté au-dessous de 50 cents. Un envoi de thé de Batavia, Java, était récemment offert à un importateur de Toronto. Il était coté, rendu, à un prix aussi élevé que celui en cours sur ce marché pour la même qualité de thé. L'envoi avait été commandé, mais un câble à cette maison de Toronto annonçait qu'il avait été vendu à des prix beaucoup plus élevés. Le prix le plus bas coté sur le marché pour du Java est 45 cents. On fait rapport que les stocks entre les mains des importateurs sont très maigres. Quelques maisons de gros en ont de bons approvisionnements, mais en règle générale les stocks sont plutôt dégarnis.

---

### GROSSE RECOLTE DE CAFE D'HAWAÏ

---

Hawaï aura cette année la plus grosse récolte de café que ce pays ait jamais enregistrée. Et le prix en est le double de celui de l'an dernier. Depuis plusieurs années, le prix avait été tellement bas que le coût de production mangeait les profits. Cette année les cultivateurs feront de l'argent.



## LES PECHERIES DU SAUMON DU PACIFIQUE

Les rochers des montagnes et les lits des rivières des provinces de la Colombie Britannique et du Yukon sont riches en or, ce métal séduisant; entre tous et d'immenses fortunes ont été et sont encore tirées du sol de cette portion privilégiée du Canada mais notre contrée du "Far West" est encore favorisée par une autre merveille de la nature qu'un auteur célèbre a appelée "la horde d'argent". Non pas l'argent du minéral, mais l'argent de la mer — Les innombrables millions de saumons aux écailles argentées qui, à certaines saisons de l'année, arrivent en bandes des espaces inconnus du vaste océan Pacifique vers les détroits, les anses et les rivières de la Côte du Pacifique canadien pour y procréer une génération nouvelle.

La Colombie Britannique, le Yukon, l'Alaska et une partie de la Sibérie orientale sont les plus grands producteurs de saumon du monde. C'est le roi des poissons du Pacifique septentrional. Des millions de dollars sont engagés dans la pêche et la préparation de ce poisson pour sa mise sur le marché, des centaines de milliers d'hommes et de femmes sont employés dans cette industrie et le monde entier consomme le saumon conservé et salé du Pacifique. La boîte de saumon vide avec le mot "Canada" imprimé dans le fer se trouve dans les rues de Londres, de Paris et de Rome, sur les rives des îles du Pacifique, dans les broussailles de l'Australie, à demi-enterrée dans les sables de l'Égypte, dans les gourbis de l'Afrique, sur les sentiers des caravanes du Turkestan... en un mot partout en-dessus, en-dessous ou sur la ligne de l'Équateur. La boîte vernie jetée au rebut est la plus grande carte de visite du Canada et la preuve muette de la popularité du saumon comme aliment chez les peuples de toutes les races et de tous les climats.

La côte accidentée de la Colombie Britannique sur une longueur de 7,000 milles est l'habitat d'un nombre incalculable de saumons et pendant l'année 1918 le poids des saumons pêchés par les pêcheurs canadiens a atteint le chiffre de 147,306,300 livres, de quoi charger dix bateaux de 7,000 tonnes chacun. La plus grande partie de cette pêche est mise en conserve et pendant l'année 1918 quatre vingt millions de boîtes ont été ainsi emplies et expédiées dans le Canada. Mises bout à bout ces boîtes couvriraient une distance d'environ 6,300 milles et s'étendraient de Vancouver à Auckland en Nouvelle Zélande.

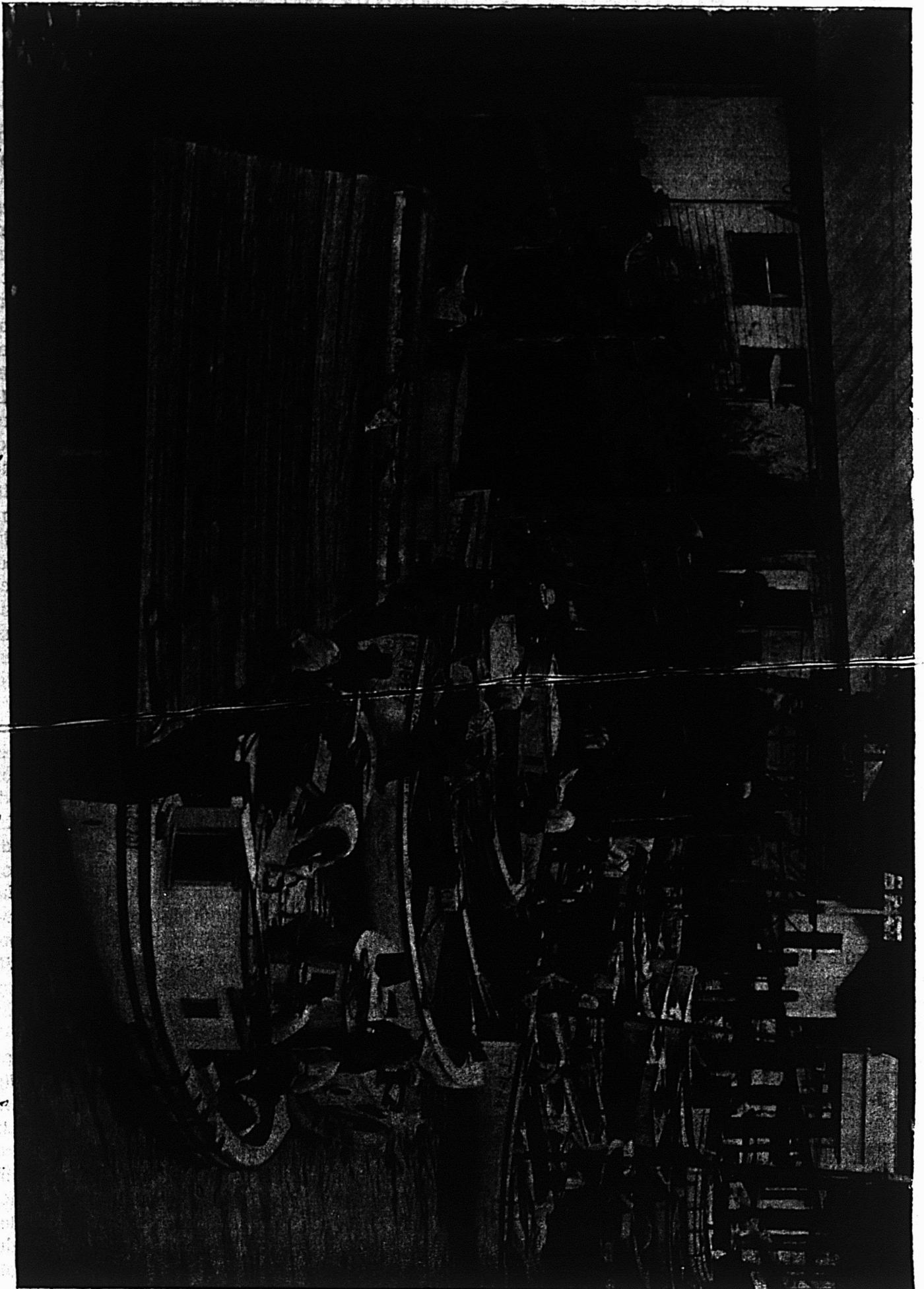
Quatre-vingt-dix fabriques sont occupées à la mise en conserve du saumon sur la côte canadienne du Pacifique et la valeur moyenne de la pêche annuelle est de \$17,000,000. Emballée en caisses de 48 ou 96 boîtes la production de 1918 s'est élevée à 1,616,167 caisses.

### La Mise en Boîtes.

Le saumon a pullulé sur la Côte du Pacifique de tout temps, comme le prouvent les plus anciennes légendes indiennes. Avec l'ours, la baleine et l'aigle, le saumon a orné les anciens "totem poles" des tribus indiennes du Pacifique. Comme le disent les légendes indiennes. "Quand la femme du grand Tye (chef) était petite fille, quand la rivière Fraser était jeune et petite (elle a maintenant deux milles à son embouchure) le saumon y abondait tout comme aujourd'hui et les Indiens le pêchaient, le salaient et le fumaient tout comme ils le font cette année et comme ils le feront toujours". La rivière Fraser, de légendaire mémoire, demeure toujours le grand passage des hordes argentées de saumons venant de la mer pour remonter aux sources pour y frayer, mais l'Indien dans sa hutte recherche le saumon migrateur en compagnie d'une vaste flotte de pêcheurs modernes. Les villages Indiens des anciens jours dispersés le long de la rivière ont été remplacés par d'immenses usines, la quiétude de la rivière est troublée par le bruit des canots automobiles le bourdonnement des machines et le cri des sirènes. L'obscurité de la nuit est dissipée par l'éclat des lampes électriques des usines affairées.

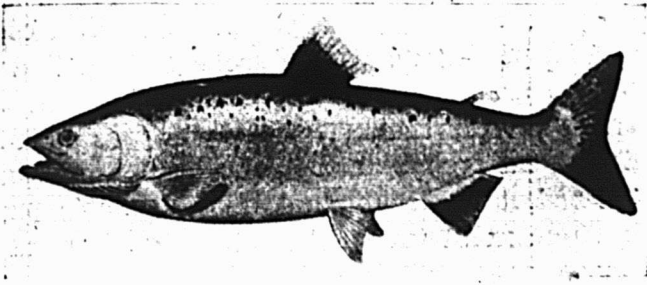
C'est ce que l'on rencontre tout le long de la Colombie Britannique. Les usines de conserves se trouvent partout sur les rivières et dans les anses. On peut voguer pendant des milles à travers de tranquilles détroits flanqués de montagnes fortement boisées et glisser dans la nuit au milieu du plus grand silence. Tout à coup vous arrivez à un point où une usine illumine l'obscurité de myriades de lampes, de vapeur et de fumée, où des bateaux chargés de poissons sortent de l'ombre pour arriver aux quais, et où les cris des hommes, le sifflement de la vapeur, le bourdonnement des machines et le ronflement des moteurs à gazoline dissipent le silence des montagnes et des forêts.

L'appât de l'or a tout d'abord attiré l'attention de l'homme vers l'El Dorado de la mer. Parmi les mineurs qui vinrent en foule vers la rivière Sacramento, Californie, en 1848 se trouvait un certain William Hume, qui venait d'Augusta, Maine. Dans sa jeunesse il pêchait le saumon avec son père sur la rivière Kennebec. En allant travailler aux mines le long de la rivière Sacramento, il remarqua les bancs de saumons qui venaient de la mer pour frayer et il lui sembla que si on les mettait en boîtes comme on le faisait sur la côte de l'Atlantique, on pourrait créer une industrie lucrative. Il communiqua avec un de ses amis, un M. Hapgood qui avait acquis une certaine expérience dans la conserve des homards sur la côte de l'Atlantique.

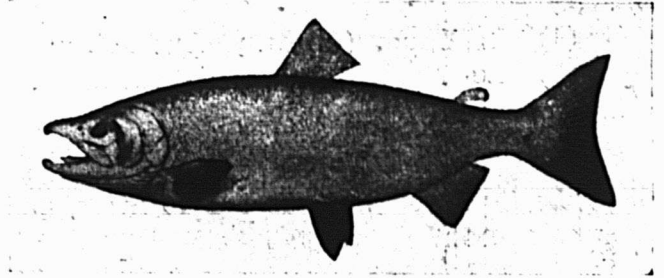


Le quai d'une Saumonerie durant la saison de Pêche.





Saumon "Chum".



Saumon "Sockeye"

Hume l'engagea à venir sur la côte du Pacifique les deux hommes installèrent une usine de conserve à Collinsville sur la rivière Sacramento. Bien que les boîtes fussent remplies à la main et que l'emballage se fit d'une façon très primitive, ils réussirent à conserver le poisson en bonne condition comestible.

Voici la description que donne du saumon du Pacifique, M. John Pease Babcock, Commissaire provincial des Pêcheries:

"Nous avons dans les eaux de notre contrée les cinq espèces connues du genre "Oncorhynchus" dénommé le saumon du Pacifique. Ces poissons sont différents du saumon de l'Atlantique qui est le véritable saumon. En fait le nom de saumon ne s'applique à aucun des poissons que l'on rencontre dans le Pacifique, car il a été donné à l'origine à un genre trouvé en Europe. La colonisation de la côte américaine de l'Atlantique a été faite par des gens qui connaissaient ce genre de poisson européen et qui ont reconnu la même espèce dans les rivières de leur nouveau territoire. Tout naturellement et à juste raison ils donnèrent à cette espèce le nom de saumon, puisqu'elle est identique au type européen. Lorsque les colons des provinces de l'Atlantique arrivèrent sur la côte du Pacifique, ils trouvèrent dans toutes les rivières importantes un poisson de même forme et de même couleur, et de moeurs apparemment sem-

blables, et naturellement ils l'appelèrent saumon. Physiquement ces poissons ne diffèrent que peu du saumon, mais leur vie est totalement différente et ils se classent positivement à part. La différence la plus frappante que l'on remarque chez toutes les espèces trouvées dans les eaux du Pacifique, c'est qu'elles meurent peu de temps après avoir frayé une fois. Ceci est vrai pour les deux sexes. Cette caractéristique remarquable lorsqu'elle fut signalée à l'attention des autorités de l'Atlantique et d'Europe, fut tout d'abord mise en doute, car ces autorités ne savaient pas alors que le saumon du Pacifique était différent et nullement identique au "Salmo-salar" qui ne meurt pas après le frai et qui retourne généralement vers l'eau salée après avoir déposé ses oeufs. Bien que nos poissons du Pacifique ne soient pas des saumons au sens scientifique du mot, ils sont aujourd'hui les saumons que l'on trouve dans le monde entier, à cause de leur abondance et de leur bonne qualité qui permettent de les offrir sur les marchés de tout le monde civilisé.

Voici les noms de ces cinq genres dans l'ordre de l'importance de leur commerce dans la province:

- (1) Le Sockeye ou Blueback (Oncorhynchus nerka.)
- (2) Le Spring ou Quinnat (Oncorhynchus tshawytscha.)



La Saumerie Gosse-Millerd, Rivière Skeena, C.A.

- (3) Le Coho ou Silver (Oncorhynchus kisutch.)
- (4) Le Chum (Oncorhynchus keta.)
- (5) Le Mumpback (Oncorhynchus gorbuscha.)

#### Le "Sockeye".

"Le Sockeye" varie de 3 à 10 livres, quoique l'on en rencontre certains spécimens pesant 17 livres. Pour leur forme et leur couleur ils sont considérés comme les plus beaux de leur famille.

Le dos bleuté et les côtés argentés qui les distinguent si bien dans les eaux salées, sont remplacés au moment du frai dans les eaux douces par un carmin foncé, tandis que la tête et la queue prennent une teinte vert olive foncé. Les mâles et les femelles sont également bien colorés dans les spécimens trouvés aux sources mêmes des rivières de la province.

La chair du "Sockeye" est infailliblement d'un rouge foncé. Ils entrent dans la rivière Fraser dès le mois d'Avril. On ne les prend pas avant le 1er juillet. La migration la plus importante se fait vers la fin de juillet, et elle est à son maximum pendant les dix premiers jours d'août.

Le "Sockeye" remonte dans toutes nos rivières de la côte occidentale de l'île de Vancouver et dans la rivière Ninkish, près de l'extrémité de la côte orientale de cette île. Dans les rivières de la côte continentale nord-ouest la migration a lieu un mois plus tôt que dans la rivière Fraser.

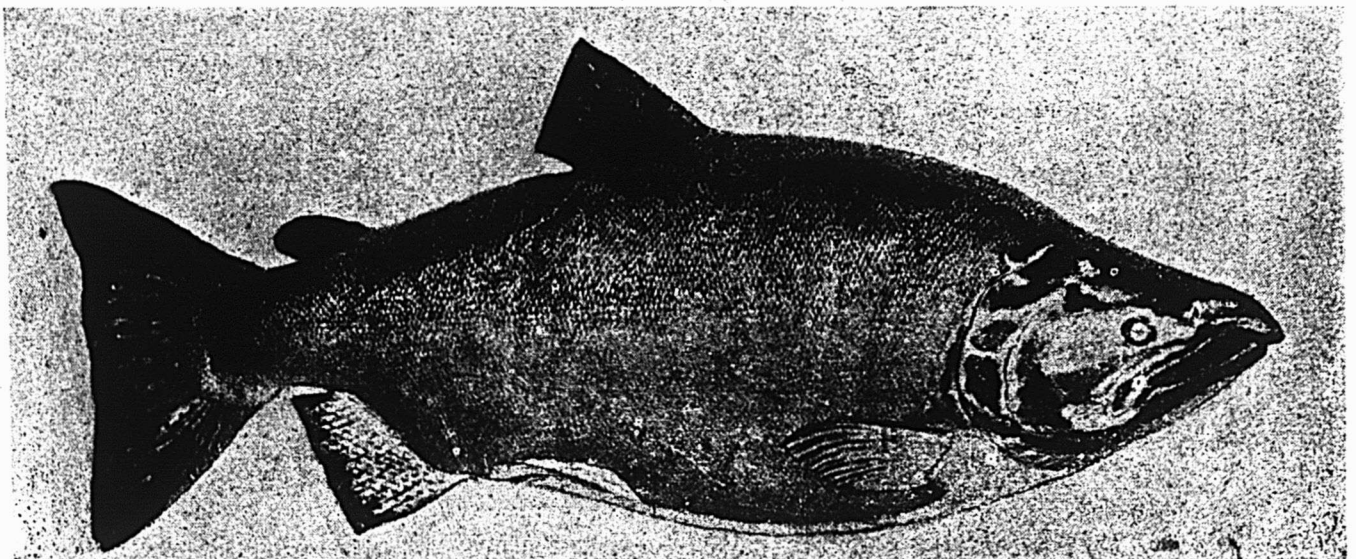
L'abondance du "Sockeye" dans la rivière Fraser varie beaucoup suivant les années. Il y a les bonnes années et les années pauvres. La migration paraît être à son maximum tous les quatre ans et être ensuite la plus faible dans l'année suivante. Les causes probables de ce fait des plus remarquables ont donné lieu à de nombreuses études et plusieurs théories ont été émises à ce sujet, mais aucune n'a été assez satisfaisante pour être acceptée généralement. Cette périodicité de la migration du sockeye qui est si prononcée dans la ri-

vière Fraser n'a pas de pendant marqué dans aucune autre rivière de la province ou sur la côte.

La période du frai du sockeye s'étend depuis août pour les régions des sources jusqu'en octobre et novembre pour les eaux plus près de la mer. Ils frayent ordinairement dans des cours d'eau qui alimentent un lac ou qui sont alimentés par un lac, remontant tout d'abord jusqu'à la source. On connaît peu la vie des jeunes et on ignore le temps qu'ils demeurent dans l'eau douce avant de rechercher l'eau salée. On ne connaît rien de leur ressources d'alimentation dans les eaux salées, car on ne les trouve jamais dans les baies et les anses qui distinguent notre côte et où le spring et le coho sont si communs. On suppose qu'ils recherchent leur nourriture en pleine mer.

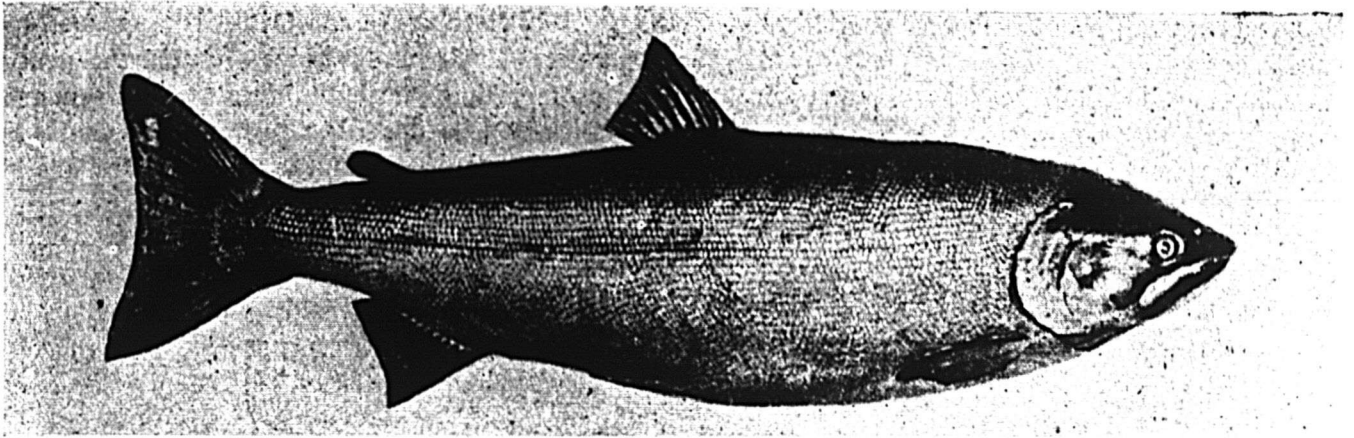
#### Le Saumon "Spring."

Le Saumon "Spring ou Quinnat" (*O. tshawytscha*) est le second en importance dans les eaux de la province. Cette espèce est connue en Alaska sous le nom de King ou Tyee, en Colombie britannique sous le nom de Chinook, King ou Quinnat, en Californie sous le nom de Sacramento ou Quinnat. C'est le premier saumon qui a été employé pour la conserve et pendant de nombreuses années c'est le seul que l'on a mis en boîtes. Le Saumon Spring a un poids moyen variant de 18 à 30 livres. On a trouvé cependant quelques spécimens pesant de 60 à 100 livres. La tête est plutôt pointue et a un reflet métallique. Le dos est vert foncé ou bleuté, au-dessous de la ligne latérale il est argenté. Les saumons "Spring" sont les plus puissants nageurs de nos rivières qu'ils remontent ordinairement jusqu'à leur source. Ils semblent préférer les courants rapides et évitent apparemment les tributaires des lacs. La couleur de leur chair dans nos rivières varie du rouge foncé jusqu'à un rose très tendre et est même parfois presque blanche. En raison de cette couleur incertaine, il est moins généralement employé pour



Saumon "Spring"





Saumon "Coho".

la conserve et tous les spécimens sont examinés par les fabricants avant de les accepter des pêcheurs. Il a été remarqué que le premier flot de migration de l'année est le meilleur comme couleur. On a également constaté que le saumon chair rose ou blanche est tout aussi savoureux et aussi huileux que celui à chair rouge, mais comme le marché anglais exige un saumon à chair rouge et refuse tout autre chose, les fabricants de conserves rejettent cette espèce.

Le saumon Spring entre dans la rivière Fraser au commencement du printemps et sa migration continue d'une façon plus ou moins intermittente jusqu'en juillet. Il n'y a pas de mouvement prononcé à l'automne.

Dans ces dernières années des quantités considérables de saumons Spring ont été légèrement marinés.

#### Le "Coho"

Le "Coho" (*O. kisutch*) ou saumon "Silver" ou "Fall" se trouve dans toutes les rivières de la province et dans ces dernières années a été considérablement employé pour la conserve. Cette espèce pèse en moyenne de 3 à 8 livres. Des spécimens plus lourds ne sont pas rares. Ces poissons sont très argentés, verdâtres sur le dessus, avec quelques taches noires sur la tête et sur les nageoires. Ces poissons apparaissent en août et septembre dans les rivières du nord-ouest et en septembre et octobre dans la rivière Fraser. Comme les sockeyes, ils voyagent en rangs compacts. Ils ne recherchent pas les sources et fréquentent les cours d'eau et les lacs pour frayer.

#### Le Saumon "Chum".

Le saumon "Chum" (*O. keta*) se trouve dans la plupart des rivières et des cours d'eau de la côte à la fin de l'automne. Il pèse en moyenne de 10 à 12 livres. On rencontre parfois de plus gros spécimens dans la plupart de nos rivières. Dans les rivières de la province, ils frayent tout près de la mer et remontent presque tous les cours d'eau de la côte, même les plus petits.

#### Le "Humpback".

Le saumon "Humpback" (*O. gulosus*) est la plus petite de toutes les espèces que l'on rencontre dans nos cours d'eau. Son poids ne dépasse guère de 3 à 6 livres. Ces poissons ne se rencontrent en abondance que tous les deux ans et arrivent avec la fin de la migration du "Sockeye".

Une autorité bien connue en matière de saumon du Pacifique, le Docteur C. McLean Fraser, de la station biologique de la Colombie Britannique dit:

Attendu que le Sockeye, le humpback, et le chum cessent de s'alimenter lorsqu'ils quittent la haute mer ils ne peuvent pas être pris à l'hameçon de la manière ordinaire, mais lorsqu'ils se forment en larges bancs pour descendre vers l'embouchure des rivières, et plus particulièrement pour le chum juste à l'embouchure des rivières où il va frayer, ils sont facilement pris en grande quantité avec des pièges et des filets de toutes sortes et sont ainsi plus faciles à mettre en boîtes.

Le sockeye est le poisson par excellence pour la conserve car sa chair est ferme de sorte qu'il se tient bien en boîte et elle est plus huileuse que celle des autres espèces. D'un autre côté il convient moins bien pour la poêle, c'est pourquoi on ne le trouve guère en grande quantité sur le marché du poisson frais. L'approvisionnement de cette espèce ne suffit pas à satisfaire les demandes du marché de la conserve et même depuis qu'il y a diminution dans la pêche de certaines régions, principalement dans la rivière Fraser, on est obligé d'y substituer quelques autres variétés.

Le humpback ou saumon rose, lorsqu'il est pris en pleine mer, est sans aucun doute le plus fin de tous les saumons du Pacifique comme poisson à frire. Il donne également un excellent produit en conserve.

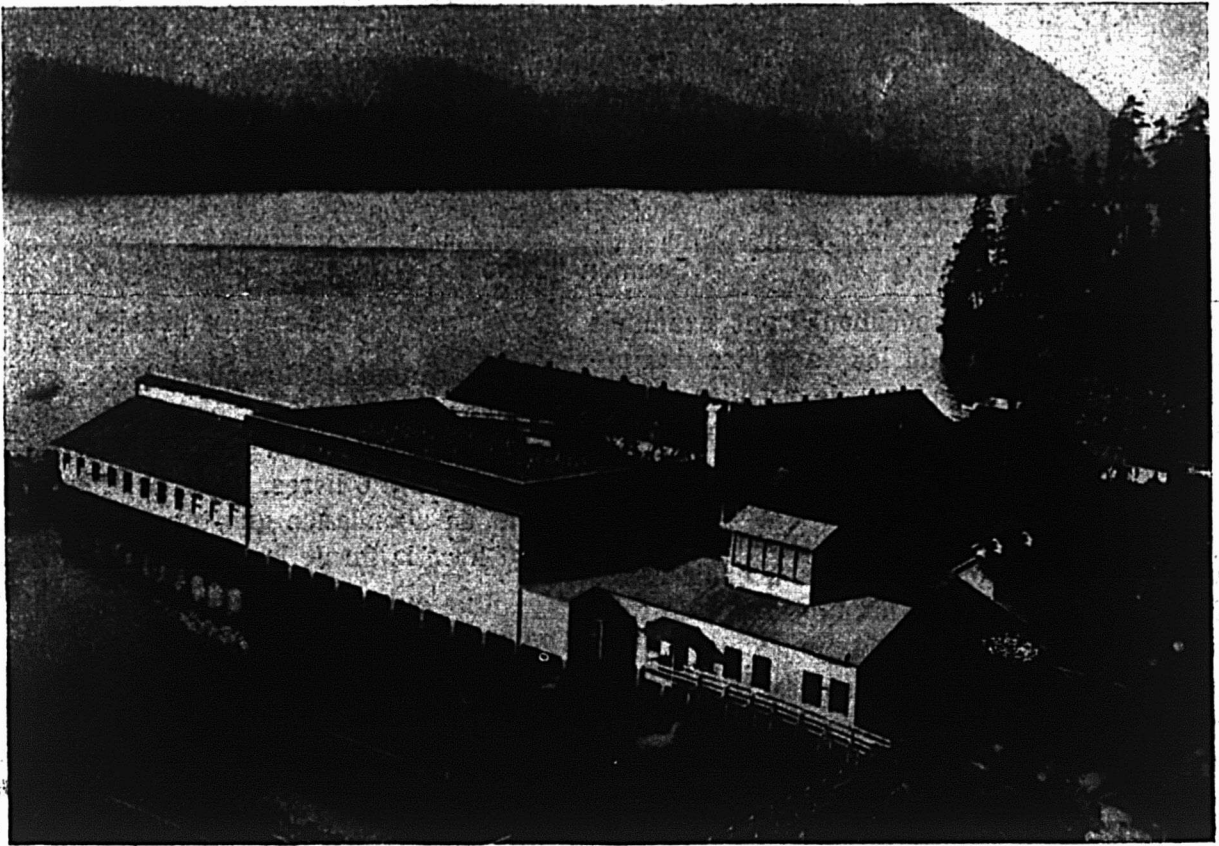
Le chum n'a pas une bonne renommée probablement parce que dans les débuts on n'a pas pris assez de soin pour choisir le poisson et on a mis en boîtes de la marchandise de qualité bien inférieure. Le chum, bien que moins riche en couleur et en



huile que le sockeye de première qualité, ne le cède pas beaucoup à cette espèce pour le goût et la valeur nutritive.

Chacune des cinq variétés de saumons du Pacifique varie beaucoup suivant les différentes localités et suivant les époques dans chaque localité.

conserves que le sockeye et le spring et les méthodes du temps étaient primitives et anti-hygiéniques. Voilà un reproche qu'on ne peut guère adresser aux fabricants actuels. Ils reconnaissent pleinement la nécessité de garder ensemble le poisson de la même qualité de façon à ce que le pois-



Fabrique de Conserve: Wallace Fisheries Ltd.

D'une façon générale le saumon est toujours le meilleur au moment de sa maturité. Pour le sockeye le humpback et le chum, il n'y a pas de chance de les prendre bien avant ce temps. Avec le spring et le coho, c'est quelque peu différent. La majorité du saumon "Spring" vient à maturité dans sa quatrième ou sa cinquième année. Quelques-uns sont pris dans leur troisième, leur deuxième et même leur première année. Ceux-ci, bien qu'ils aient bon goût et qu'ils soient très propres à la consommation si on les emploie peu après qu'ils sont sortis de l'eau, n'ont pas la chair ferme comme les poissons plus âgés et se détériorent beaucoup plus rapidement. De même le coho qui vient à maturité dans la troisième année, est quelquefois pris en grande quantité au printemps de cette année, alors que la chair est très tendre, mais ils ne sont pas bons pour la conserve avant la fin de l'été, où la chair est ferme et donne un produit de première qualité.

Dans les premières années, les fabricants de conserves (le développement du commerce du poisson frais, de l'entrepôt frigorifique et de la salaison n'est venu que plus tard) ne s'étaient pas pleinement rendu compte de ces différences qui existaient parmi ces poissons. On ne mettait en

son fourni sous une certaine étiquette ne puisse en aucune façon être confondu avec toute autre qualité de poisson dans la même localité ou dans d'autres localités. De plus, il n'y a pas un produit alimentaire sur le marché qui soit manipulé avec plus de soin au point de vue de la propreté et de l'hygiène. Le commerce du poisson frais, frigorifié ou mariné malgré ses progrès plutôt récents, a atteint la perfection à cet égard.

Même à l'heure actuelle le poisson à chair rouge ne suffit pas aux demandes du marché. Si l'on veut absolument avoir du saumon du Pacifique, il faudra employer du poisson à chair blanche. Pourquoi pas? Le saumon bon marché, s'il est convenablement préparé, est en comparaison du prix, plus profitable que le saumon cher, même en faisant une réduction pour vaincre le préjugé du consommateur. Ces préjugés en matière d'alimentation sont les plus grands facteurs qui concourent à maintenir le coût de la vie élevé.

#### Pêche et Conserve du Poisson.

Les fabriques de conserves sont fermées pendant les mois d'hiver et ordinairement elles commencent leurs opérations au printemps ou au dé-



**Saumon prêt pour la mise en conserve.**

but de l'été. Les ouvriers et les pêcheurs se rendent vers le district où ils ont l'intention de travailler. On expédie à l'usine du fer-blanc, des provisions, du charbon, des articles de pêche, et l'équipage des usines prépare les machines, les bateaux les pièges et les filets pour la saison des pêche. Dix mille hommes environ sont employés à la pêche du saumon pendant la saison et environ six milles hommes et femmes sont employés dans les usines. Le capital engagé dans les fabriques de conserve de saumon de la Colombie Britannique atteint le chiffre de \$6,500,000.

Les saumons sont capturés au moyen de filets, de pièges ou d'hameçons. Les pêcheurs sont des blancs, des Japonais et des Indiens. Les ouvriers

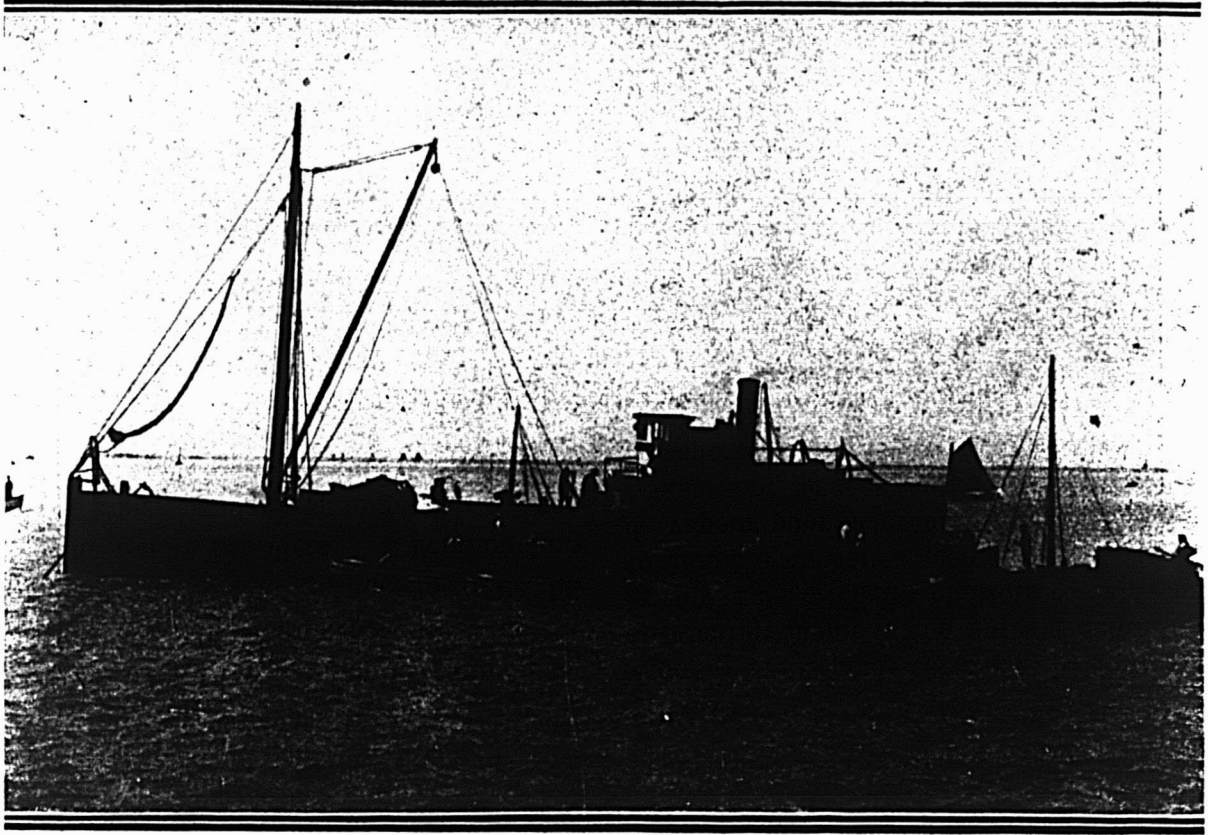
sont pour la plupart des Indiens travaillant sous le contrôle de surveillants blancs.

La pêche au filet se fait sur des petits bateaux à voiles, de 18 à 30 pieds de long avec un équipage de 2 hommes ordinairement. Les filets sont tendus le soir à l'embouchure des rivières et des anses lorsque le saumon y arrive pour frayer et la pêche se continue toute la nuit.

Le travail est dur et demande une endurance peu ordinaire de la part des pêcheurs qui doivent poser et retirer leurs filets par tous les temps, humides ou orageux. Sur leurs petits bateaux ils n'ont d'autre abri qu'un petit écran ou une tente en toile à peine suffisante pour contenir deux hommes.



**Une Saumonerie Typique  
au bord de la Forêt.**



**Transbordement du Saumon des bateaux de pêche sur le navire collecteur.**

Pendant la migration, lorsque le saumon venant de la mer entre dans la rivière, c'est un tableau merveilleux de voir la grande flotte de bateaux de pêche tendre ses filets. A l'embouchure de la rivière Fraser pendant la migration du sockeye, les centaines de lanternes indiquant les bateaux aux extrémités des filets semblent les lumières d'une grande ville.

Aucune pêche du monde n'égale la pêche au saumon pour son activité extraordinaire. Les pêcheurs au filet arrivent le matin avec leur cargaison de poisson argenté et les apportent au quai de l'usine, des chariots à gazoline arrivent de l'extérieur et le poisson est entré à l'usine et lavé. Une machine merveilleuse appelée le "Iron Chink" prend le poisson, l'étête, l'écaille, le nettoie et l'envoie sur une table prêt à être coupé. Une autre machine prend alors le saumon et en une seule opération le découpe en tranches, des femmes mettent les tranches en boîtes de une demi ou de une livre et les boîtes pleines passent plus loin pour être pesées automatiquement. Si elles dépassent le poids ou si elles ne l'atteignent pas, la machine les

rejette. Si le poids est exact, la boîte est amenée automatiquement à une autre machine qui y pose le couvercle. Sur des chariots roulants une file interminable de boîtes pleines passe dans une boîte de vapeur pour la première cuisson, après quoi ces boîtes sont placées sur des wagonnets de fer et transportées par rails dans des étuves à vapeur où la cuisson est terminée. Elles sont alors placées dans la chambre de refroidissement et inspectées pour constater les boîtes "blown", c'est-à-dire les boîtes qui contiennent de l'air et sont ainsi susceptibles de décomposition. L'opération finale consiste en la pose de l'étiquette et la mise en caisses pour l'expédition.

Une fabrique moderne est un modèle de propreté. Presque tout se fait à la machine et le poisson est rarement touché par les mains. La mise en boîte est peut-être la seule opération exigeant qu'on y mette les mains et les femmes qui font ce travail portent des gants de coton blanc qui leur sont distribués tous les matins. L'intérieur des bâtiments est blanchi et éclairé à l'électricité. Les planchers et les tables sont constamment arrosés d'eau.



**Saumerie Nootka, Détroit de Nootka, C. A.**

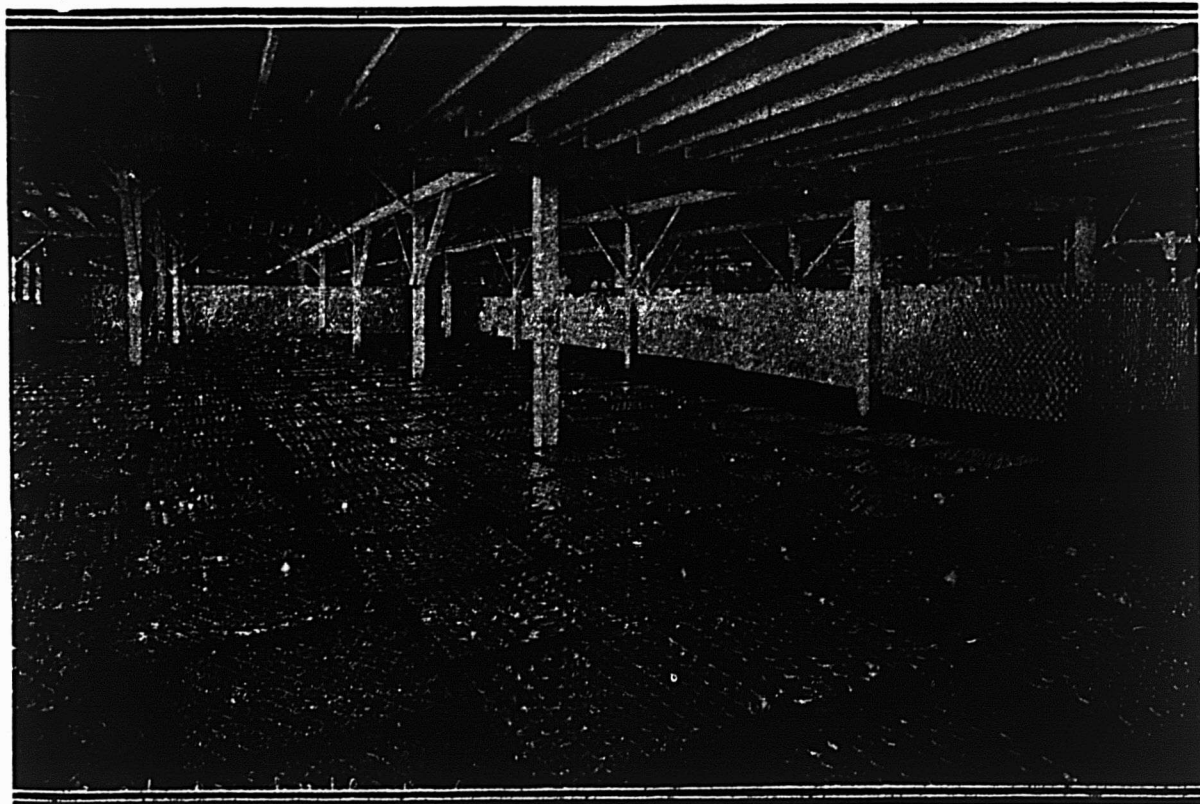




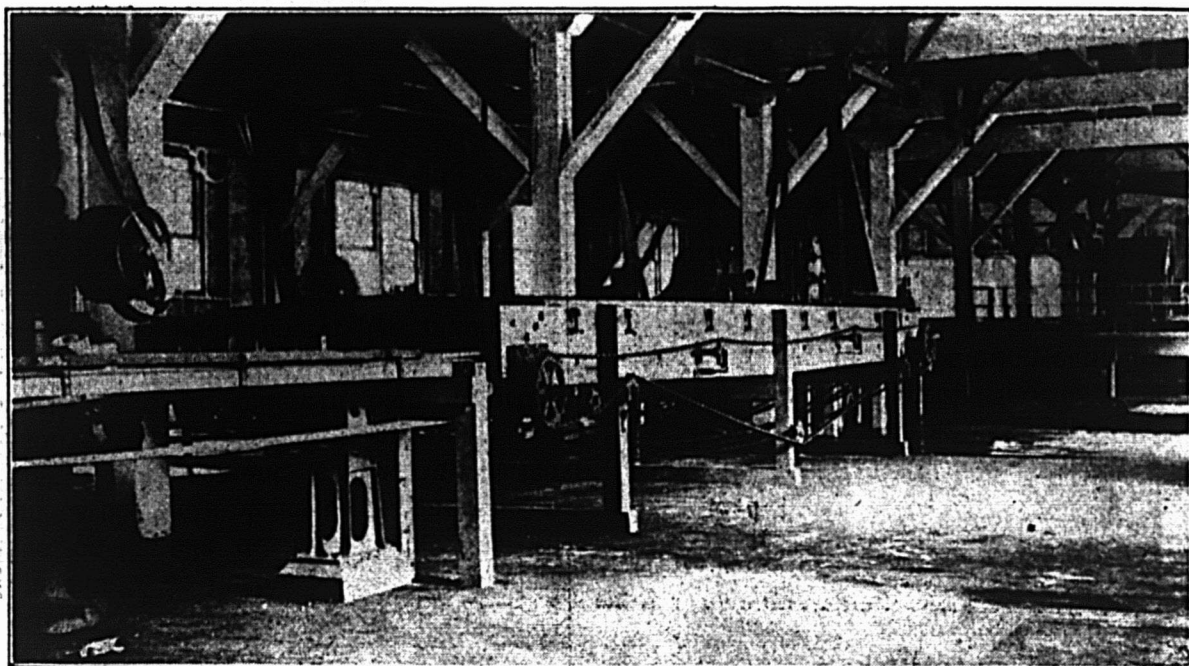
Vue intérieure d'une usine de conserve du saumon en Colombie Anglaise.

Outre la pêche au filet, on prend aussi le saumon à la ligne dans des canots, barques ou bateaux à gazoline. Ce genre de pêche se fait ordinairement en eau salée où le poisson peut voir l'appât. Dans la pêche au filet à l'embouchure des rivières l'eau vaseuse et l'obscurité empêchent le poisson de voir les filets, autrement, il les éviterait. Un pêcheur à la ligne a trois ou quatre lignes avec des hameçons amorcés tendus à l'arrière du bateau qui avance lentement. On prend ainsi beaucoup de poissons, surtout le Spring et le Coho. Une autre méthode est celle de la trappe, un grand filet fixé

à des pieux plantés dans l'eau. Un "lead" ou clôture de filet s'étend assez loin dans l'eau et les poissons à leur passage sont dirigés le long de la clôture et se trouvent pris dans la trappe. Le filet est cargué ensuite à la main ou au moyen d'un treuil et le poisson ainsi pris est vidé dans des récipients qui sont ensuite transportés à l'usine. La pêche à la trappe est beaucoup employée par les pêcheurs américains à l'embouchure de la rivière Colombia, dans le détroit de Juan de Fuca et dans les pêcheries de saumon de l'Alaska. En Colom-



Chambre frigorifique d'une saumonerie de la Colombie Anglaise.



Vue intérieure d'une Saumonerie en Colombie Anglaise.

bie Britannique la pêche se fait ordinairement au filet ou à la ligne.

Pendant la grande migration les usines travaillent jour et nuit pour la mise en boîtes. Une usine bien installée peut emballer 40,000 caisses dans une saison.

Comme l'usine est souvent située dans un endroit isolé de la côte, elle forme pratiquement une communauté. Des bâtiments doivent être construits à proximité de l'usine pour les ouvriers et leur famille, on installe des dortoirs et des réfectoires pour les pêcheurs blancs ou japonais qui travaillent pour l'établissement, les bateaux et l'attirail sont souvent la propriété de l'usinier et sont loués aux pêcheurs, un magasin bien assorti fait toujours partie de l'usine et on doit trouver tout ce qui est nécessaire pour réparer les machines et l'installation. Les pêcheurs et le personnel du quai ne sont engagés que pour la saison et ils retour-

nent à leurs villes ou villages lorsque la saison de la conserve est terminée. L'usine est fermée en automne et laissée à la surveillance d'un gardien.

#### Le Saumon sur le Marché.

Outre sa mise en conserve le saumon est également vendu frais, fraîchement gelé, salé et mi-salé, fumé et mariné. Les statistiques de la saison 1917 indiquent les chiffres suivants:

	Cwts.	
Saumon frais . . . . .	262,067	\$2,550,274
Salé sec . . . . .	12,670	125,975
Mi-salé . . . . .	8,611	111,944
Fumé . . . . .	1,418	23,222

Le saumon frais se vend frais ou frigorifié au Canada et est exporté frigorifié en Angleterre et sur le continent. Le saumon canadien frigorifié a été exporté en Grande-Bretagne et en Europe depuis de nombreuses années et le soin apporté à la frigorification et à l'emballage a réussi à créer une

Remorquage des bateaux à saumon sur les lieux de pêche.







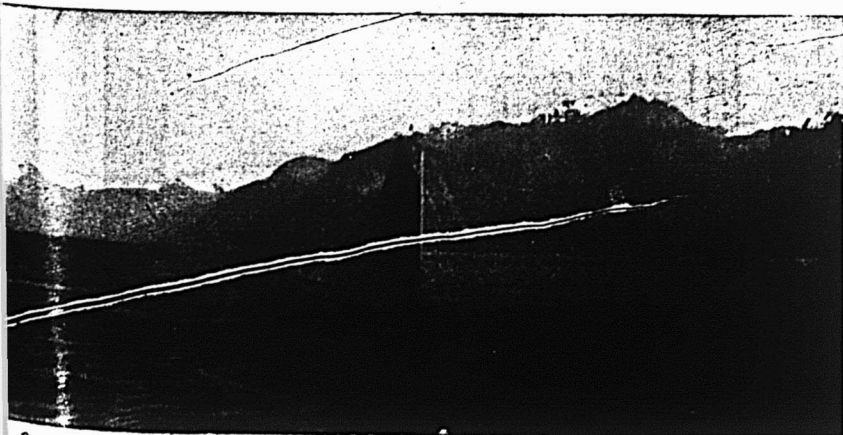
Vue Intérieure d'un Frigorifique où l'on fait geler le Saumon et le Flétan.

excellente demande à l'étranger. Les facilités de transport de la Côte du Pacifique en Europe s'améliorent tous les ans. Des wagons réfrigérateurs spéciaux attachés aux trains rapides transcontinentaux apportent le poisson aux ports de l'Atlantique et le saumon est chargé directement des paquebots dans les chambres frigorifiques des paquebots transatlantiques. Dans la plupart des ports de l'Atlantique il existe des entrepôts frigorifiques dont on peut faire usage si un envoi manque le bateau. Il est possible actuellement de transporter le saumon gelé depuis le nord du Pacifique jusqu'à Liverpool en 14 jours et le poisson peut être conservé à une température basse constante depuis les temps où il est pêché jusqu'à ce qu'il soit vendu au consommateur en Europe. Le saumon salé et mariné est surtout exporté en Orient. Le mi-salé est mis en barils et exporté en Europe ou sur les autres marchés.

Valeur nutritive du saumon en boîte

De quelque façon qu'on cuise le poisson, jamais les huiles essentielles et le jus ne sont aussi bien conservés que par la méthode moderne de mise en boîte du saumon. Les méthodes employées pour la cuisson du poisson conservent à la chair son goût délicat et toute sa valeur nutritive. Ce qui veut dire que le consommateur obtient, dans une boîte de saumon, un aliment qui contient la plus grande valeur nutritive comparé aux autres aliments comme le montre le tableau suivant établi par le Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis:

Saumon en boîte . . . . .	21.8
Steak de surlonge . . . . .	16.5
Jambon mariné au sucre . . . . .	14.2
Macaroni . . . . .	13.4
Oeufs . . . . .	13.1
Poulet de printemps . . . . .	12.0
Pain blanc . . . . .	09.0



Départ pour la Pêche au Saumon, Rivière Skeena, C. A.



### Reproduction.

En différents endroits de la Colombie Britannique le gouvernement a établi des centres pour la propagation des différentes variétés de saumon. Quelques-uns ont été établis il y a de nombreuses années, d'autres sont relativement récents. En un ou deux cas les usines de conserve ont installé elles-mêmes de ces centres de reproduction dans leur propre district.

Il y a aussi une station biologique dans l'île de Vancouver, C. A. qui fait des travaux de recherches sur les poissons comestibles et qui apporte un soin particulier à l'étude du saumon.

On voit donc que l'avenir de l'industrie de la conserve du saumon est bien surveillé par tous ceux qui sont intéressés à son progrès et à sa conservation.

### Préjugés de couleur.

Les pêcheries de saumon de la côte canadienne du Pacifique sont susceptibles d'une plus grande expansion dans les genres de saumon qui sont actuellement peu demandés à cause de leur couleur. Tous les marchés du monde demandent le saumon à chair rouge et la pêche de ce genre de poisson ne suffit pas à répondre aux besoins de ces marchés. L'analyse a prouvé que le saumon à chair rose ou blanche est de tout aussi bonne qualité et a la même saveur et la même valeur nutritive que la variété à chair rouge. Le seul moyen de combattre le préjugé qui existe contre le poisson à chair pâle est de faire l'éducation du vendeur et du consommateur. Il fut un temps où le saumon rouge foncé du Pacifique était en défaveur mais ce préjugé a été dissipé et se renouvelle maintenant à l'égard du poisson à chair pâle. Les importateurs de saumon en boîte à l'étranger seraient bien avisés de chercher à combattre le préjugé qui existe

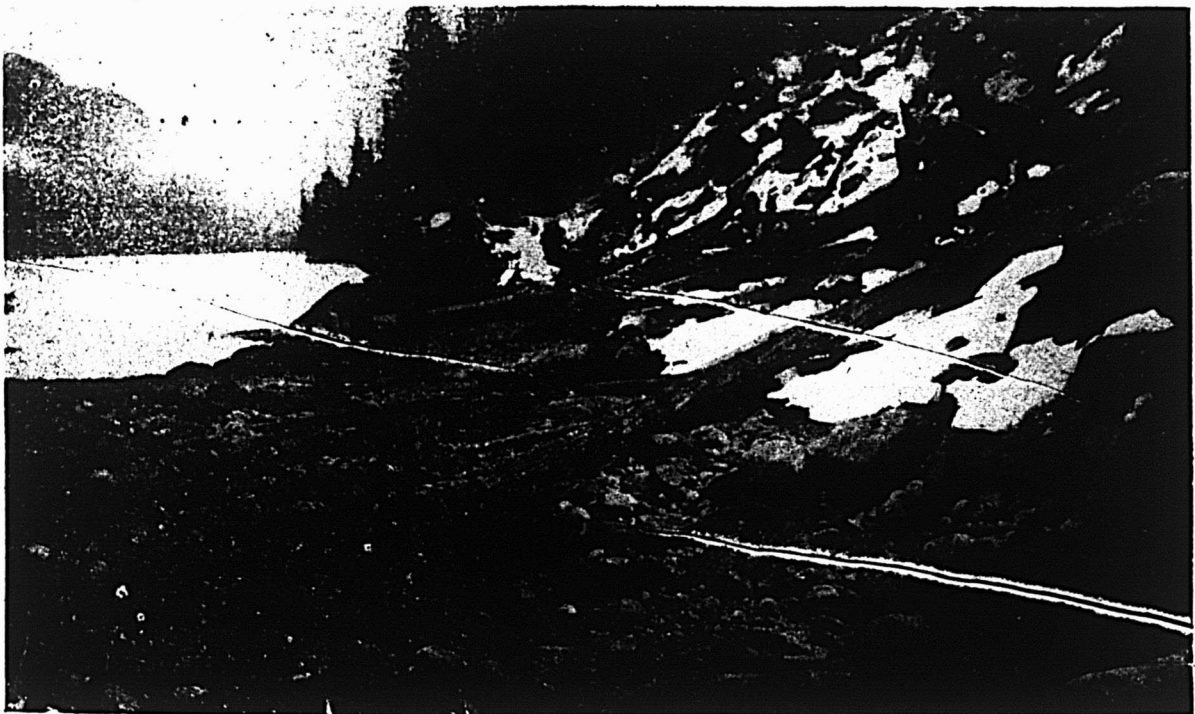
contre le saumon à chair pâle sur leurs marchés respectifs, car le temps n'est pas loin où l'approvisionnement de saumon rouge ne suffira plus à la demande toujours croissante et cette demande exagérée finira par faire de ce poisson un article de luxe tant au point de vue du prix que de la quantité qu'on pourra obtenir. Le Canada est actuellement capable de fournir du saumon rose ou pâle en grande quantité et à des prix raisonnables.

### Préparation du terrain pour les fabriques de conserves de saumon dans la Colombie Anglaise

Cette gravure donne une idée de l'aridité du pays où l'on construit les fabriques de conserves de saumon, dans la Colombie Anglaise. Le bois de construction et le matériel doivent être transportés à de longues distances par navires. La côte y est très accidentée. Dans ce cas-ci, les fabriques sont contruites sur des pilotis, et toute l'entreprise est très dispendieuse. Cette photographie a été prise au commencement de 1919, alors qu'il y avait de la neige sur le terrain.

On construit les fabriques aussi près que possible des stations de pêche, afin d'éviter ainsi une trop grande manipulation du poisson, et pour s'assurer que le poisson soit en bon état lorsqu'il est mis en boîtes.

Les bateaux employés sur la rivière Skeena pour capturer le saumon à l'aide de manets sont généralement montés par deux pêcheurs qui se font remorquer jusqu'au haut du courant, y jettent leurs filets qui descendent avec le courant; et, comme le saumon se dirige contre le courant, il est capturé dans les filets dont les mailles sont assez grandes pour permettre à la tête du poisson de passer à travers, mais le poisson n'en peut sortir, car il est pris par les ouies. Ces filets s'appellent "manets" et les bateaux sont des chaloupes.





Prise du Saumon à l'Aide d'une Seine Trainante.

#### LA SAISON DES ORANGES ET DES PAMPLEMOUSSES EN FLORIDE EST BONNE

Les rapports des régions de culture des fruits acides en Floride indiquent que la récolte des oranges, des pamplemousses et des tangerines de 1919-20 est en très bonne condition. Les plus anciens vergers font rapport d'une plus forte récolte de fruits que l'an dernier du fait qu'il y a une superficie nouvelle plantée en arbres qui portent déjà une belle récolte. Les envois de pamplemousses ont commencé il y a un mois et arrivent à présent sur le marché de plus en plus nombreux. Les envois de variétés hâtives d'oranges ont commencé la semaine passée. Les estimés du Département d'Agriculture de l'Etat donnent comme total de la récolte 700,000 boîtes de plus que la saison dernière, l'augmentation principale étant attribuable aux oranges. La récolte se répartit approximativement comme suit selon les variétés: Oranges, 6,300,000 boîtes; pamplemousses, 3,300,000 boîtes; limons et autres petits citrons, 50,000 boîtes; ce qui fait un total de 9,650,000 boîtes.

#### LA CONSOMMATION DU CAFE AUGMENTE

La prohibition a favorisé considérablement l'industrie du café; telle est la déclaration faite à la convention annuelle de la National Coffee Roasters' Association tenue récemment à Atlantic City.

La consommation du café augmente journellement et les rôtisseurs disent que leur industrie est destinée à progresser énormément. Ils prétendent qu'en France 90 pour cent des breuvages pris dans la journée dans les cafés sont du café.

L'association se propose d'entreprendre une vigoureuse campagne pour arrêter la grande circulation des succédanés du café qui se sont multipliés au cours de ces deux dernières années et pour exiger la promulgation de lois obligeant à une déclaration du contenu sur tout paquet de succédané vendu comme la chose existe pour la vente des produits alimentaires.



## LA VENTE DES HUITRES EN POTS AUGMENTE SANS CESSER

Les ventes du rayon des provisions d'un magasin de Toronto, ont sauté de quatre à dix douzaines de pots par semaine. — Etalage et suggestions pour augmenter les ventes.

La vente des huitres en pots est comparative-ment récente, ne se faisant que depuis l'an dernier environ, et l'accroissement des ventes des huitres empaquetées de cette manière démontre un succès remarquable. Il y a exactement douze mois que cette maison prit en stock pour la première fois des huitres en pots, et convaincue qu'elles seraient accueillies avec faveur par le public, elle commença à les recommander à ses clients. Qu'elles aient été reçues avec faveur est prouvé par l'accroissement rapide des ventes qui sont actuellement deux fois plus considérables qu'elles ne l'étaient lorsqu'elles furent mises en vente pour la première fois.

### Dix douzaine de pots par semaine

"Nous en vendons au moins dix douzaines par semaine, à présent", déclare le gérant du rayon des provisions du magasin précité. "Nous constatons que nos clients sont très satisfaits des huitres empaquetées de cette manière, et ils en demandent constamment. Au début, nous en vendions environ quatre douzaines de pots par semaines mais depuis l'ouverture de la saison cette année nous en avons vendu de huit à dix douzaines".

Les huitres mises en pots sont garanties se conserver fraîches pendant une semaine, mais le magasin de Toronto en reçoit deux consignations par semaine. Il y a environ deux douzaines d'huitres par pot, et le gérant du rayon déclare que la manière dont elles sont empaquetées les recommande immédiatement au public. Mises dans un pot de verre, elles sont propres et bien protégées contre toute contamination, et leur livraison chez le client se trouve de beaucoup simplifiée.

### Etalages et comment les vendre

Questionné sur la manière dont il s'y prenait pour en augmenter les ventes, le gérant du rayon répondit: "Nous en faisons mention à nos clients par le téléphone et dans le magasin. Par suite du fait que ces huitres doivent être conservées dans la glace, nous ne pouvons étaler les pots sur le comptoir, mais nous y plaçons un pot spécimen ressemblant au pot véritable. Nous plaçons également une pancarte à côté du pot et invariablement la combinaison provoque une demande de renseignements. Nous nous attendons de faire un gros commerce de ces huitres durant les mois de l'hiver, et nous constatons qu'elles remplacent beaucoup les huitres vendues à la mesure".

## LES EXIGENCES DES UNIONS OUVRIERES D'ANGLETERRE

La "Réforme Economique" dans son numéro du 3 octobre 1919 rapporte que le "Times" de Londres a essayé de faire le calcul de ce que coûterait au pays l'application du programme voté par l'Union des ouvriers et qui est ainsi résumé dans la motion suivante:

1° Etablissement dans toutes les entreprises industrielles sans exception de la semaine de 44 heures avec prohibition de l'application systématique des heures supplémentaires;

2° Etablissement d'un impôt sur le revenu avec exemption pour les revenus ne dépassent pas la somme de 250 livres par an;

3° Elévation de la pension à la vieillesse à la somme de une livre par semaine pour toutes les personnes ayant atteint l'âge de 60 ans et au-dessus.

En ce qui touche la semaine de 44 heures, cela représenterait en moyenne, dit le Times, une réduction de 10 pour cent des heures de travail avec réduction probablement équivalente dans la production. Cela se résumerait dans une diminution de 420 millions de livres dans les revenus annuels de la Grande-Bretagne.

L'élévation de l'exemption de l'impôt sur le revenu coûterait au moins vingt millions de livres par an.

Enfin, pour les pensions, il faut tenir compte qu'il y a actuellement en Angleterre quatre millions et demi de gens ayant atteint la soixantaine. Pour leur accorder une livre par semaine, il en coûterait 234 millions de livres.

Le Times ajoute:

En additionnant toutes ces dépenses demandées par les résolutions en question le coût total de ce nouveau fardeau qui serait imposé aux entreprises productives du pays s'élèvera à 750 millions de livres par an. Le fardeau immédiat dû à la guerre, non compris la taxation pour dépenses ordinaires s'élève à une somme annuelle de 450 millions de livres, dont 350 millions de livres pour paiement des intérêts de la dette et 100 millions de livres pour le paiement des pensions.

De sorte que les trois résolutions votées par le congrès Trade unioniste entraînerait une dépense supplémentaire supérieure de deux tiers à celle résultante de la guerre?

Le Times veut croire — et il a probablement raison — que les auteurs de la motion et ceux qui l'ont votée ne se sont pas fait la moindre idée des conséquences financières, c'est une preuve de l'ignorance économique des membres du congrès.

Seulement, cela n'enlève pas grand chose à la gravité des prétentions des leaders des ouvriers anglais qui se refusent à admettre ce qu'ils sont incapables de comprendre.



## Conférence de M. Eugène Julien devant le cercle catholique des voyageurs de commerce de Québec.

M. Eugène Julien, le gérant général de Eug. Julien et Cie Ltée, a donné le 25 octobre en présence des membres de l'Association Catholique des Voyageurs, à la salle Loyola, rue d'Auteuil à Québec une intéressante conférence sur le bon voyageur.

On remarquait aux côtés du conférencier le R. P. Hudon, S.J., chapelain du Cercle et M. Samuel Fleury, l'un des directeurs de la Maison Julien.

M. L. A. Trempe, le président du Cercle, présenta M. Julien en termes heureux faisant remarquer que leur hôte distingué est un membre bienfaiteur du Cercle et qu'il lui a toujours donné son appui depuis sa fondation.

Nous donnons ci-après un aperçu de la cause-rie de M. Julien :

M. le Président,

Mon révérend Père,

Messieurs les Voyageurs,

J'apprécie grandement l'honneur qui m'est fait ce soir d'adresser la parole devant un auditoire aussi distingué; car je tiens en grande estime les membres du Cercle Catholique des Voyageurs de Commerce de Québec.

Je tiens d'abord à féliciter la belle oeuvre du Cercle Catholique des Voyageurs et du beau travail qu'il accomplit. Comme le disait le R. P. Lelièvre, au cours d'une visite qu'il eut l'occasion de faire à nos bureaux au printemps dernier, la classe des voyageurs de commerce s'est améliorée de 200 pour 100 depuis quelques années et votre cercle et vos sages directeurs n'ont pas été étrangers à cette amélioration.

Vous vouliez grouper pour ainsi dire dans une même pensée, toutes les pensées, toutes les énergies individuelles pour les faire concourir à une oeuvre commune qui est de réhausser le niveau de la classe des voyageurs. Votre cercle est une belle organisation travaillant à propager les bons exemples et la saine doctrine entre vous-mêmes, et au sein des populations rurales. Votre influence s'étend même auprès des gouvernements, car en définitive n'est-ce pas vous qui êtes en mesure de signaler les besoins de nos concitoyens, vous qui, sillonnant la province même dans ses recoins les plus reculés, êtes à même de constater les lacunes ou les obstacles qui nuisent à la roue du progrès.

Grâce à votre cercle, les relations entre patrons et voyageurs sont plus cordiales et plus efficaces. Je mentionnerai aussi le zèle de ceux qui ont la direction principale de cette institution, car sans les principes religieux qui vous sont si bien inculqués par les Révérends Pères, votre cercle ne posséderait pas l'élément principal de toute Association bien née et dont le programme, surtout celui

que vous vous êtes tracé, a trait à l'avancement tant spirituel que matériel de ses membres. Qu'il est beau cet accord qui règne entre vous, cette coopération qui est la clef du succès de toute entreprise, et qui fait des merveilles, car c'est une erreur d'être trop égoïste ou de se chercher querelle. Il faut s'unir pour grandir.

Mon seul désir en venant ici ce soir, est de vous dire quelque chose qui puisse vous aider et qui vous soit profitable. Je compte donc sur votre indulgence.

Voyons donc quels sont les traits distinctifs du bon voyageur.

### Pour être bon voyageur

Il faut être matinal, travailler toute la journée, six jours par semaine. Savoir s'attirer la confiance de ses clients. Bien connaître ses marchandises et en connaître tous les avantages. Bien étudier ses catalogues et listes de prix. Pensionner dans les meilleurs hôtels. Se faire mener par les meilleures voitures. Etre bien mis, bien ajusté. Se raser tous les matins. Etre bien sobre. Ne jamais promettre ce que l'on ne peut pas donner, toujours donner ce que promet. Ne pas vendre à des prix plus élevés ni plus bas que votre échelle de prix. Etre juste et franc envers les clients et votre maison. Vendre vos marchandises sur leurs propres mérites. Ne jamais mépriser vos compétiteurs ni leurs marchandises. Laisser le soin de juger cette question par l'acheteur. Se faire des amis partout et rien que des amis. Aimer à rendre service à tout le monde.

Pour atteindre votre but immédiat qui est de faire le plus de ventes possible, de subvenir aux besoins de votre famille, de faire prospérer la maison que vous représentez, il vous faut de la religion, de l'économie, du travail, de l'initiative, de l'énergie et de la persévérance.

Pour arriver au succès l'employé doit se tenir en rectitude à l'égard de son patron, il doit se tenir dans la politique de son commerce et contrôler ses actes en conséquence; autrement il ne formerait pas une partie avantageuse de ce commerce.

Si des méthodes sont adoptées par le patron et que l'employé ne peut en conscience se conformer à certains commandements celui-ci n'a qu'un moyen de s'y soustraire, c'est la démission; il n'a pas le droit de prendre l'argent de son patron à moins que, pour cet argent il ne se décide à un service fidèle et à une coopération sincère.

On ne vous demande pas de cuirasser votre conscience ni de faire dans le commerce ni hors des affaires, quoique ce soit qui heurte votre sens de l'honneur: si les exigences du commerce où vous

êtes, blessent votre conscience, démissionnez: c'est faire votre devoir envers votre patron.

Pour conclure, bien que les observations qui précèdent soient faites à un point de vue purement d'affaires, il faut dire que les résultats de la malhonnêteté tout avantageux qu'ils puissent être, financièrement parlant, ne sont pas le succès, car aucune somme d'or ne peut couvrir la perte de la bonne réputation et du respect du prochain.

Le commerce qui dure, qui a une stabilité financière ou autrement, est celui dont la base première est l'honnêteté.

Un troisième facteur du succès pour le voyageur, c'est la sobriété. De nos jours, il faut le reconnaître, on n'est plus à ces temps où il fallait commencer, faire et clore une transaction par une libation, par un, deux, trois p'tits coups. Les voyageurs méritent des félicitations pour leur plus grande tendance à la sobriété. Et que de choses n'a-t-on pas dites et écrites contre l'intempérance, ce vice qui ruine la santé, la fortune, et qui brise parfois les carrières les plus prometteuses. Et enfin abuse-rai-je de votre temps pour entrer dans plus de détails sur un sujet sur lequel vous êtes renseignés par les apôtres de la prohibition. On vous en a exposé les tristes conséquences déjà vous les avez comprises, la société en général applaudit à vos efforts pour améliorer et même réduire à néant cet état de choses déplorable qu'est l'intempérance quand elle règne quelque part.

En quatrième lieu, l'économie, je vous rappellerai à ce sujet l'opinion d'un auteur très versé dans les sciences économiques.

### Economie

Soignez vos sous vos dollars prendront soin d'eux-mêmes.

Dans ses "Eléments d'Economie, rurale, industrielle, commerciale", M. H. Baudrillard écrit, sur le même sujet, les lignes suivantes: "Ce qui doit caractériser les procédés de toute créature douée de prévoyance et de raison, c'est, dans chaque circonstance, de ne faire aucune consommation sans un but raisonnable: tel est le conseil que donne l'économie. L'Economie est le jugement appliqué aux consommations. Elle connaît ses ressources et le meilleur emploi qu'on en peut faire. L'économie n'a point de principes absolus; elle est toujours relative à la fortune, à la situation, aux besoins du consommateur. Telle dépense conseillée par une sage économie dans une fortune médiocre, serait une mesquinerie pour un riche et une prodigalité pour un ménage indigent... L'économie est fille de la sagesse et d'une raison éclairée; elle sait se refuser le superflu pour se ménager le nécessaire, afin de se procurer le superflu dans un avenir qui n'arrive jamais... L'économie ne veut rien consommer du tout. La première est l'effet d'un calcul louable, en ce qu'il offre seul

les moyens de s'acquitter de ses devoirs et d'être généreux sans être injuste. L'avarice est une passion vile, par la raison qu'elle se considère exclusivement et sacrifie tout à elle".

Et plus loin: "Le capital dérive de la même source morale que le travail. Mêmes conditions, mêmes vertus les font naître. Point de travail sans effort; point de capital formé sans privations. Le travail suppose la prévoyance; il n'y a pas non plus de capital sans "l'épargne"; et l'épargne c'est la prévoyance en acte, la prévoyance à l'état d'habitude.

Qui ne sait pas épargner à mesure qu'il gagne, mourra sans laisser un sou, après avoir eu toute la vie le nez collé sur son ouvrage. "Plus la cuisine est grasse, plus le testament est maigre", dit le bonhomme Richard. Bien des fortunes se dissipent en même temps qu'on les gagne, depuis que les femmes ont négligé la quenouille et le tricot pour la table de thé, depuis que les hommes ont quitté la hache et le marteau pour le punch. Si vous voulez être riche, n'apprenez pas seulement comment on gagne, sachez aussi comment on doit dépenser.

Si l'on pensait un peu plus à l'avenir, nous Canadiens-Français, combien serions-nous plus influents dans ce pays, dans toutes les sphères du commerce et de l'industrie, si, au lieu de gaspiller comme nous le faisons, nous épargnions un peu plus. Nos capitaux s'accumuleraient bien vite, et nous pourrions facilement alimenter notre commerce et nos industries sans avoir recours à l'Anglais ou à l'Américain qui ne refuse jamais de nous prêter main forte, mais qui profite toujours de notre imprudence pour englober ce que nous avons, et voilà comment le Canadien-Français est "mangé" par sa propre faute, et passe toute sa vie à servir les autres, après avoir eu souvent l'avantage de devenir riche et influent, en même temps qu'utile pour son pays.

Combien de fois aussi ne gardons-nous pas de l'argent inutilement dans nos poches, par exemple lorsqu'on part pour un voyage quelconque on retire de la Banque un montant souvent double de ce que l'on a besoin pour les dépenses que l'on aura à faire, et c'est ainsi que durant 15 jours, 3 semaines ou 1 mois, on perd l'intérêt de cet argent et de plus on s'expose à la perdre, et à se la faire voler ou à la gaspiller.

Soyons donc, une bonne fois, des Canadiens-Français sérieux et sachons garder pour nous, notre avoir.

Plus tard, si vous voulez prendre à votre compte, les banques vous aideront volontiers si vous avez été économes.

### Le travail

Le travail est aussi de suprême importance

pour la réussite d'un voyageur. En effet, les talents et l'habileté ne suffisent point, il faut l'activité. Celui qui travaille avec assiduité si peu doué soit-il finit toujours par réussir. Il faut étudier le client, chercher de toutes manières à se renseigner davantage. Ne croyons jamais d'avoir trop fait. Faites votre devoir, c'est très bien, mais faites même plus que votre devoir, si vous voulez atteindre au maximum de salaire.

Au travail se rattache l'énergie et l'initiative.

Sachez bien que l'homme qui ne se presse pas parce que les affaires vont tranquillement travailler tout simplement dans l'intérêt de son compétiteur.

Quand il n'y a pas de brise, l'équipage d'un navire ne se croise pas les bras, mais il s'occupe à faire des voiles ou à les réparer.

Si vous n'avancez pas, vous reculerez

L'acheteur a confiance en l'homme qui a confiance en lui-même. S'il y a dépression dans vos affaires, ne la rempirez pas en restant inactif la tête dans vos mains. Etendez la voile. Saisissez l'aviron. Faites quelque chose.

Si vous avez un bon produit, ne craignez pas — mettez-vous à l'oeuvre. Si vous prenez part à la course, faites un effort. Et si vous n'avez pas raison d'y participer, sortez-en, ne restez pas assis dans la chaloupe, obligeant les autres à traîner votre poids, en plus.

Rappelez-vous que tout acheteur surveille votre attitude.

Si tous ceux qui sont dans la barque faisaient preuve d'agressivité, vos affaires feraient des progrès étonnants.

### On ne lit pas assez

Rappelez-vous que la lecture est un actif.

Un banquier qui questionnait récemment un détaillant dans le but d'établir son crédit, lui demanda: "Quels sont les magazines, les livres, les revues d'affaires que vous lisez régulièrement?"

La raison pour laquelle tant de voyageurs ne réussissent pas aussi bien qu'ils le devraient, est due au fait qu'ils ne se tiennent pas au courant des progrès dans leur propre genre de commerce et des affaires en général.

Ils conduisent leurs affaires, au jour le jour, sans se soucier d'obtenir les renseignements qui élargiraient leur horizon quant aux méthodes nouvelles employées par d'autres pour augmenter leurs ventes.

"Ils ne lisent pas assez" dit le home-organe The Coach. "De bonnes revues d'affaires leur sont adressées. D'excellents home-organes leur sont envoyés gratuitement; mais ils sont toujours "trop occupés" pour les lire. Et pourtant si vous suiviez quatre-vingt-dix neuf pour cent de ces individus "trop occupés" vous constateriez qu'ils

gaspillent des heures entières à faire des choses qui n'intéressent pas leur commerce ou à s'occuper de menus détails dont ils pourraient se débarrasser en quelques minutes.

"Aucun homme n'est trop occupé pour étudier les méthodes grâce auxquelles d'autres ont atteint le succès. Les hommes qui réussissent en ce monde sont précisément les ambitieux qui trouvent le temps de la faire".

Comme vendeur il est important que vous appreniez à vous souvenir des noms et de l'apparence de vos clients. Quand vous voyez un client que vous n'avez pas vu depuis longtemps et que vous pouvez de suite l'appeler par son nom, vous faites sur lui une impression favorable et les impressions favorables comptent pour beaucoup dans la vente.

Quoi qu'on prétende, tous les gens aiment être flattés. Nous sommes tous accessibles à la flatterie, si elle est faite avec habileté et tact. Nous ne nous révoltons que lorsque la flatterie est trop évidente. Cela flatte notre vanité de constater qu'on se souvient de nous, que des gens que nous n'avons rencontré que rarement se rappellent notre nom.

Vous prétendez peut-être qu'il vous est impossible de vous rappeler les noms, vous vous souvenez plutôt des visages que des noms, ceux-ci vous échappent. Alors permettez-moi de vous dire le secret de la mémoire des noms, il est si simple qu'il vous étonnera.

Comment se fait-il que vous puissiez vous rappeler sans difficulté des noms de vos amis? Un jeune amoureux n'a pas à rechercher dans l'abécédaire du téléphone pour y retrouver le numéro de sa fiancée, il se le rappelle facilement. S'il doit lui écrire, il n'a pas besoin de consulter l'annuaire des adresses pour trouver le lieu de sa résidence, il s'en rappelle. Pourtant les chiffres sont plus difficiles à retenir que les noms.

"Oh mais", dites-vous, "Ce n'est pas là la même chose". En êtes-vous bien certains?

La raison pour laquelle vous vous rappelez les noms de vos amis, la raison pour laquelle vous vous souvenez de certains numéros de certaines adresses et cela sans effort, c'est que ces noms, numéros et adresses vous intéressent personnellement. Plus vous y êtes intéressés, plus vous pouvez facilement vous les rappeler.

C'est là mon secret et, de fait c'est là tout le secret de l'entraînement de la mémoire. Nous nous rappelons le plus facilement les personnes ou les choses auxquelles nous nous intéressons le plus.

Supposons que vous voyez un client pour la première fois et apprenez que son nom est M. Durand. Comment allez-vous impressionner la mémoire de son nom et de son visage dans votre cerveau de façon à ce que la prochaine fois que vous aurez l'occasion de le voir vous puissiez vous rap-



peler immédiatement qu'il est M. Durand? Vous pouvez obtenir ce résultat en vous intéressant intensément, pendant quelques instants, à l'exclusion de toute autre idée, à sa personnalité; que, pendant quelques minutes, M. Durand soit pour vous la personne la plus intéressante du monde.

Lorsque vous vous intéressez profondément à ce client, non seulement vous atteignez votre but qui est de vous souvenir de son nom et de son visage; mais vous faites vibrer une corde sensible en son être. La nature humaine est ainsi faite que l'on s'intéresse toujours à ceux qui s'intéressent à nous.

Votre intérêt doit, cependant, être naturel. Les gens s'aperçoivent vite si l'intérêt manifesté n'est pas réel et sont choqués par la simulation. Après tout pourquoi ne serions-nous pas réellement intéressés à ceux avec lesquels les circonstances nous mettent en contact? Nous sommes tous, à un sens, frères en ce monde. En plus l'étude de la nature humaine sur le vif est une des études les plus fascinantes au monde.

Si vous vous faites une règle d'être intensément intéressés à chaque personne que vous rencontrez, vous n'éprouverez aucune difficulté à vous souvenir de son nom. Quand vous rencontrez une personne pour la première fois, regardez-la bien intensément et oubliez toute autre chose. Un peu de pratique suffira pour vous permettre de graver son nom profondément dans votre mémoire de façon à ce que vous puissiez le voir aussi clairement que s'il était imprimé sur un papier placé devant vos yeux.

Puis, ensuite, soyez réellement intéressés aux caractéristiques de la personne qui est devant vous. C'est là tout ce qu'il y a dans le simple secret de se rappeler les noms et les visages des gens.

### La Persévérance

Enfin la persévérance vient mettre le comble à toutes les qualités énumérées précédemment. c'est la clef du succès. Vous connaissez tous le proverbe: "Pierre qui roule n'amasse pas mousse".

Il faut être optimiste, savoir attendre et surmonter les difficultés. Pour l'homme qui veut atteindre un but. Quelle vertu est plus magnifique que la persévérance? c'est la manifestation de la foi dans tout ce que cette vertu concerne de réalité militante et d'idéalisme fécond.

Il ne faut pas cependant confondre cette vertu avec l'entêtement, qui lui au contraire est stérile comme un désert.

Il est néfaste, même quand les fins en sont louables, car reposant sur un faux raisonnement un résultat normal ne peut jamais en être la conséquence.

La Patience est un des principaux attributs de l'Energie.

Elle fera supporter les difficultés imprévues, les lenteurs qui marquent toujours le cours de toutes les entreprises. Le courage public s'acquiert (comme tout au monde) par la volonté et l'énergie constante qui sait dompter les nerfs trop prompts à s'alarmer.

Quant au courage moral, le plus glorieux parfois, car il est le plus obscur et porte rarement sa récompense visible, il demande des efforts réfléchis qu'on ne peut obtenir que par la parfaite maîtrise des sentiments.

La Persévérance est d'autant plus difficile à observer qu'elle est plus proche-parent de l'entêtement.

Mes chers Amis, soyez persévérants et vous réussirez. Et quels exemples seraient plus frappants de cette grande qualité chez le commun mortel, que les quelques hommes d'affaires dont les noms me viennent à la mémoire.

Quelques exemples d'hommes d'énergie et de volonté.

L'hon G.-E. Amyot, MM. F.-C. Marquis, Jos. Côté de la Eastern Mfg., Jos. Côté, Tabaciste, Boivin et Grenier, Turgeon et Gaudreault J.-E.-A. Dubuc, Nap. Jacques, P.-T. Legaré et J.-H. Fortier, J. Picard de la Rock City, Jos. Tanguay, M. Moisan des Produits Puritas, M. Bertrand, échevin.

Ces gens-là ont passé des jours sombres. Honneur à eux. Ces hommes n'avaient pas de capital, ils ont travaillé et persévéré, et c'est le meilleur moyen de réussir. Faites une étude de bien d'autres maisons semblables à celles que je viens de mentionner, 80% ont commencé sans capital. Faites de même. C'était des audacieux.

Nous avons vu jusqu'à présent le bon voyageur travaillant à s'améliorer et à devenir pour ainsi dire parfait voyageur. Est-ce que ses ambitions doivent se borner là? Non, il doit viser plus haut. Il doit avoir un idéal encore plus élevé, devenir patron lui-même.

Les exemples que je vous ai cités tout à l'heure vous prouvent qu'avec du travail, de la persévérance, on peut monter haut dans l'échelle commerciale ou industrielle. Oui, devenir patron, telle doit être votre ambition ultime. Il y a de la place pour vous tous. Notre race notre Province attendent davantage de vous.

Rappelez-vous cependant que le courage, n'est pas ériger à toutes ces qualités de l'homme d'affaire, et par exemple, combien faut-il de courage pour vivre suivant nos convictions.

Pour être ce que l'on est et ne pas prétendre être ce que l'on n'est pas.

Pour dire "non" carrément et avec fermeté quand les personnes de votre entourage disent "oui".

Pour vivre honnêtement selon nos moyens et non d'une façon déshonnête avec le bien d'autrui. Pour dire la vérité alors qu'en faisant un pe-

tit mensonge on pourrait obtenir quelque avantage spécial.

Pour refuser de s'abaisser et de ployer le genou devant les riches, même si vous êtes pauvre.

Pour chercher dans vos ruines, après un désastre, les éléments de futurs succès. Pour refuser de suivre les mauvais exemples et les coutumes déloyales dans le commerce.

Pour rester à la maison et travailler à vous perfectionner alors que vos camarades passent leur soirée à s'amuser.

Pour demeurer dans une honnête pauvreté quand les autres s'enrichissent par des méthodes discutables dont vous pourriez aisément vous servir vous-même.

Pour s'abstenir du bavardage quand ceux qui vous entourent y trouvent leurs délices et pour prendre parti pour un absent dont on parle en mal.

Pour ne pas se courber devant un préjugé populaire, mais rester sur ses pieds quand d'autres

s'aplatissent et font la cour à la louange et au pouvoir.

Soyez audacieux, la fortune favorise les braves.

Messieurs, vous me pardonnerez bien, si j'ai abusé quelque peu de votre bienveillante attention. Il y a tant de choses à dire sur le voyageur idéal que je me suis peut-être laissé un peu emporté par mon sujet. Je vous remercie donc de m'avoir prêté l'oreille aussi attentive.

En terminant, M. Julien a proposé deux résolutions dont M. le président a pris note au nom du cercle :

1° Que jamais un voyageur ne déprécie ses confrères ou une maison d'affaires quelconque.

2° Qu'il serait peut-être bon de faire venir devant le Cercle des conférenciers experts sur l'Art de vendre.

## Vente par la poste.

Il y a toujours de ces détaillants qui sont prêts à railler les maisons de commandes par la poste. Autant vaut aboyer après la lune ou se frapper la tête contre un mur de pierre. Le système de vente par la poste est trop profondément ancré pour être détrôné aujourd'hui par quoi que ce soit. Il est devenu un facteur reconnu de la vie commerciale du pays. C'est en vain que le peuple a détruit les premières voies de chemin de fer craignant que cette nouvelle invention tuerait l'élevage des chevaux et les transports hippomobiles de même il est tout aussi vain de médire des maisons vendant par la poste. Le monde avait atteint la période où l'on avait besoin du chemin de fer, il est venu et il est venu pour demeurer. Le monde avait atteint le temps où la maison de vente par la poste était exigée par la situation, elle est venue et elle est venue pour rester. Plus tôt nous comprendrons ce fait et plus tôt nous agirons en conséquence mieux cela vaudra pour nous et pour notre commerce.

En général le détaillant pense qu'il ne peut pas se lancer dans la vente par la poste tout comme les grandes maisons de vente par la poste. Mais cela n'est pas nécessaire. Il peut commencer modestement. Tout d'abord il doit remarquer qu'il a le stock. La vente par la poste n'est qu'un nouveau moyen d'augmenter sa clientèle. Ses frais ne comprendront que ses impressions, le coût de ses listes, et l'envoi de ses prospectus et de ses commandes. S'il a un commerce digne de ce nom, il y aura bien quelqu'un chez lui qui pourra voir à cela en tout ou en partie à ses moments perdus. Il est avéré que c'est une jeune fille, qui aujourd'hui même est loin d'être une vieille femme qui s'occupait de tous les ordres par la poste d'une maison qui est

aujourd'hui l'un des établissements les plus importants de ce genre, lorsque cette maison commença ce commerce. Elle recevait la correspondance, préparait la marchandise, surveillait l'expédition.

Pour la réussite de cette entreprise, nous conseillons à celui qui s'y consacre de limiter son territoire aux petites villes et villages des districts de campagne dans un rayon de 20 milles de sa localité. Ses prospectus doivent être faits dans le genre de ceux des grandes maisons. Il ne pourra pas avoir des impressions en couleur du moins ce ne sera pas nécessaire. Mais il devra avoir des clichés. Il n'a pas besoin d'avoir un grand nombre de lignes. Il peut s'en tenir à une seule ligne réellement bonne pour hommes, une pour dames, une pour jeunes filles, une pour garçons, une pour jeunes gens et une pour enfants. Il sera bon d'avoir quelque chose d'assez bon pour les mettre en relief. Cela forcera les gens à s'asseoir pour en causer. Lorsqu'il désirera agrandir son cercle d'affaires, il pourra y ajouter quelques lignes régulières qui seront plus profitables, mais il doit avoir des lignes assez bonnes pour que les gens en parlent. C'est ce qui attire les commandes, surtout celles par la poste. S'il donne un nom spécial à chacune de ces lignes, cela aidera à les faire connaître. Le prospectus peut avoir la forme d'une brochure ou d'un carnet. Pour les six lignes mentionnées plus haut, en réservant une page pour l'introduction, et la couverture, une brochure de 8 pages peut donner de splendides résultats.

Reste à savoir à qui envoyer ce prospectus. Autrement dit où va-t-on se procurer une liste de noms? Il y a plusieurs moyens de l'obtenir. Tout d'abord, asseyez-vous et écrivez tous les noms que

vous connaissez et que vous croyez susceptibles de vous encourager. Vous pourrez être surpris et déçus du nombre que vous pouvez écrire. Vous pouvez avoir l'impression que vous connaissez presque tout le monde dans votre district, mais lorsque vous en venez à écrire leurs noms sur le papier, vous serez surpris de voir combien peu il y en a auxquels vous pouvez penser.

Prenez ensuite l'almanach du téléphone qui vous donnera un bon nombre de noms. Puis vient la liste des taxes que vous pouvez obtenir chez votre percepteur. Vous pouvez également vous procurer d'autres livres qui vous donneront un bon nombre de noms. Ceux des districts ruraux peuvent être obtenus au moyen des listes de téléphone rurales et aussi les listes des paroisses. Il serait bon d'établir ces listes avant de faire vos impressions car cela vous donnera une idée de la quantité dont vous aurez besoin.

Vous devez avoir quelque système pour tenir compte de vos commandes, de votre liste d'envoi et des imprimés expédiés. Vos listes peuvent être tenues sur un index en carton ou dans un livre. Supposons que pour commencer vous les teniez dans un livre. Vous pouvez les classer soit dans l'ordre des villes, soit dans celui des noms. Régler quelques colonnes après les noms; la première doit être pour la date de l'envoi de la circulaire, la suivante pour les réponses, une autre pour les commandes. Un simple coup d'oeil sur les pages du livre, une semaine après l'envoi du premier lot de circulaires vous montrera immédiatement où vous en êtes et le nombre d'ordres que vous avez reçus. Il est bon ensuite d'avoir une bonne lettre de rappel que vous enverrez au bout d'une semaine à ceux qui n'auront pas répondu, leur rappelant que vous leur avez adressé la brochure, que vous n'avez pas entendu parler d'eux, qu'ils ont probablement perdu la chose de vue et que même s'ils n'ont pas besoin de chaussures pour le moment, vous seriez heureux d'avoir un mot d'eux à ce sujet. Si cette lettre reste sans réponse, accordez-leur encore deux semaines et envoyez leur une nouvelle lettre attirant leur attention sur le fait que vous n'avez pas entendu parler d'eux, ajoutant que, comme ils peuvent avoir perdu la chose de vue et égaré la brochure, vous leur en envoyez une autre en leur faisant particulièrement ressortir la valeur des articles que vous offrez. Vous pouvez avoir une colonne après les noms pour les lettres de rappel indiquant quand vous les avez envoyées.

Il ne faut surtout pas s'effrayer de ce travail. Il est très faisable pour celui qui a l'énergie de l'attaquer et de le poursuivre. Le grand point en votre faveur est que vous avez les marchandises. Vous connaissez le stock. Ce n'est plus la même chose que de commencer un nouveau commerce auquel vous ne connaissez rien. Mettez-vous donc à l'oeuvre et voyez combien d'ordres par la poste vous pouvez enlever à la grande ville.

## Les principes élémentaires de la vente.

Certains commis connaissent la marchandise, mais ne savent pas la vendre. D'autres ne connaissent rien du tout ni d'une façon ni de l'autre.

Ce sont les principes élémentaires de la vente qui sont la base fondamentale du succès sur laquelle repose solidement la connaissance de la marchandise et de son emploi.

Des milliers de prétendus vendeurs et des milliers de commerçants eux-mêmes dédaignent ces principes sous le fallacieux prétexte qu'ils les ont appris par leurs longues années d'expérience, ou encore qu'ils sont nés vendeurs et qu'ils connaissent et pratiquent instinctivement tous les secrets d'une bonne vente. Ils ignorent totalement que l'art du vendeur ne se limite pas à présenter un article demandé, à recevoir l'argent et à rendre la monnaie. Il existe des machines capables de faire ces opérations parfaitement bien. La vente qui crée le désir pour des articles dont on ne soupçonnait pas le besoin et qui permet de vendre ces articles de façon à satisfaire le client et à se l'attacher est la seule vente digne de ce nom, ou digne de l'ambition de celui qui entre dans les affaires.

Un grand magasin départemental a publié dernièrement à l'usage de ses employés un petit manuel du vendeur dont nous extrayons ci-dessous les passages les plus importants:

Créer une première impression favorable en étant empressé à approcher le client.

Lorsque le client arrive, quitter tout travail que vous pouvez faire et vous présenter immédiatement.

Rencontrer le client à plus que moitié chemin sans avoir l'air de se hâter.

Soyez courtois. Paraissez intéressé. Souriez. Faites voir que vous êtes heureux de voir le client.

Paraissez énergique. Personne n'aime à être servi par un commis qui éprouve le besoin de s'appuyer sur les rayons.

Votre tenue doit inspirer confiance dans votre habileté. Ayez l'air de connaître votre affaire.

Offrez vos services immédiatement. Une légère inclination du corps ou un petit mouvement inquisiteur des paupières peut suffire. Sinon employez une forme de salutations offrant vos services plutôt que cherchant à vendre.

Évitez les expressions telles que: Quelque chose? ou: Désirez-vous être servi? Vous devez bien penser que le client a besoin de quelque chose sans quoi il ne serait pas dans votre magasin.

Appropriez vos remarques premières, au genre de personne que vous avez en face de vous. Faites et dites tout d'abord ce que vous pensez qui plaira le mieux au client.

Laisser aller vos paroles avec sincérité. Parlez comme si vous pensiez ce que vous dites.



Soyez vif pour montrer les articles qui sont demandés. Vous devez connaître votre stock assez bien pour trouver immédiatement n'importe quel article désiré.

Apportez la marchandise au client, si c'est possible, au lieu de le faire déranger. Le client aura alors certainement l'impression que vous désirez lui rendre service.

Si possible, placez la marchandise dans la main du client, ou tout au moins à sa portée. Le public aime à éviter tout effort physique.

Jugez votre client, tâchez de déterminer sa préférence comme couleur, comme style et comme qualité et essayez de lui montrer tout d'abord ce qui doit convenir le mieux, les articles que le client regarde ou examine peuvent vous donner une idée de ce qui l'intéresse. Sa toilette indique ses goûts.

Présentez votre marchandise de façon à en faire ressortir la valeur, et ne la jetez pas sur le comptoir comme si elle ne vous paraissait pas désirable.

Voyez qu'il ne reste rien sur le comptoir qui puisse nuire à la présentation de l'article que vous montrez.

Comme la première vue d'une marchandise peut créer une impression favorable, montrez-la de la façon qui peut intéresser le mieux le client. Si c'est une cravate, elle paraît mieux lorsque le nœud est fait, si c'est de la bonneterie elle se présente mieux lorsqu'elle est étalée sur la main, les tissus pour robes paraissent beaucoup mieux lorsqu'ils sont drapés. Démontrez dès le début que ces articles possèdent toutes les qualités que le client peut exiger.

Un chapeau paraîtra mieux sur la tête d'une cliente que dans vos mains. Si une dame demande un costume tailleur, faites-lui essayer la jaquette pour voir si la taille est exacte. Pour cet essai choisissez quelque chose qui à votre idée doit satisfaire la cliente.

Ne demandez jamais: "Quel prix voulez-vous mettre"? Il se peut que la cliente ne le sache pas. En tout cas, si elle fixe un prix qu'elle ne veut pas dépasser, vous aurez ensuite beaucoup de difficulté à lui vendre quelque chose de plus cher.

Commencez à montrer la marchandise aussi promptement que possible. Ne faites pas trop de questions, autrement la cliente se figurera que vous voulez éviter tout effort inutile et que vous ne tenez pas à montrer la marchandise.

La première chose que vous devez dire à propos de la marchandise c'est la raison pour laquelle cette marchandise doit convenir au client que vous êtes en train de servir. Si c'est la question du prix qui est la plus importante pour réussir la vente, traitez-la dès le début. Sinon créez un désir pour l'article et le prix semblera souvent bas comparativement aux avantages procurés par l'achat.

Adaptez votre conversation aux paroles et aux

actes de la cliente. Si elle regarde ailleurs pendant que vous parlez, si elle repousse la marchandise loin d'elle et en examine d'autres, vous pouvez être certain qu'elle ne s'intéresse pas à ce que vous dites. Dans ce cas vous devez immédiatement l'attaquer sur un autre point. Si vous parliez du style, passez au prix, à la durée ou à toute autre qualité de la marchandise, si elle vous fait des questions ou qu'elle acquiesce à vos déclarations, vous pouvez voir que vous êtes sur le bon chemin.

Soyez positif dans tout ce que vous avancez au sujet de la marchandise. Ne dites pas: "Je pense ou je crois". Vous devez tout savoir concernant les lignes que vous vendez: d'où les articles viennent, comment ils sont faits, avec quoi ils sont faits, comment ils supportent la comparaison avec des articles similaires, et le service qu'on peut en attendre. Rien n'inspirera plus confiance que de voir que vous connaissez votre marchandise.

Une étude de la marchandise elle-même, des questions posées au fabricant, des conversations avec votre acheteur et l'étude soigneuse et régulière des journaux spécialisés sur ce sujet vous fourniront les renseignements nécessaires pour vous permettre de dire pourquoi la marchandise doit répondre aux besoins de votre cliente et pour vous mettre à même de réfuter toutes les objections que peut faire la cliente.

Pensez ce que vous dites et parlez comme si vous croyiez ce que vous dites. Faites des déclarations comme si c'étaient des faits connus. Faites admettre à la cliente que ce que vous dites est vrai et elle n'aura aucune raison de refuser d'acheter.

Montrez assez de marchandise pour prouver que vous êtes disposé à travailler dur pour plaire à votre cliente, mais éliminez aussi rapidement que possible les articles qui ne sont pas d'un intérêt particulier pour éviter la confusion et pour vous aider à obtenir une décision.

Faites attention au contraste des couleurs lorsque vous présentez la marchandise. Si vous êtes appelés à montrer deux couleurs qui se choquent, ayez soin de placer entre elle un morceau de gris, de noir ou de blanc.

La comparaison directe avec d'autres marchandises peut parfois convaincre la cliente que l'article que vous cherchez à lui vendre est le plus désirable.

Si l'article est recommandé pour sa durée, parlez d'acheteurs précédents qui ont été satisfaits sur ce point.

Une démonstration pratique des mérites de l'article aide beaucoup à la vente. En étirant un tissu élastique vous prouvez sa résistance, en passant un fer électrique chaud sur un tissu froissé vous montrez ses avantages mieux que par des paroles, en lançant un peu de parfum avec un vaporisateur vous donnez à la cliente une meilleure idée

de son odeur que ne pourrait le faire aucune description.

En faisant ressortir directement un point particulier de supériorité vous en découvrez l'existence à la cliente.

Tâchez tout d'abord de présenter la qualité que la cliente désire acheter. Il est beaucoup plus facile à la cliente de dire: "Montrez-moi quelque chose de mieux" que d'admettre qu'elle ne peut pas ou ne veut pas payer le prix demandé.

Répondez avec tact aux objections en ayant l'air d'y accéder. Si la cliente trouve l'article trop cher, vous devez répondre: "Cela peut sembler ainsi, mais..." et vous ajoutez quelques arguments de vente. Rien n'est trop cher. Il y a différentes qualités de marchandises et les unes sont meilleures que les autres pour des raisons qu'un bon vendeur doit connaître.

Allez au-devant des objections. Il est infiniment mieux de dire d'une couleur qu'elle est bon teint que d'attendre que la cliente dise: J'ai peur que cela ne se fane.

Concluez la vente aussi rapidement que possible. Au moment opportun vous voyez que la cliente est bien disposée en faveur de la marchandise, lorsque toutes les objections ont été réfutées, montrez quelque avantage qu'il y a à un achat immédiat.

—:o:—

## LES PECANS SERONT D'UN PRIX TRES ELEVE

Il n'y en aura pas pour le commerce de Noël. Les amandes nouvelles de Tarragone arrivent sur le marché. Les marchands les cotent de 31 à 33 cents la livre. Les arrivages se font régulièrement à présent que la grève de New-York est terminée. Les noix de France de la récolte de l'an dernier sont de très belle qualité et se vendent à 40 cents la livre. Les noisettes de Grenoble de la récolte de cette année ne seront pas en temps ici pour le commerce des fêtes. Les avelines devraient être abondantes, disent les marchands, et se vendre à peu près sur la même base que les amandes. Il n'y aura guère de pékans écalés pour le commerce de Noël, car les livraisons ne sont pas annoncées avant le commencement de la nouvelle année. Les prix des pékans sont extrêmement élevés étant cotés à St-Louis à un dollar la livre.

Les nouvelles noix écalées sont arrivées au port de Montréal et devraient être sur le marché à brève échéance. Elles se vendront au commerce à 60 cents la livre. Les noix écalées françaises sont très rares et les prix en sont presque prohibitifs. Les noix de Mandchourie rempliront la demande pour les noix écallées. Elles sont cotées au commerce de 80 à 82 cents.

Le marché pour la noix de coco est très ferme; la sorte non sucrée se vendant à 40 cents la livre et la sorte sucrée à 45 cents.

## LA FAÇON DE CALCULER LA MARGE DE PROFITS

"Soustrayez de l'unité 100 qui représente le coût, le pourcentage voulu; si donc 25 pour cent de profits sont désirés, soustrayez 25 de 100, ce qui donne 75. Employant 75 comme diviseur; divisé le coût, que nous supposons être \$1.50 par 75; en portant le résultat en deux décimales cela donnera \$2.00, ce qui sera le prix de vente. On remarquera que la différence entre le coût de \$1.50 et les \$2.00 ainsi obtenus, est de 50 cents, soit 25 pour 100 du prix de vente".

Vient de paraître

### L'ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL et des Familles .

54e Année

Publié par La Compagnie J.-B. Rolland & Fils, Montréal.

La nouvelle édition de ce Almanach ne le cède en rien sur ses devancières, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, oeuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Deux ancêtres du Kaiser", par A.-D. DeCelles; "En Vacances", par Rodolphe Girard; "La culotte de Gédéon", par A. Bourgeois; "Choisissez ma nièce", par Marie-Claire Daveluy, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

Prix 15 cts, franco par la malle 20 cts.

## L'HUILE DE KAURI

On commence à exploiter en grand, dans la Nouvelle-Zélande, l'huile de kauri. Avant la guerre, elle se vendait 2 sh. 1/2 par gallon; aujourd'hui on la vend 10 shillings. On en extrait par raffinage divers produits: d'abord (15%) d'une essence pour moteurs; puis (même proportion) une huile dissolvante employée dans le traitement du caoutchouc; puis 30 % d'huile pour peinture et autant d'huile pour vernis.

Un acre planté de kauris, donne par an 200,000 galons, qui, à 2 sh. 1/2 seulement, valent 25,000 livres sterling. Les frais de production, pour l'huile embarquée, ne dépassent par un demi-chilling par gallon. L'Etat néo-zélandais possède 100,000 acres de kauris exploitables.

## CANTON, CHINE, ABANDONNE LE COMMERCE DU THE

Plus de la moitié des marchands de thé du district de Canton, en Chine, ont abandonné les affaires en 1918, à cause du coût élevé de la production. Il s'y trouve actuellement environ cinquante firmes engagées dans le commerce du thé.

# Dans le Domaine du Tabac

## Renseignements d'actualité sur le traitement du Tabac

par F. CHARLAN, Service fédéral du Tabac  
Dessiccation du tabac

La récolte de tabac dans la province de Québec paraît être une des meilleures qui aient été récoltées depuis longtemps. Pendant la majeure partie de la saison un grand nombre de plantations souffrirent des conditions de température, et surtout de la sécheresse, on pouvait craindre que le développement des tabacs soit tout à fait insuffisant. Cependant les pluies du mois d'août ont favorisé un nouveau départ de la végétation et l'on a pu voir beaucoup de belles récoltes, tant dans le groupe nord du St-Laurent que dans le groupe de l'Yamaska.

La dessiccation a débuté pendant une période pluvieuse plutôt défavorable.

Les planteurs de tabac doivent veiller spécialement quand les périodes de temps humide se prolongent à tenir constamment en mouvement l'atmosphère des séchoirs, afin d'éviter la formation de poches d'air confiné, particulièrement favorables au développement des moisissures.

On peut indiquer pour la dessiccation les règles générales suivantes:

Rentrer les tabacs au séchoir après un léger fanage sur la plantation. Ce fanage peut s'effectuer soit en petits tas laissés sur le terrain, soit, ce qui est préférable, sur des étendages. Les lattes portant les plantes doivent être espacées au moins de 6 pouces, de centre en centre. Si l'on dispose de l'espace nécessaire il vaut mieux laisser 7 pouces entre les lattes de Comstock Spanish portant chacune 7 plantes. Au début la dessiccation doit être lente afin de permettre le jaunissage des tabacs dans le séchoir. A cet effet on ouvre très peu les ouvertures latérales, se contentant de laisser ouverts les ventilateurs du toit. On peut laisser le séchoir dans cet état de 1 à 3 jours suivant la température extérieure. S'il fait chaud le jaunissage peut s'effectuer dans 1 ou 2 jours et, dans ce cas, il est même préférable d'ouvrir les ventilateurs horizontaux situés tout à fait à la base du séchoir. Si le temps est plutôt froid le jaunissage exigera un temps un peu plus long pouvant atteindre une semaine. On doit surveiller l'odeur du séchoir en même temps que la couleur des feuilles et ouvrir les ventilateurs dès que l'odeur commence à être tant soit peu forte.

Après que le jaunissage des feuilles a commencé, on augmente la ventilation dans toutes les parties du séchoir. Etant donné le peu de temps dont on dis-

pose dans la province de Québec pour sécher la récolte il vaut mieux effectuer la dessiccation le plus rapidement possible. On peut se guider sur l'état de souplesse des feuilles: Par un très beau temps la ventilation doit être réglée de telle sorte que les parties des feuilles déjà brunes ne soient pas cassantes. Elles servent en quelque sorte de baromètre. Si elles sont cassantes on doit diminuer la ventilation sauf au sommet. Si elles sont trop humides et qu'il fasse beau on doit augmenter la ventilation.

Quand la dessiccation est à peu près terminée, c'est-à-dire que la plus grande partie de la feuille a acquis la couleur brune recherchée, on peut réduire l'humidité par l'emploi de réchauds alimentés au charbon de bois. Dans ce cas on dégage une partie du séchoir assez grande pour éviter tout danger d'incendie, au voisinage d'un ventilateur, afin de faire passer l'air admis dans le séchoir dans la zone chauffée par le réchaud, et de dessécher l'atmosphère. L'emploi de réchauds n'a pas pour objet d'élever la température du séchoir, tout au moins sensiblement, son objet principal est de diminuer l'humidité de l'atmosphère vers la fin de la dessiccation, en cas de période de pluies prolongées.

Au début de la dessiccation, en cas de pluies prolongées, on peut tant que la couleur brune ne s'est pas développée sur les feuilles, se défendre assez bien en ouvrant tout grands les ventilateurs et les portes. Plus tard quand la dessiccation est avancée et que les feuilles ont pris la couleur brune, on peut, si les tabacs contenus dans le séchoir sont en bon ordre, se défendre pendant un jour ou deux, parfois même un peu plus longtemps, contre une période de pluies, en fermant tous les ventilateurs.

Pour cela il faut cependant que les tabacs soient plutôt sur le sec et il est rare, si le mauvais temps se prolonge, quelque étanches que soient les séchoirs, qu'on puisse éviter l'envahissement de l'humidité. Dans ce cas le seul moyen efficace est l'emploi des réchauds au charbon de bois.

### Fermentation

Quand les tabacs ne doivent pas être placés de bonne heure sur le marché, il est préférable de les faire fermenter.

Aussitôt après le manocage, ils sont empilés en bancs de cinq à six pieds. On place un thermomètre au centre de la pile afin d'en contrôler la température. Celle-ci s'élève plus ou moins rapidement,



et plus ou moins haut, selon l'état d'humidité des produits, le volume et la hauteur des piles, et la température de la salle où les tabacs sont massés. On ne doit pas la laisser monter au delà de 120 à 125 degrés Fahrenheit. A ce moment la pile sera démontée et reconstruite à côté, en prenant soin de placer à la partie centrale de la nouvelle pile les tabacs qui se trouvaient à la partie basse et à la partie supérieure de la première. On obtient ainsi une fermentation égale de toutes les parties de la masse.

La pile primitive doit être démontée non seulement quand la température a une tendance à dépasser le maximum au delà duquel des avaries sont à craindre, mais encore quand la fermentation diminue et que la masse des tabacs a une tendance à se refroidir.

La température s'élève de nouveau dans la deuxième pile, mais moins rapidement et moins haut que lors de la première fermentation. On laisse cette pile refroidir jusqu'à ce que les tabacs soient à peu près à la température de la salle où la masse est construite et l'on peut alors les emballer.

On peut quand on dispose d'une quantité de tabac plus considérable, construire des masses plus larges que la somme des longueurs de deux manques imbriquées; la fermentation est alors plus régulière et plus facile car il y a moins de perte de chaleur. Mais la construction et la conduite de pareilles masses exigent une certaine pratique, des conditions d'installations particulières, et elle doit être surveillée par des ouvriers expérimentés.

On peut aussi emballer les tabacs en caisses dans lesquelles la fermentation s'effectue au cours de l'été suivant, ou quand elles sont placées dans des salles à température convenable.

La partie des manques qui porte le lien est toujours à l'extérieur et les caisses, dont la longueur varie avec la dimension des produits, sont pressées de manière à donner des poids nets de 275 à 300 livres par caisse. On laisse à chaque extrémité un espace vide où se dégagent les produits volatils de la fermentation, et les parties correspondantes des caisses sont assemblées de manière à laisser à l'air un libre passage. Afin d'éviter le remplissage complet des caisses au moment de l'emballage et surtout de la pression, on dispose aux extrémités de ces dernières, avant de les remplir, des planches de 1½ à 2 pouces d'épaisseur, que l'on retire après avoir donné la pression.

Il arrive parfois que, dans la fermentation en caisses, les tabacs ne fermentent pas également à la partie centrale et à la partie extérieure. L'inconvénient principal est que l'on ne peut pas surveiller la marche de l'opération et, de l'ouverture des caisses, on constate parfois qu'une partie des tabacs a trop fermenté et a été avariée, tandis qu'une autre n'a subi qu'une modification insuffisante.

La fermentation peut aussi se faire dans de sim-

ples balles. Celles-ci seront empilées sur une hauteur de trois ou quatre rangs, et déplacées de temps en temps pour remettre à la partie centrale les balles qui se trouvent à la partie supérieure. Ce procédé est, de beaucoup le moins recommandable.

Avant de mettre les tabacs en balles ou en caisses on doit s'assurer que, quoique souples ils sont parfaitement secs et que les côtes soient complètement réduites. Ne pas prendre cette précaution serait s'exposer à des avaries à peu près certaines.

#### Dépente — Mise en bancs.

On s'assurera que la dessiccation est terminée en examinant soigneusement la grosse côte des feuilles, ou nervure médiane.

Les produits sont en état d'être dépendus quand le limbe de la feuille a pris sa couleur normale brun plus ou moins clair, et que les côtes sont ridées sur toute la longueur; éventrées, ces dernières doivent sembler formées d'un amas de fibres indépendantes, (en effet il ne doit plus subsister que le tissu ligneux). On peut encore presser la côte près de son extrémité inférieure et s'assurer qu'il n'en sort pas de matière humide; il ne faut pas confondre avec l'eau le produit visqueux qui est parfois ramené à la surface quand on emploie ce procédé de vérification.

Le tabac bon à dépendre doit être souple sans être humide et garder assez d'élasticité pour reprendre sa forme initiale après savoir été pressé dans la main.

Le temps convenable pour la dépente est un temps ni trop sec ni trop humide.

Par un temps trop sec les produits perdraient leur souplesse et seraient dans de mauvaises conditions pour les manipulations ultérieures; par un temps trop humide ils pourraient absorber une quantité d'eau exagérée qui nuirait à leur bonne conservation. Ce que l'on désigne communément sous le nom de temps doux est le temps le plus convenable.

Les tabacs dont la dessiccation est terminée ne doivent pas rester plus longtemps dans les séchoirs; ils ne peuvent désormais que s'y abîmer, se tenir sous l'effet des variations hygrométriques, perdre leur solidité, et parfois même moisir au contact des tiges.

Aussitôt secs, les tabacs seront écotonnés ou effeuillés, et l'on en fera de petits tas bancs dans lesquels ils se maintiendront souples jusqu'au moment du tirage et du manocage.

Ces bancs doivent être de faible hauteur, les feuilles sont disposées sur deux rangs, la pointe à l'intérieur. On les visitera souvent afin de s'assurer qu'il ne s'y produit pas d'élévation de température, auquel cas ils seraient démontés et reconstruits sur un emplacement voisin. Les bancs ainsi formés seront recouverts de linge, pour éviter que les produits perdent leur souplesse, mais on ne les chan-

gera pas, afin qu'il ne se produise pas de fermentation. Lorsque les tabacs sont dépendus dans des conditions d'humidité convenables, le séjour en bancs améliore leur couleur, celle-ci s'égalise et les marbrures légères disparaissent.

### Manocage.

Le manocage, ou mise en mains, consiste en la réunion d'un certain nombre de feuilles, — de 15 à 50 — liées près de l'extrémité la plus grosse de la côte au moyen d'une autre feuille légèrement enroulée et dont la pointe se perd à l'intérieur de la main ou manoque.

Le manocage doit être précédé d'un tirage des produits, afin que le planteur soit en mesure d'emballer dans les mêmes balles ou caisses, des tabacs de la même qualité. Les points principaux sur lesquels doit porter le tirage sont: la longueur des feuilles, leur épaisseur et leur élasticité, leur couleur, etc., les feuilles brisées ne doivent jamais être mélangées avec les feuilles en bon état.

Le tirage est un travail assez délicat et qui, demande quelques pratiques; on s'y forme cependant rapidement et une récolte mieux présentée gagne toujours en valeur.

Après la mise en manoques les tabacs doivent être remis en bancs. Ces derniers comprennent deux rangées de manoques dont les pointes sont placées à l'intérieur, chevauchant légèrement. On les monte jusqu'à une hauteur de trois pieds au plus, en les chargeant légèrement, après les avoir entourés de linge destiné à les mettre à l'abri de la dessiccation. Les produits doivent être visités plus fréquemment que lors de la mise en bancs avant le manocage, car les tabacs manoqués se tassent plus facilement et ont une tendance à fermenter beaucoup plus grande.

On peut cependant conserver les bancs de manoques pendant un temps assez long, surtout si la température n'est pas très élevée. Il faut éviter toutefois que les bancs gèlent, et on doit les installer dans des locaux où cet accident ne soit pas à craindre.

Il faut se méfier des locaux froids et humides, dans lesquels les tabacs moisissent parfois avant de montrer la moindre tendance à fermenter. Quand on conserve des tabacs dans un local froid, ce local doit être en même temps sec. Au-dessus d'une certaine température voisine de la gelée les tabacs ne se dessèchent que très lentement. On les retire un peu raides des bancs provisoires et ils s'assouplissent rapidement quand on les transporte de nouveau dans des salles plus chaudes et légèrement humides.

Les tabacs sont emballés au moment d'être mis sur le marché, les manoques légèrement imbriqués, de manière que les pointes soient toujours à l'inté-

rieur. Les balles sont légèrement pressées, jusqu'à ce qu'elles aient une consistance suffisante pour résister aux manutentions et aux transports. Elles sont entourées de toiles ou de papiers épais, et liées avec des sangles ou des liens assez larges pour ne pas entamer les produits.

F. Charlan.

### SUPERFICIE EN TABAC

Une première tentative a été faite, cette année, pour recueillir des statistiques relatives à la culture du tabac dans la province, vu l'expansion que prend la culture de cette plante industrielle à cause de l'augmentation de son prix de vente. La superficie plantée en tabac, au mois de juin dernier, est de 22,360 acres contre 12,257 acres en 1910. Ces 12,257 acres plantés en tabac avaient donné une récolte de 10,095,901 lbs, ce qui était une moyenne de 823 lbs par acre. En supposant que la récolte de cette année donne un aussi bon rendement elle serait de 18,402,286 lbs. L'on peut se faire une idée de la valeur de cette récolte attendu que le prix de vente ne sera probablement pas inférieur, en moyenne à 50 la lb, ce qui représenterait une somme de plus de \$9,000,000 pour la production de la plante à Nicot.

### CARGAISON DE CIGARETTES

Le steamer Novgorod, un transport du gouvernement français qui était détenu ici par le ministre de la marine est parti récemment pour Falmouth, Angleterre. Il emportait une grosse cargaison de farine, ainsi qu'une forte quantité de cigarettes assurées pour \$150,000. Il y a rareté de cigarettes en France et ce pays semble compter sur le Canada pour s'en approvisionner.

### TRAVAILLEURS EN TABAC:

L'union des travailleurs des manufactures de tabac, à sa dernière assemblée, a procédé à l'élection de plusieurs officiers, ainsi: M. Alfred Martineau a été élu 2ème vice-président, par acclamation; M. Cyrille Soulière et Mme Lefebvre furent élus syndics; MM. Dalmovich et de Champlain, auditeurs, et MM. Martineau, Soulière et de Champlain, délégués au conseil des métiers et du travail.

Les résolutions suivantes furent adoptées: Qu'afin d'activer l'assistance des membres aux assemblées, un tirage soit fait à chaque séance, et que pour prix, le gagnant recevra la remise de sa contribution d'un mois; que chaque membre qui fera entrer deux nouveaux membres dans l'union recevra un bouton en or permanent du local. Les assemblées auront lieu, à l'avenir, les 1er et 3ème vendredis du mois, en la même salle, des quartiers du Transport, 3 Notre-Dame est.



**DES MANUFACTURIERS DE TABAC PEUVENT-  
ILS GARDER DES TABACS FABRIQUES  
NON EMPAQUETES ET ESTAMPILLES?**

La fabrication du tabac pour usage personnel—Action contre des manufacturiers de St-Roch l'Achigan renvoyée avec dépens.

**Texte du Jugement**

Province de Québec  
District de Joliette  
No 8431

**COUR SUPERIEURE**

Le 6e Jour d'octobre 1919.

Présent: L'Hon. Juge Loranger, J. C. S.

A. L. SIFTON, Es-Qualité, Demandeur

VS

ERNEST ARCHAMBAULT & al, Défendeurs

Le Demandeur réclame une pénalité de \$50. à \$500. des Défendeurs qu'il accuse d'avoir eu en leur possession des tabacs fabriqués non empaquetés et estampillés, et d'avoir illégalement vendu et offert en vente des tabacs fabriqués non empaquetés et estampillés, conformément à la loi du Revenu de l'Intérieur.

Voici les faits. Les Défendeurs sont cultivateurs et planteurs de tabacs. Dans le cours du mois de juin, l'Officier préventif Masson se rendit chez les Défendeurs à St-Roch de l'Achigan, et saisit environ huit livres de tabac blanc en torquettes, comme suit: un gros rouleau de tabac à fumer et plusieurs petits rouleaux de tabac à chiquer.

Le Demandeur prétend que ce tabac est fabriqué contrairement à la loi en ce que les Défendeurs avant de préparer leurs torquettes, ont enlevé le coton du tabac. La feuille doit être intacte, dit-il, et l'on constate qu'une partie du coton a été enlevée, avant de rouler les feuilles, et cela constitue une offense, pour laquelle on demande la pénalité susdite.

Les Défendeurs repoussent cette théorie en disant, que le tabac n'a pas été écoté, car en examinant attentivement les feuilles, l'on constate que le gros bout du coton a été enlevé mais que la feuille contient le ligament qui la traverse, d'ailleurs cette partie du coton qui a été enlevée ne fait pas partie de la feuille, c'est le bout qui relie la feuille à la tige.

Le Défendeur Ernest Archambault jure que c'est lui qui a roulé ce tabac, et qu'il n'a pas enlevé les tiges, comme le prétend le Demandeur. Ce tabac a été préparé par lui pour son usage personnel, il a fait les petites torquettes pour chiquer, et le gros rouleau pour fumer. Aucune partie de ce tabac n'a été mise en vente, vendue ou offerte en vente par aucun des Défendeurs.

D'ailleurs aux termes du Statut, les Défendeurs ont droit à 30 lbs. chacun du tabac fabriqué, pour

leur usage personnel, et le tabac faisait partie des 60 livres que la loi leur permet de garder.

A cela le Demandeur réplique que même si les Défendeurs veulent bénéficier du principe que la loi leur accorde de garder 30 livres chacun, ils doivent, s'ils le mettent en torquettes, rouler les feuilles sans enlever les tiges. La loi va-t-elle jusque là? Si elle permet au planteur de réserver 30 livres pour son usage personnel, est-il raisonnable de croire que le législateur a entendu prescrire au planteur, la manière dont il devra chiquer ou fumer le tabac qu'elle lui accorde, libre de toutes charges.

S'il plaît au planteur de fumer ou de chiquer le tabac libre de ses tiges, personne ne peut l'en empêcher. Les 30 livres de tabac réservé au planteur sont libres et non sujettes au droit d'Accise, ni à la loi du Revenu. Le Législateur les a soustraits spécialement à tout contrôle de la part du Revenu en les accordant au planteur, en pleine propriété "Donner et retenir ne vaut".

Le Demandeur a cité les articles 8 du Statut en égard de l'Art. 175, Règlements concernant le tabac, aussi les chapitres 34 7 Ed. VII, et le Chap. 6, 5 Geo. V, Art. 279.

Je ne puis me rendre à cette manière d'interpréter le Statut, pour moi l'Art 125 des Statuts Refondus du Canada, en accordant 30 livres de tabac fabriqué au planteur, pour son usage personnel, suspend quant à ces 30 livres les formalités qu'il exige pour la fabrication du tabac en général.

Il résulte de la preuve faite.

1. Que les Défendeurs n'ont pas vendu, ni mis en vente, ni offert en vente, du tabac fabriqué non empaqueté et non estampillé, conformément à la loi.

2. Qu'ils ont en leur possession une certaine quantité de tabac fabriqué, non empaqueté et estampillé, mais que la loi leur permettait de garder le dit tabac (Art. 125 St. Refondus du Canada) pour leur usage personnel;

En face de cette preuve qui n'a pas été contredite, la Cour n'a pas, d'hésitation à en arriver à la conclusion que le Demandeur n'a pas raison de réclamer la pénalité, parce que les Défendeurs n'ont commis aucune infraction à la loi.

Pour ces motifs, la Cour maintient la défense et RENVOIE la dite action du Demandeur.

J. C. S.

**LES AMERICAINES ABUSENT DU TABAC**

Les statistiques du département de l'intérieur montrent qu'il s'est vendu moins de cigares, de tabac à fumer et de tabac à chiquer, au cours de l'exercice financier de 1919, que durant les sept dernières années. Par contre, le débit des cigarettes a été plus considérable et l'on attribue ce fait à l'habitude de fumer chez les femmes qui prend chaque jour des proportions plus grandes.



## PRECAUTION IMPORTANTE A PRENDRE

Pour éviter l'usure du tabac après que la dessiccation est achevée.

Une fois la dessiccation achevée la précaution la plus importante à prendre est d'éviter l'usure à la pente. M. F. Charlan, chef du Service des Tabacs, à la Ferme Expérimentale d'Ottawa, définit cette usure comme suit:

On appelle ainsi la détérioration que subissent les feuilles quand elles sont soumises à des alternatives répétées d'humidité et de sécheresse. Pendant les périodes durant lesquelles la souplesse de la feuille est exagérée, cette dernière peut-être envahie par des moisissures, qui se développent au détriment du tissu qu'elles désagrègent plus ou moins. Dans les cas d'invasion grave l'élasticité est complètement détruite et, ce qui est beaucoup plus sérieux, les tabacs moisissés se prêtent mal aux manipulations dans les entrepôts.

La dessiccation des tabacs de la province de Québec, favorisée par des conditions de température presque idéales, touche à sa fin.

Les quelques côtes grasses qui restent encore peuvent être facilement réduites par l'emploi de réchauds au charbon de bois. On peut recouvrir à ces derniers soit pour achever la dessiccation des côtes, soit pour combattre l'excès d'humidité vers la fin de la dessiccation, moment où les feuilles peuvent être le plus facilement envahies par les moisissures.

La récolte de 1919, promet d'être beaucoup plus saine que celles des deux ou trois dernières années, beaucoup trop humides. En particulier la récolte de 1918 a été considérablement endommagée par les moisissures avant le moment de l'écotonnage.

Il est difficile de lutter contre les moisissures la seconde période de la dessiccation, alors que le séchoir contient encore un grande proportion de feuilles vertes, ce qui rend la conduite des feux assez délicate, mais la chose est possible vers la fin de l'opération quand toutes les feuilles ont pris la couleur voulue et qu'il ne reste plus à sécher que les côtes, car on peut alors sans danger faire des feux assez vifs.

Certaines moisissures du tabac sont détruites par la fermentation, d'autres, au contraire trouvent dans la fermentation du tabac des conditions de température favorables à leur développement, elles envahissent les masses ou les caisses au point que les produits deviennent pour ainsi dire invendables. s'ils ne sont pas rendus inutilisables. C'est une perte sérieuse qui pourrait être évitée par un peu de soin de la part du cultivateur.

Le moyen d'éviter l'usure à la pente est de commencer l'écotonnage de bonne heure, dès que la des-

siccation des tabacs est complètement terminée, c'est-à-dire dès que les côtes ne contiennent plus d'humidité. L'écotonnage des tabacs de la province de Québec, devrait être entrepris beaucoup plus tôt qu'on ne le fait généralement. Cette année, en particulier, il n'y a pas de raison pour que ce travail ne soit pas très avancé vers la fin du mois de novembre, en supposant qu'il ne soit pas terminée à cette époque.

Des tabacs sains, non envahis par les moisissures, écotonnés au degré d'humidité convenable, c'est-à-dire ne contenant pas plus de 25% à 28% d'humidité peuvent être conservés intacts, en petites bales pas trop pressés, non manqués, dans un local froid mais à l'abri de la gelée, pendant environ deux mois. Ceci permet aux cultivateurs de commencer l'écotonnage de bonne heure en novembre, et de conserver leur récolte jusqu'au moment de la livraison à l'entrepôt, qui pourrait s'effectuer à partir du 1er décembre.

En résumé, il est dangereux de laisser séjourner des tabacs dans les séchoirs trop longtemps après que la dessiccation est achevée. La théorie qu'il est nécessaire que les tabacs gèlent dans les séchoirs avant d'être écotonnés ne s'appuie pas sur aucune donnée sérieuse. Quand la feuille est sèche, c'est-à-dire que la réduction des côtes est achevée, on doit profiter du premier temps assez doux pour la ramener au degré de souplesse nécessaire et entreprendre l'écotonnage sans plus tarder.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

LE SEL DE TABLE WINDSOR

**Windsor**  
**Table**  
**Salt**  
Made in Canada

The Canadian Salt Co., Limited

## CONSEILS SUR LA RECOLTE DE TABAC 1920

(Notes des Fermes expérimentales)

Sans avoir été idéale la saison 1919, dans Québec, a été plus favorable pour la culture du tabac que celle des deux ou trois années précédentes, et, dans l'ensemble, la récolte 1919 est supérieure comme qualité à celle des dernières années.

Le temps favorable de l'arrière saison a remis en état le plus grand nombre des plantations tardives, et la dessiccation s'est effectuée dans d'excellentes conditions. On peut compter qu'il n'y aura que de faibles avaries à la pente et relativement peu de côtes grasses.

Bien qu'on ne constate pas l'emballement qui s'est produit à certaines périodes dans l'achat des récoltes 1918 et 1917, la récolte 1919 semble se placer facilement à des prix avantageux pour le cultivateur. Ceci est vrai particulièrement des bonnes récoltes de Comstock Spanish.

Quel est l'avenir réservé à la récolte 1920? D'après les renseignements qui nous parviennent il est certain qu'on ne produit pas dans la province de Québec une quantité de Comstock Spanish suffisante pour satisfaire aux besoins de la consommation du Canada. Les meilleures parties des récoltes de Comstock Spanish sont utilisées comme enveloppes de cigares et la demande des tabacs pour enveloppes est loin d'être satisfaite.

Les feuilles courtes du Comstock Spanish sont, depuis plusieurs années, utilisées comme filasses à cigares de plus en plus demandées. La légèreté de ces produits et leur goût neutre, les font rechercher pour des mélanges avec des tabacs plus aromatiques. Par conséquent, on ne saurait trop encourager les planteurs de la Province de Québec à développer la culture du Comstock Spanish. C'est une variété précoce, d'un rendement moyen de 1200 livres par arpent, d'une dessiccation relativement rapide, en un mot une de celles dont la culture est sujette au minimum possible de risques.

Ces recommandations ne doivent pas faire perdre de vue que la demande des grands tabacs comme les Connecticut, le General Grant, etc. est restée la même et doit, elle aussi, être satisfaite. Certains districts de la Province de Québec, surtout dans le groupe Nord, se sont fait une spécialité de la culture de ces tabacs, et ils auraient tort d'y renoncer. Les prix payés pendant les dernières années pour ces grands tabacs à pipe n'ont pas toujours été aussi avantageux, toute proportion gardée, que ceux offerts pour les bonnes récoltes de Comstock Spanish, mais il faut tenir compte de ce que les Comstock Spanishs ont été l'objet d'une demande spéciale, par suite de l'insuffisance générale, tant aux Etats-Unis qu'au Canada, des stocks de tabac pour enveloppes de cigares. Dès que la situa-

tion sera rétablie l'écart de prix entre les Comstock Spanish et les tabacs à pipe redeviendra normal, c'est-à-dire correspondra plus ou moins à la différence entre les rendements en poids des variétés qui les produisent.

Un facteur nouveau, des plus encourageants, dont il ne faudra cependant pas exagérer l'importance, tout au moins trop rapidement, est la possibilité d'exporter sur l'Angleterre une certaine proportion des tabacs provenant des récoltes de Québec. Les expéditions sur l'Angleterre ont déjà commencé, et, pour peu que les prix des tabacs canadiens puissent faire concurrence à ceux des tabacs américains similaires, nous sommes certains d'un large marché pour certains types de tabacs à cigare de l'autre côté de l'Atlantique. C'est pourquoi, tout en engageant les planteurs de la Province de Québec à maintenir et même accroître légèrement les superficies consacrées à la culture des grands tabacs à pipe au cours des années précédentes, nous recommandons d'étendre le plus rapidement possible les cultures de Comstock Spanish. On devra cependant tenir compte de ce que, au sujet du Comstock Spanish, il ne s'agit pas autant pour nous de produire une très forte récolte que d'obtenir une récolte d'excellente qualité, contenant une proportion aussi grande que possible de feuilles pour enveloppes, d'une finesse suffisante et d'une bonne combustibilité.

F. CHARLAN,

Chef du Service des Tabacs.

## NOUVELLES DE LA HAVANE

Les exportations de cigares de la Havane, en se plaçant au point de vue quantités ont augmenté notablement pendant le mois d'octobre, en comparaison avec les envois du mois correspondant en 1918. Si les profits des manufacturiers ont augmenté en proportion, on doit se montrer satisfait dans les cercles du cigare. Malheureusement le coût de la production a fait plus que d'être en rapport. Des salaires plus élevés, de plus forts montants payés pour l'achat du tabac, de plus grosses dépenses d'opération placent le manufacturier dans une position où il doit faire des calculs serrés pour se maintenir en affaires.

Les exportations de cigares de la Havane par steamer Mexico le 31 octobre se sont élevées à 747 caisses, contenant 4,526,788 cigares, qui furent consignés aux pays suivants: à la Grande Bretagne, 2,705,588; aux Etats-Unis, 1,150,550; à l'Argentine, 270,700; à la Suède, 76,000; à l'Australie, 65,750; à la Belgique, 47,600; à l'Afrique Anglaise, 39,000; à l'Uruguay, 35,000; au Danemark 30,000; au Portugal, 29,500; au Canada, 26,000; à l'Egypte, 15,300; à la Norvège, 13,000; à Gibraltar, 10,500; à la Finland, 10,000; et aux Pays Bas 1,400 cigares.

## Rigorisme

### LA SUPPRESSION DES SPIRITUEUX

A la nouvelle d'une loi fédérale interdisant l'usage des spiritueux dans toute l'étendue des Etats-Unis d'Amérique, l'être double, l'être franco-américain qui signe ces lignes a caressé ses deux barbes en signe de méditation. Car, malgré la mode, sa partie américaine et sa partie française portent toutes deux, la barbe, la vieille barbe de l'oncle Jonathan et de Jacques Bonhomme.

Bornsol, donc, a réfléchi — et souri. Il y a, en effet, ample matière à réflexions et à sourire dans ceci.

D'abord, spiritueux s'entend, en France, des eaux-de-vie, alcools et surtout des liqueurs fortes. En Nord-Amérique, il s'agit, sous ce vocable, de tout ce qui contient de l'alcool — peu ou beaucoup — rhum, cognac, kirsch, cassis, vins, cidre et bière... Voilà qui est étendu, strict et sévère. Bornsol, en ses entendements américain et français, trouve la chose excessive et pense que la loi ne sera pas sérieusement appliquée, tout au moins dans les villes. On boira clandestinement et un peu plus dangereusement, les liqueurs vendues en cachette seront plus nocives. Et après quelque temps, ce cycle d'abstinence obligatoire prendra fin sans que l'éducation du peuple soit faite, la contrainte étant impuissante à réformer vraiment, au fond, les âmes au regard des vices — surtout quand elle exagère.

Ce qui autorise à penser que ce rigorisme n'aura qu'un temps? Mais les précédents, car il y en a. Avant 1840 on buvait, en Amérique, librement et sans que les gens sobres, modérés y visent plus de mal que les gens sobres et modérés d'Europe n'en voient à satisfaire leur soif et leur goût de l'entrain en avalant un verre de cidre ou de vin, en humant quelques gouttes de fine champagne. On avait, dans les maisons américaines, la bouteille du "spiritueux" si pourchassé plus tard, et on en buvait suivant les besoins — on en offrait même au pasteur en tournée. Après les immigrations, l'abstinence se dessina. Peut-être le flot des immigrants avait-il apporté trop d'ivrognerie?... On comprend les périls que l'alcoolisme, par ses violences, pouvait faire courir à des cités neuves, à des populations en pleine lutte contre la brousse, le désert, la friche, la nature vaste et dure du continent américain, en pleine fusion de races aussi, en bouillonnements d'origine diverses...

On ne but plus... pendant un temps assez long. Et si les grands-pères des Américains actuels buvaient librement, comme on mange, leurs pères s'abstenaient... tant que l'usage n'est plus aux Etats-Unis de servir des boissons aux repas, sauf le thé ou le café au lait. On absorbe — quelque-

fois sec, comme on dit en France — avant et après les repas et il arrive qu'en continuation, par habitude de ces temps d'abstinence, maints habitants passent à la cave avant d'aller dîner ou y descendent en sortant de table pour des rasades sérieuses et discrètes... Cela est une petite dissimulation et s'il y en eut de semblables au temps où l'on ne buvait pas, on connaît des exemples touchants du scrupule extrême avec lequel les consciences droites et minutieuses éloignaient l'alcool de leur consommation.

Cette anecdote entre autres: En Nouvelle-Angleterre, les pommiers sont nombreux et le cidre, durant l'ancienne période, où l'on buvait librement, était la boisson courante du pays. Vint l'abstinence. Chacun s'engagea à ne plus consommer d'alcool. L'alcool devint le poison et aussi le péché dont il fallait se garder.

Cependant des pommes aux années d'abondance, se perdaient. Car si l'on pouvait consommer le jus doux de la pomme, on n'en pouvait conserver — car la fermentation en faisait un spiritueux et le premier bon moment du doux jus passé, il fallait laisser le liquide devenir vinaigre.

Un honnête et digne artisan qui adjoignait à son labeur d'usine la culture de son jardin s'avisa que son surcroît qu'il allait vendre au pressoir communal pouvait bien servir à tout autre chose qu'au jus doux ou au vinaigre. Il acheta donc, par scrupule, un petit moulin pour lui-même. Et ceux qui connurent sa maison peuvent jurer que ni lui, ni sa femme, ni les siens ne connurent de cidre fermenté que les quelques bouteilles où, en cas d'épanchement de bile, on mêlait des oeufs battus pour faire ce vieux remède: egg in hard cider, qui, mauvais ou bon, avait son antique réputation venue de la vieille Europe...

Touchante aussi fut cette aïeule qui, trempant ses lèvres dans du cidre fermenté et piquant sa langue de quelques gouttes pétillantes, regretta de n'en pouvoir boire si peu que ce fut et continua de s'en priver... Comique fut cette gouvernante d'âge canonique qui, ayant eu de son médecin ordonnance de prendre du stout pour se fortifier, alla se plaindre au bout de quelque temps de l'inefficacité du remède. "Et cependant, dit-elle, j'ai presque fini la bouteille. — Depuis un mois!... Combien en prenez-vous donc? — Une cuiller par jour!..."

Ah! le rigorisme, les contraintes excessives, quel bon régal pour le vieux temps qui retourne avec une infinie patience son éternel sablier! Il les voit passer, repasser. Le tsar supprime l'alcool, d'un coup, par ukase. Les naïfs s'extasient: quel miracle, quelle transformation! le moujick ne boit plus! La Russie économise... Le tsar tombe; la contrainte cesse, le vice reparait, plus terrible; l'éducation n'était pas faite et la brute comprimée explose et se venge.

BORNSOL.



## L'INCORPORATION DES COMPAGNIES A QUEBEC

Les hommes d'affaires se plaignent amèrement des retards apportés dans la livraison des lettres patentes demandées en vertu de la loi des compagnies de Québec. Il est facile de comprendre que lorsque des hommes d'affaires demandent l'incorporation d'une compagnie, c'est qu'ils en ont besoin, et tout retard apporté leur cause des ennuis et des dommages appréciables, car dans l'intervalle ils ne peuvent procéder à l'organisation de la compagnie ou à la souscription du capital-actions, ou faire toute autre transaction, et lorsqu'il s'écoule deux ou trois semaines entre la date de l'application demandant l'incorporation et celle de l'émission des lettres patentes, ce laps de temps représente quelquefois des sommes assez élevées. Ces dépenses sont inutiles et pourraient facilement être évitées. Nous savons bien que ces retards cependant ne sont pas de la faute du secrétaire de la province ou du sous-secrétaire, ou du personnel de son département, mais la cause est due à ce que la loi prévoit que les lettres patentes soient signées par le lieutenant-gouverneur, et comme il peut arriver que le lieutenant-gouverneur de la province de Québec soit malade, ou soit allé à la chasse, et que dans ces occasions il ne puisse aller au bureau pour signer les lettres patentes, des jours et des semaines se passent avant que les lettres patentes soient signées et émises.

Il nous semble qu'il serait facile d'adopter à Québec le même système qui est en vogue à Ottawa pour l'émission des lettres patentes en vertu de la loi des compagnies du Canada. En effet, l'acte concernant le département du secrétaire d'Etat au chapitre 76 des Statuts Révisés prévoit à ce que le député-ministre signe et certifie l'enregistrement des lettres patentes et de tous documents dont l'enregistrement est requis.

La conséquence de ces retards dans l'émission des lettres patentes à Québec est que les hommes d'affaires préfèrent demander des lettres-patentes à Ottawa plutôt qu'à Québec parce qu'ils peuvent les obtenir dans trois ou quatre jours, et c'est autant de revenus de perdu pour la province de Québec.

Nous croyons qu'il est suffisant d'attirer l'attention sur ce point de Sir Lomer Gouin qui s'est toujours montré des mieux disposés vis-à-vis le commerce pour que ce changement soit fait dans la loi des compagnies de Québec dès la prochaine session.

Phone St. Louis 4139

### ARMAND GRAVEL

Ferronneries, Peintures, Vernis,  
Tapisseries, etc.

Coin Waverley et Bernard

MONTREAL.

## COMMENT LES FEMMES FONT VENDRE LA PEINTURE

La production des meubles de bureau atteint 70% de la production des meubles de maison. Un fait qui indique un grand marché possible pour la peinture et le vernis.

La presse spéciale au commerce de l'ameublement fait ressortir des points intéressants pour les négociants en peinture. D'après les statistiques récentes, la production des meubles de bureau atteint 70% de la production des meubles de maison.

Nous supposons que personne ne niera que la principale cause de cette augmentation énorme de l'agencement des bureaux est due à la présence d'un si grand nombre de femmes dans les affaires depuis la guerre. Ce n'est pas seulement des bureaux, des tables et des chaises dont on a eu besoin. Dans beaucoup de bureaux cela a été un vrai réveil et on a commencé à s'apercevoir que les vieilles choses étaient tristes et quelquefois même honteuses à voir.

Avec le sang nouveau est venue la nouvelle atmosphère du bureau.

C'est justement là qu'il y a place pour la peinture et ses dérivés. Les femmes sont des rénovatrices chroniques en affaires comme dans leur intérieur. Elles ne sont jamais satisfaites que lorsqu'elles ont modifié une chose ou l'autre pour la rendre un peu plus conforme à leur désir. Dans chaque bureau ce sont de bonnes vendeuses de peinture et poli.

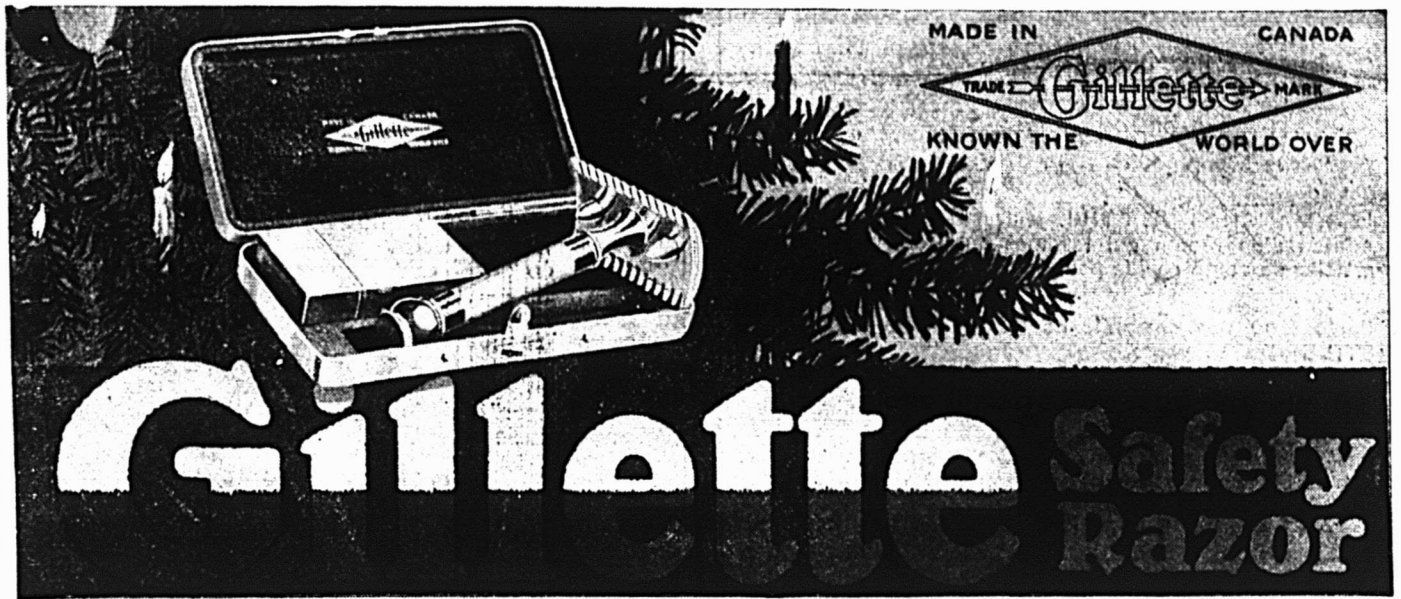
Parmi tous les meubles de bureau actuellement en service, il y en a déjà qui ont besoin de peinture, de vernis ou de poli, quelques bureaux demandent même les trois, sans compter les autres produits que le vendeur de peinture a dans son sac.

Allez-y. C'est votre affaire. Et chaque femme qui travaille dans un bureau est d'avance votre amie.

Peu d'hommes d'affaires font polir leur mobilier de bureau plus d'une fois par an. Ils oublient machinalement les inconvénients qui les entourent. Il faut les décider, mais ne sont-ils pas humains? Une fois que vous l'aurez intéressé, le chef de maison s'intéressera à beaucoup d'articles de votre stock tels que peintures à plancher, vernis spéciaux, pinceaux, balais, cire à plancher, bronze pour radiateurs, etc...

Pendant ce temps les femmes d'affaires retournent dans leur intérieur, maintenant que la guerre est finie. Il y en a qui y retournent, d'autres restent au bureau. Mais celles qui rentrent dans leur foyer emportent la même passion qu'elles avaient montrée dans les affaires pour la propreté. Et une fois chez elles, la campagne familiale de nettoyage et de peinture continue sans interruption. Encore une chance pour le marchand de peinture avisé.

# La Coopération Gillette



## est illimitée

Voici un placard approprié pour Noël. Et nous faisons plus de publicité que jamais dans les quotidiens.

Le Rasoir de Sûreté Gillette s'est toujours vendu facilement à Noël. Et NOEL 1919 sera la plus grosse saison que nous ayons encore faite.

Retirez-vous tout ce que vous pouvez du placard en exposant la reproduction de votre carte de vitrine ?

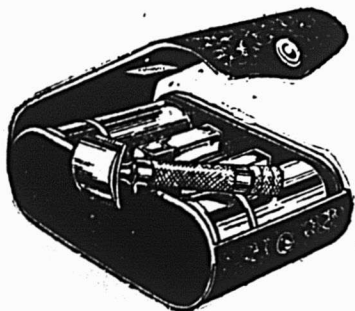
### Rasoir de Sûreté

# Gillette

MADE IN FAIT AU CANADA CANADA



KNOWN THE WORLD OVER  
CONNU DANS TOUT L'UNIVERS



**GILLETTE SAFETY RAZOR CO., Limited**

73, rue Saint-Alexandre,

**MONTREAL.**

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavle. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

**J. H. STILL MFG. COMPANY**  
St. Thomas - - Ontario

## Crampons "C" de Williams

Supérieurement forgés  
au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION

Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.

"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de 3/4 à 12 1/2".

"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".

"Service Léger" de "Williams" — 8 dimensions de 2 à 12".



Brochure sur demande

**J. H. Williams & Co.**

112 rue Richards

Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec.

# ECROUS MORROWS



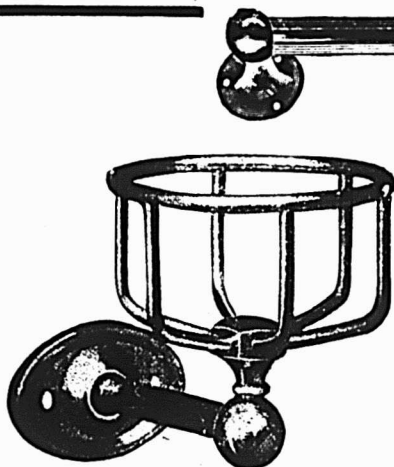
Les Foreuses à torsion au carbone et à haute vitesse sont faites du meilleur acier avec un trempage spécial — elles sont garanties sous tous rapports. D'autres marques peuvent se vendre meilleur marché, mais les Foreuses MORROW "m" "m" Elles perceront plus de trous avec le moins d'affûtage. Questionnez le mécanicien expert au sujet de ces outils. (Achetez-les chez votre marchand de gros.)

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.  
Ingersoll Canada

\* Les limes Ingersoll sont les plus sûres et durent le plus longtemps.

En gros seulement de  
F. BACON & CO., Agents,  
Montréal, Qué.

# TARAUDS



## Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

**THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited**  
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.





## CETTE BOITE SUR VOTRE RAYON AMENERA DES CLIENTS DANS VOTRE MAGASIN

La qualité exceptionnelle de la peinture B-H est si bien connue par tout le Canada que vous ferez des ventes par la force même des choses.

Des centaines d'agents dans toutes les parties du Dominion ont expérimenté que c'était un bâtisseur courant d'affaires en général. Pourquoi n'en feriez-vous pas autant ?

Ecrivez pour avoir la proposition B-H, cela vous paiera.

*"Sauvez la surface et vous sauvez tout"*

Peinture et Vernis.

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

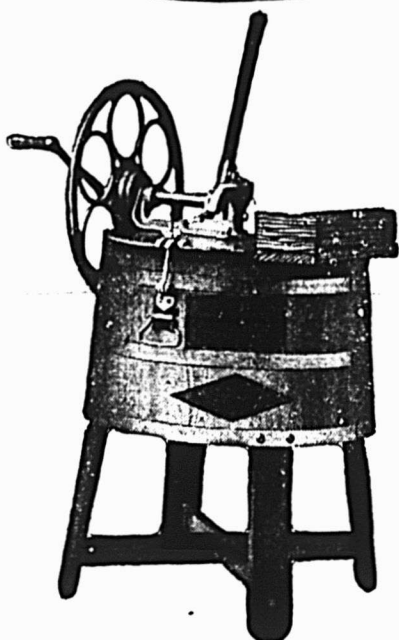
EDMONTON

VANCOUVER

Lessiveuse à haute vitesse

"CHAMPION" de

*Maxwell*



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.  
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

**MAXWELL'S LIMITED,** St. Mary's, Ont.

## La Confiance

compte pour les deux-tiers  
dans le succès d'une vente.

## LA PEINTURE

# RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent ces deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

*"La Peinture Correcte pour  
Peindre Correctement"*

**A. Ramsay & Son Company**

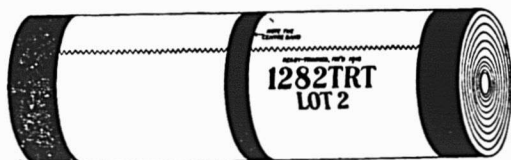
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842  
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

## PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX  
COULEURS NOUVELLES  
TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX  
FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées nouvelles dans la décoration de la maison. Pour cela, ces papiers seront trouvés très utiles.

**Les Papiers "Tout Rognés"  
Staunton**



ont considérablement augmenté le commerce des autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la même chose pour vous?

**STAUNTONS LIMITED**

Fabricants de papiers à tapisser  
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310  
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

## Cadres, Moulures, Miroirs

*Offre spéciale pour une commande  
d'essai seulement:*

Nous avons 100,000 pieds de moulures assorties, pour encadrements de  $\frac{3}{4}$ ", 1",  $1\frac{1}{2}$ ", 2" de large; fini doré, circassien, chêne fumé ou imitation, que nous désirons écouler d'ici au 15 décembre. Nous n'expédierons à chaque client que 800 pieds assortis de ces moulures, représentant 200 pieds de chaque largeur pour la modique somme de \$50.00. Ces moulures valent de 6c à 12c le pied et comprennent un choix complet de tous les derniers modèles.

Placez votre commande immédiatement. Ecrivez ou venez.

**La Cie WISINTAINER & Fils Inc.**

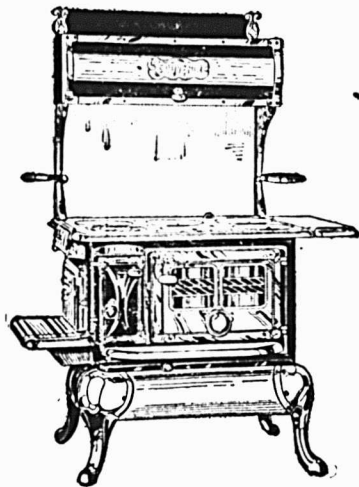
Bureau et salles d'échantillons  
58-60 Boulv. St-Laurent.

Manufacture,  
7 rue Clarke.

**MONTREAL, Qué.**

# Les FOURNAISES NEW IDEA et les POELES SOUVENIR

## Assurent le Succès et la Satisfaction



### POURQUOI ILS SE VENDENT BIEN.

La fournaise qui réchauffe la maison économiquement et le poêle de cuisine qui donne satisfaction à la ménagère sont faciles à vendre. En peu de mots, ce sont là les raisons pour lesquelles les Poêles "Souvenir" et les Fournaises New Idea ont subi avec succès l'épreuve de soixante-quinze ans, et conservé la faveur du marchand et du consommateur.

Marchant de pair avec le progrès moderne, ils ont atteint le summum de l'efficacité et le marchand qui les fait connaître dans sa localité, s'assure une clientèle stable et toujours grandissante.

### CE QU'ILS SONT.

Le poêle Souvenir, avec réservoir, se vendrait sur son apparence seule. Bien fait, avec garnitures de nickel, porte du fourneau en verre, thermomètre et autres dispositifs modernes, il combine la cuisson et le rôtissage parfaits à l'économie de la consommation du combustible.

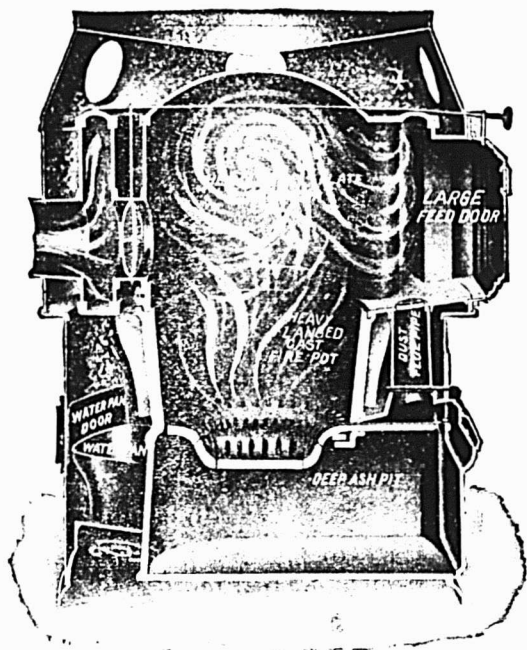
La Fournaise New Idea est garantie. Grâce à une grille Duplex brevetée chaque parcelle de combustible est consommée. Un cendrier d'une dimension exceptionnelle empêche les cendres de s'accumuler.

Ces fournaises et ces poêles sont vendus dans un grand choix de dimensions et de modèles.

### SATISFACTION GARANTIE.

Les manufacturiers des Poêles Souvenir et des Fournaises New Idea s'efforcent de coopérer avec le marchand en donnant satisfaction aux clients.

Ecrivez pour avoir nos prix et notre catalogue, ou ce qui sera mieux encore, demandez à ce qu'un de nos voyageurs passe chez vous.



## The Hamilton Stove & Heater Co., Limited

SUCCESEURS DE

## GURNEY, TILDEN & CO., Limited

HAMILTON, ONTARIO.

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

"75 ANS DE SUCCES DANS LA FABRICATION."

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



La lettre suivante de la Van der Linde Rubber Company, Limited, de Toronto, nous est adressée sans sollicitation aucune:

"Vous serez peut-être intéressés à savoir que le service que nous avons eu des Gants Tapatco n'a pas été égalé par aucun autre gant ou gantelet de fabrication canadienne ou américaine. Nous avons essayé tous les genres de gants depuis les moins chers jusqu'aux plus dispendieux, et les gants et gantelets TAPATCO ont prouvé qu'ils étaient de beaucoup, ceux qui revenaient au meilleur marché."

**Ceux qui s'en servent en font tellement d'éloges que les marchands ne devraient pas hésiter à les prendre en stock.**

Les marchands constatent que la Ligne Tapatco est de vente très facile — et qu'elle leur laisse de superbes profits. Faites-vous le commerce que vous devriez faire avec les gants de travail? Plusieurs marchands disent que leur commerce de gants augmente immédiatement dès qu'ils font connaître ces marchandises à leurs clients.

Il y a des mois de durée avec chaque paire. Modèles: gantelets, poignet en tricot et bande dans le haut. Epaisseurs: épais, moyennement épais et minces. Matériel: Bout en cuir, paume en cuir, en Jersey.

*Gants et Mitaines en tan, ardoise ou oxford.*

**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK  
**GANTS ET MITAINES**

**THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO., Chatham, Ont.**

## EMPAREZ-VOUS DE TOUT

**LE COMMERCE DES BROSSES ET DES BALAIS DE VOTRE DISTRICT.**

Vous pouvez le faire, en tenant les  
MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES

**SIMMS**

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.  
Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,	Brosses à chaussures,
Petits Balais,	Brosses à poêles,
Pinceaux à peinture,	Brosses à plancher,
	Blaireaux

Prix et tous les renseignements envoyés sur demande.

**T. S. SIMMS & CO., LIMITED**

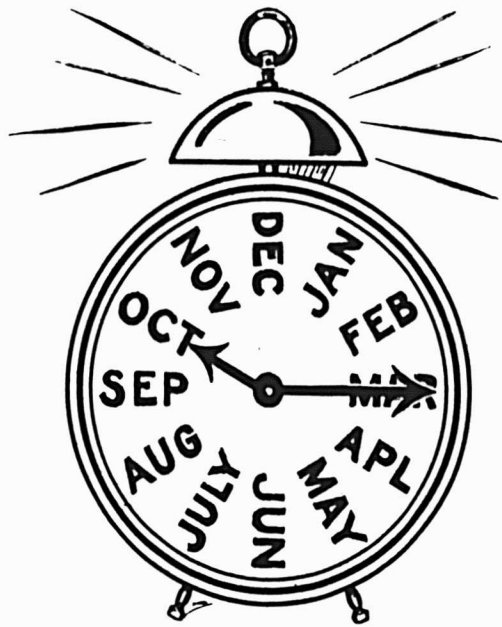
Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.  
Siège social: Saint-Jean, N.-B.

MONTREAL

LONDON

TORONTO

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



## Il part au mois d'Octobre et il sonne jusqu'au mois de Mars

LE CADRAN DES VENTES des machines à traire les vaches vous "réveille" au mois d'octobre. Il ne s'arrête qu'au mois de mars. Nous avons devant nous les meilleurs mois pour la vente de ces appareils. Les machines Hinman pour traire les vaches vont permettre à certains marchands de faire "un gros chiffre d'affaires" cette saison.

La Hinman va faire votre affaire — elle est simple, recommandable, d'une construction solide et d'un fonctionnement parfait. Elle a l'appui d'une véritable organisation et elle se vend à environ la moitié du prix des autres appareils du genre.

Prenez votre part de ce gros commerce. Télégraphiez, téléphonez ou écrivez—mais faites-le au plus tôt.

# HINMAN

la machine à traire les vaches,  
Standard du Canada.

H. F. BAILEY & SON, Fabricants,

GALT, Ont.

## PLOMB EN GUEUSE MINIUM PLOMB EN FEUILLE

LIVRAISON PROMPTE  
A MEME LE STOCK

**A. C. LESLIE & CO., Limited**

560 rue Saint-Paul Ouest  
MONTREAL

## 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, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terre neuve.—Mines de charbon, Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

## OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, HARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

# LA CONSTRUCTION

## CAP DE LA MADELEINE

Presbytère de \$25,000 au Pont St-Maurice pour la paroisse. Curé: Rév. M. Fusey. Les fondations sont commencées.

Eglise de \$60,000 pour la paroisse de la Ste-Famille. Curé: Rév. M. Fusey. Les fondations sont commencées.

Bungalow de \$5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Le bois, la fournaise, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés. Sera loué ou vendu.

Résidence de \$5,000 pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer immédiatement. Sera vendue ou louée.

Résidence de \$5,000 sur la rue St-Laurent pour J. A. Roy. Les fondations sont commencées.

Résidence de \$5,000 au Parc Roy pour J. A. Roy. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le bois, la plomberie et les garnitures intérieures ne sont pas encore achetés.

## CHICOUTIMI

Moulin à scie de \$4,000 pour Blanchette et Frères. Le travail sera fait à la journée et il sera bientôt commencé.

## GRANBY

Modifications et additions au bureau de poste pour le compte du ministère des travaux publics. Secrétaire: R. C. Desrochers. Des soumissions seront reçues jusqu'au 16 décembre.

## HULL

Logement double de \$5,000 sur les rues Wellington et St-Jacques, pour Joseph Gins. Un côté des murs est commencé; l'autre côté sera commencé au printemps.

Résidence de \$3,000 sur la rue Fontaine pour W. J. Copper. Travail à la journée.

## MONTREAL

Logement (9 plain-pieds) de \$8,000 sur la rue Dumas pour Napoléon Robin, Ville St-Michel. Tous les matériaux sont achetés.

2 résidences de \$7,500 chacune, sur l'avenue Marlowe pour Joseph Rozon, 2646 rue Notre-Dame ouest. Travail à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour les matériaux dont il a besoin.

Glacière de \$2,000, sur la rue St-François d'Assise pour Nap. Paré, 1367 boulevard Gouin. Le propriétaire fera le travail et il est sur le marché pour ses matériaux.

12 logements de \$25,000 sur la rue Sherbrooke, Notre-Dame de Grâce pour le Dr G. A. Bélanger, 1295 boulevard St-Laurent. Le propriétaire accordera le contrat d'ici deux semaines.

Modifications à une résidence, \$4,000 pour le compte de l'Alliance Nationale, 395 avenue Viger est. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

2 résidences de \$6,000 chacune sur l'avenue Northcliffe, pour John Hoolahan, 2278 rue Notre-Dame ouest. Les murs sont levés. Le propriétaire fera le reste du travail à la journée. Aucun matériel nécessaire pour le moment.

Glacière de \$4,000, sur la rue Beau-bien pour Chagnon, Lamy et Gendron, 1120 de Castelneau. Les travaux viennent de commencer. Les propriétaires achèteront les matériaux nécessaires et feront faire le travail à la journée.

4 plain-pieds de \$1,500 chacun sur la rue Parthenais pour le Crédit Métropolitain, Limité, édifice du Monument National. Les travaux d'excavation sont commencés.

6 logements de \$12,000, rues Oxford et Sherbrooke pour le Dr G. A. Bélanger, 1295 boulevard St-Laurent. Le contrat général n'est pas encore accordé.

Modifications à un entrepôt, \$2,000, sur l'avenue de l'Hôtel-de-Ville pour A. Martel, 37 avenue de l'Hôtel-de-Ville. Le propriétaire fait le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Résidence de \$7,500 sur l'avenue Draper pour Thomas McBrearty, 624 avenue Madison. Les travaux d'excavation sont commencés.

Modifications à des magasins et à des résidences, \$15,000, sur la rue Roy, pour S. Lidsky, 154 rue Roy est. Tout le travail sera fait à la journée.

Magasin et résidence de \$3,200, sur la rue Cadillac pour Oliva Marsan, 3737 rue Pascal. Tous les matériaux sont achetés.

Logements de \$6,000, sur la rue Cartier pour J. H. Demers, 4932 rue Sherbrooke ouest. Travail à la journée et le propriétaire a besoin de certains matériaux.

2 résidences de \$5,000 chacune sur l'avenue Westhill pour J. P. Jorgenson, 544 rue Fabre.

2 résidences de \$14,000 sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce, pour Laflamme et Bedford, 168 avenue Colbrook. Travail à la journée. On achètera certains matériaux.

2 magasins et 4 plain-pieds de \$17,000 sur la rue Ste-Catherine, Maison-neuve pour H. J. De Villiers, 33, 4ème avenue. Tous les matériaux sont achetés.

2 magasins et 4 logements, \$45,000, angle Sherbrooke et Prince Arthur, Westmount pour Georges Dionne, 4120 Ste-Catherine ouest.

4 résidences de \$4,000 chacune sur l'avenue Wilson pour L. E. Lambert, 350 avenue Marcil. Travail à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux.

3 plain-pieds de \$6,000 sur le boulevard Décarie pour François H. Leduc, 354 avenue Marcil. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour ses matériaux.

4 résidences de \$6,000 chacune sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine ouest. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera certains matériaux.

## OUTREMONT

6 logements de \$20,000 sur l'avenue Champagneur pour A. Charbonneau, 675 avenue Bloomfield. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire achètera ses matériaux à mesure qu'il en aura besoin.

Cottage de \$8,000 sur l'avenue Hartland pour Richards Roberts, 1017 avenue des Carrières. Travail à la journée. Certains matériaux seront achetés.

## QUEBEC

Entrepôt No 26 pour le compte de la Commission du Havre de Québec. Cet entrepôt a été détruit par la dernière tempête et l'on a décidé de le reconstruire.

Fabrique de \$50,000, angle des rues St-Léon et Bigonette pour la Gosselin Shoe Co. Reg'd.

Grange et hangar de \$3,000 sur la rue Nelson pour Brown et Rochette, Ltée, rue Nelson. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Magasin de \$1,000, 187 rue St-Olivier pour Alphonse Lachance, 187 rue St-Olivier. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

## SHERBROOKE

Bloc commercial de \$74,000, angle des rues King et Wellington pour Louis H. Olivier, édifice Hôtel Continental. Les murs sont commencés.

## TROIS-RIVIERES

Logements de \$12,000 sur la rue St-Paul, pour la Tidewater Realities Ltd, gérant, A. J. Gouin. Les murs sont commencés.

Logements de \$12,000, sur la rue Ste-Cécile pour la Tidewater Realities, Gérant, A. J. Gouin. Les fondations sont commencées.

Modifications à un édifice pour une succursale de la Banque Nationale, de Québec, rues Ste-Julie et St-Maurice. Les travaux doivent commencer bientôt.

Améliorations de \$5,000 au poste de pompiers de la rue Champlain. Le conseil de ville s'adressera à la Législature pour avoir la permission d'emprunter de l'argent pour ces travaux.

Hôpital civique de \$50,000 pour le compte du conseil de ville qui s'adressera à la Législature de Québec pour avoir la permission d'emprunter de l'argent pour l'érection de cet édifice.

Logements de \$12,000 sur la rue Ste-Cécile pour la Tidewater Realities Ltd, Gérant, A. J. Gouin. Les murs sont commencés.

Magasin de \$5,000 pour M. Massal, rue Notre-Dame. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés.

Club House et bain en béton, \$20,000 pour la Three Rivers Amateur Athletic Association. Président: W. Baptist, sec.-trés., Geo. Robitaille.

Patinoir de \$15,000 rues Royale et St-Georges. Promoteur: J. B. Richer qui est à organiser une compagnie. Il a pris une option sur un terrain.

Additions à l'hôtel Sanatorium du Dr Chas. De Blois. Les travaux sont commencés. On ajoutera 1 étage et 10 chambres.

Résidence de \$7,000 sur la rue Haut-Boc pour Adélaré Bélisle, rue des Commissaires. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés. Le propriétaire l'occupera.

## VERDUN

Addition à l'Académie Bannantyne pour le compte de la commission scolaire protestante. Président: Wm. Rogers. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

## VALLEYFIELD

Entrepôt pour instruments aratoires, \$2,000 pour la P. T. Legaré, Limitée, 273 rue St-Paul. Des soumissions seront reçues d'ici au 17 décembre par l'architecte A. J. Grégoire, chambre 1, Whiting Bloc, Sherbrooke et par les propriétaires.



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

Mercredi soir, le 3 décembre, 1919.

Des avances ont été enregistrées au cours de la semaine sur les barres d'acier et de fer et l'augmentation sur l'acier ressort à 30c, tandis que celle sur le fer est de 15 cents les 100 livres. Diverses grosseurs de broche galvanisée ont également monté de nouveau de 25 cents les 100 livres. Les mèches, en séries, se vendent plus chères. La corde à châssis est à la hausse. La quincaillerie pour entrepreneurs, de marques diverses, monte fréquemment et cette ligne se vend très activement. Les fibres de manille et de jute sont décidément fermes, mais il n'y a pas eu de changement pour les câbles ou les cordages. Les poêles et les accessoires sont très fermes et le matériel pour la fabrication de ces lignes devient, dit-on, rare. Les tôles noires et galvanisées sont marquées de nouveau à la hausse et le marché manque des approvisionnements nécessaires. Le fer-blanc brut a monté de deux cents la livre, tandis que le spelter et l'antimoine ont quelque peu monté.

Le ton est très fort pour le tuyau à gaz et une hausse des prix n'est pas improbable. Le tuyau de plomb et les feuilles de plomb, la soudure et autres produits du plomb peuvent monter d'un moment à l'autre. On fait rapport que les affaires sont très actives.

## LES MECHEES EN SERIES SONT MARQUEES PLUS CHERES

Mèches — Le prix des mèches Irwin, en séries, se vendent plus chères. Les véritables Irwin se vendent actuellement: No 9, \$4.80 la série; \$7.40 pour le No 13, tandis que pour le centre solide, les dimensions respectives se vendent \$3.60 et \$7 la série.

## LES BOUTS SONT PLUS CHERS; LE TUYAU FERME; UNE HAUSSE POURRAIT SE PRODUIRE

Bouts et tuyau — Les avances déjà annoncées dans certains quartiers pour les bouts (nipples) sont devenues générales, et le marché est ferme. Les prix du tuyau aussi, par suite de l'affermissement récent du marché pour la matière première, et sa rareté laissent prévoir des prix plus élevés pour les diverses dimensions avant longtemps.

## LA CORDE A CHASSIS PLUS CHERE

Corde à châssis — Des prix plus

élevés sont en vigueur pour la corde à châssis et voici quels sont les prix nets: No 6, la lb., 85c; No 7, 84c et 8-12, 83c.

## DE FREQUENTES AVANCES SONT FAITES SUR LA QUINCAILLERIE POUR ENTREPRENEURS

Quincaillerie pour entrepreneurs — Diverses augmentations sont devenues en vigueur pour la quincaillerie d'entrepreneurs et les lignes Peterboro et Springer sont marquées à une hausse de 7½ pour cent. Le ton est fort et tout indique qu'il y aura d'autres avances sur certaines lignes.

## LA FIBRE DE MANILLE PLUS FERME; LES VENTES DU CABLE PEU CONSIDERABLES

Câble et cordage — Le mouvement du câble et du cordage est léger, et bien qu'il n'y ait pas de changement dans la base, les fibres de manille en particulier se vendent chères, de même que le matériel en jute. La base actuelle pour le câble de manille pur est à 31c; pour le manille Beaver ou anglais, 27c; et le sisal, 23½c.

## L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE FERME; ILS SE VENDENT BIEN

Huile de charbon et gazoline — Les marchés sont actifs pour la saison, et aucun changement n'a été enregistré sur l'huile de charbon ou sur la gazoline. Les prix de l'huile de charbon varient entre 22c et 25c le gallon, suivant leur qualité, tandis que la gazoline se vend 33c le gallon, pour la variété à moteur.

## LES ACCESSOIRES TRES FERMES; LE MATERIEL A POELE RARE

Poêles et accessoires — Par suite du fait que les matières premières ne peuvent être obtenues actuellement qu'à prime, et parfois il est impossible de s'en procurer, le marché des accessoires à poêles est très ferme. Les prix des diverses lignes sont sur une base ferme et le ton est à la hausse.

On peut dire que la même situation existe sur le marché des poêles. Le manufacturier doit entièrement compter sur les fabriques, et si ce n'était à cause du fait que quelques-uns se sont protégés en s'assurant des approvisionnements plusieurs mois à l'avance, la rareté aurait existé avant aujourd'hui pour les articles manufacturés. La demande est active sur toutes les lignes.

## LES CLOUS SE VENDENT BIEN; LA BROCHE MONTE

Clois et broche — Le mouvement des clous continue d'être actif sur la base augmentée de la semaine dernière. Les approvisionnements sont assez bons, et le commerce des clous a été réellement actif depuis quelques semaines. Le prix de la base pour les clous de broche et découpés est de \$5 le baril.

Les diverses diamètres de broche ont de nouveau subi une hausse et les changements sont les suivants: Galvanisés unie, No 9, \$5.50, les 100 livres; No 12, \$5.65; No 13, \$5.75; galvanisée à ressorts, No 9, \$5.54; No 12, \$5.70; No 13, \$5.80.

## L'ACIER MONTE DE 30c; LE FER ORDINAIRE EN HAUSSE DE 15c

Acier et fer — Le marché des bar-

N'importe quel produit bien fait du meilleur matériel vaut certainement la peine de porter le nom de son fabricant. Si l'on vous a collé un harnais d'une marque inconnue, achetez la prochaine fois, un bon

## Harnais portant la marque Imperial

Ce harnais vous arrivera garanti tant sous le rapport du matériel que sous celui de la fabrication. Allez chez votre marchand et demandez-lui de vous montrer le Harnais Impérial. Il ne se vend pas plus cher que les harnais ordinaires, et vous êtes certains d'avoir ce que vous achetez.

*Spécialistes en fait de harnais depuis 50 ans.*

**SAMUEL TREES & CO., Limited**

**42 Wellington St. East, TORONTO.**

rez de fer et d'acier a monté: les barres d'acier se vendant 30c le quintal plus chères et le fer 15c. Le marché est très ferme, et le mouvement des approvisionnements au commerce continue d'être très actif. Aucun changement n'a été enregistré sur les meilleures qualités d'acier, tels que ceux qui servent à la fabrication des outils ou des instruments de mines.

**Nous cotons:**

Acier doux . . . . .	4.05
Acier à machinerie, fini fer . .	4.10
Fer de Norvège . . . . .	12.00
Acier à ressort . . . . .	5.00
Acier à pneus . . . . .	4.25
Acier à bandes . . . . .	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb. . . . .	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs . . . .	4.75

**LES TOLES A LA HAUSSE ET LES APPROVISIONNEMENTS LEGERES**

Plaques et feuilles — Le mouvement du prix est à la hausse, surtout pour les tôles galvanisées. Les prix sont de 25c plus chers sur quelques calibres, et le ton porte vers d'autres avances avant que les prix soient rajustés à la baisse. Les approvisionnements sont difficiles à obtenir. Les feuilles de tôle noires, aussi, sont plus fermes, et les prix ont été rajustés, dans quelques cas les divers calibres étant marqués à la hausse.

**Nous cotons:**

**Tôle noire en feuilles:**

	Les 100 lbs	
Calibre 10 . . . . .	5.90	6.20
Calibre 12 . . . . .	5.95	6.25
Calibre 14 . . . . .	6.00	6.30
Calibre 16 . . . . .	6.10	6.40
Calibre 18-20 . . . . .	6.55	6.70
Calibre 22-24 . . . . .	6.70	6.75
Calibre 26 . . . . .	6.70	6.80
Calibre 28 . . . . .	7.00	7.00

**Tôle galvanisée en feuilles:**

10 1/4 onces . . . . .	9.00
Calibre 28 . . . . .	8.85
Calibre 26 . . . . .	8.75
Calibres 22 et 24 . . . . .	8.40
Calibre 16 . . . . .	8.00
Calibre 18 . . . . .	8.25
Calibre 20 . . . . .	8.25

**Tôle anglaise:**

Calibre 28 . . . . .	9.75
Calibre 26 . . . . .	9.50
Calibre 24 . . . . .	8.90
Calibre 22 . . . . .	8.55
Calibre 18 et 20 . . . . .	8.35

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

**IL POURRAIT SE PRODUIRE UNE HAUSSE IMMEDIATE SUR LE PRIX DES PRODUITS DU PLOMB**

Produits du plomb — Le marché est tellement ferme qu'une avance du prix paraît imminente. Le plomb en saumon est ferme, et certains des

marchands de gros et des manufacturiers anticipaient une tendance vers la hausse à la base que l'on pouvait coter. La soudure, aussi, par suite des marchés à la hausse pour le fer-blanc, à Londres, est très ferme. Une avance n'est pas du tout improbable, ces jours-ci.

**Nous cotons:**

Tuyau de plomb . . . . .	0.12 1/2
Rebuts de plomb . . . . .	0.18 1/2
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.18
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 la lb., pied carré, la lb. . . . .	0.12 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré . . . . .	0.09 1/2
Feuilles coupées, 3/4c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . .	0.37 1/2
Soudure, strictement, la lb. . .	0.33
Soudure, commerciale, la lb. . .	0.32
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.30
Soudure à broche (No 8) —	
40-60 . . . . .	0.36
45-55 . . . . .	0.38 1/2
50-60 . . . . .	0.41 1/2
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.16
Zinc en lots brisés . . . . .	0.16

**TUYAU DE FER Standard Buttweid Les 100 pieds.**

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
1/8 pc...	\$ 6.00	\$ 8.00	\$.....	\$.....	
1/4 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26	
3/8 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26	
1/2 pc...	5.99	7.57	6.84	8.42	
3/4 pc...	7.53	9.66	8.68	10.81	
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98	
1 1/4 pc...	15.07	19.32	17.37	21.62	
1 1/2 pc...	18.01	23.10	20.76	25.85	
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78	
2 1/2 pc...	38.90	49.73	.....	.....	
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....	
3 1/2 pc...	64.86	81.88	.....	.....	
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....	

**Standard Lapweid.**

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$38.11	
2 1/2 pc...	40.66	51.48	46.51	57.33	
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97	
3 1/2 pc...	66.70	83.72	75.90	92.92	
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09	
4 1/2 pc...	88.00	113.00	107.00	132.00	
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00	
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00	
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00	
8 pc...	184.00	235.00	221.00	278.00	

**LE MARCHE DU FER-BLANC MONTE DE MEME QUE L'ANTIMOINE.**

Métaux en lingots — Les caractéristiques de la semaine ont été des avances sur le fer-blanc et l'antimoine. Le plomb s'est remis sur une base stable.

Cuivre — Il y a très peu de changement à enregistrer sur ce marché et le mouvement a été limité et les ventes peu nombreuses. Le prix est de 23 3/4c la lb.

Fer-blanc — Le marché de Londres a enregistré deux fortes avances d'environ 4c chacune, et la cote locale a monté de 2c la lb. à 60c.

Plomb — Ce métal s'est quelque peu stabilisé, et le prix, tout en restant sans changement, est ferme. On ne s'attend pas à des déclinés dans le moment.

Spelter — Le marché est très fort et l'on a enregistré un petit changement dans le prix, une avance de 1/8c mettant la cote à 10 1/4.

Aluminium — Très peu d'affaires sont faites sur ce métal et le prix est maintenu à 34c.

Fer en gueuse — La base du prix de \$50 régit encore ce marché pour les quelques petites affaires qui y sont faites.

**LA PEINTURE**

On constate actuellement une activité très marquée chez les fabricants de peinture, et il n'y a pas d'arrêt dans les commandes qui arrivent. Les prix, en général, ont été maintenus, et il n'y a pas, pour ainsi dire de changement à enregistrer.

La situation de l'huile de graine de lin n'est pas plus difficile qu'elle l'était, mais la graine de novembre était cotée la semaine dernière à \$5 le boisseau, base de Fort William. La graine canadienne est arrivée en certaine quantité, mais son mouvement est encore lent et elle sera probablement lente à arriver. Certains disent qu'une grande partie de la récolte n'a jamais été mise à l'abri et que, par suite, elle ne sera pas battue avant le printemps prochain. Les prix restent autour de \$2.33 le gallon pour l'huile pure.

La térébenthine est stable et plutôt rare, \$2.33 étant le plus bas prix demandé pour les lots de baril simple, le gallon. Il n'y a pas eu de changement sur le mastic et le blanc de plomb reste au prix annoncé la semaine dernière.

**LA TERE BENTHINE EST RARE ET MAINTIENT SON PRIX**

Térébenthine — Les conditions du marché restent sans changement et les prix sont fermes et stables. Certains ont demandé entre \$2.35 et \$2.45 pour des lots de baril simple, le gallon. Il est plutôt difficile de se procurer des approvisionnements suffisants, bien que à part les besoins pour fabrication, le commerce ordinaire du détail soit plutôt limité à cette saison de l'année.

**Nous cotons:**

Térébenthine —	
De 1 à 4 barils . . . . .	Gal. Imp. 2.35 2.45
Par petits lots . . . . .	..... 2.65
(Empaquetage extra)	

**L'HUILE DE GRAINE DE LIN EST PLUS STABLE; LA GRAINE A \$5.00**

Hulle de graine de lin — Aucun changement pour ainsi dire n'a été fait sur la base du marché pour l'hu-

le de graine de lin, et le peu de changement qu'il y a eu indique un ton plus fort. Les approvisionnements de graine de l'Ouest canadien sont arrivés en petite quantité aux broyeurs, mais les rapports indiquent que l'hiver hâtif dans l'Ouest du Canada a rendu impossible la récolte du lin, lequel est resté en tige dans plusieurs cas et l'on ne s'attend pas à ce qu'il soit battu avant le printemps prochain. En attendant, certaines quantités de graine arrivent de l'Argentine.

Personne n'ose exprimer une opinion sur ce que sera l'avenir immédiat des prix. Un prix de \$5 le boisseau, Fort William, pour la graine de novembre, a été la règle du milieu de la semaine. Les ventes sont bonnes pour la saison.

Nous cotons:

Brute—		Gal. Imp.
1 à 4 barils . . . . .	2.34	
1 à 9 barils . . . . .	....	
10 à 25 barils . . . . .	....	
Bouille—		
1 à 4 barils . . . . .	2.36½	
5 à 9 barils . . . . .	....	

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

**LA BASE DU MASTIC EST FERME ET LES VENTES SE MAINTIENNENT**

Mastic — Le ton du marché du mastic est stable, et les ventes au commerce commencent à s'améliorer. Avec l'huile chère, il n'y a pas de perspectives de réductions substantielles sur le mastic, et de fait tout indique un marché ferme.

Mastic Standard:

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

**BEAUCOUP DE COMMANDES SONT PRISES POUR LES PEINTURES PREPAREES, ETC.**

Peintures et spécialités — Les commandes pour l'an prochain pour les peintures et les diverses lignes de spécialités sont très considérables. Les approvisionnements sont de beaucoup réduits entre les mains du marchand et cela nécessite le placement à l'avance de ses commandes pour la

saison prochaine. Les divers manufacturiers de peinture ont été très occupés récemment, et la fabrication des peintures se fait actuellement sur une grande échelle. Les prix sont stables sans changement. On s'attend à ce que les manufacturiers en arrivent bientôt à une décision sur la base qui sera en vigueur la prochaine saison pour les diverses lignes manufacturées.

**PEINTURES**

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

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

Bleu.

La livre . . . . . 0.12 0.12

Couleurs (sèches) la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres . . .0.08 0.09½  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .0.11 0.15  
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres . . .0.08 0.09½  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .0.15 0.17  
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres .0.08½ 0.09½



**Fers à Cheval MARQUE "M. R. M"**

**Pas de meilleure qualité sur le marché**

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

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS M. R. M.

**Montreal Rolling Mills Co., Limited**  
Montréal, P. Q.



Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres . . . . .	0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres . . . . .	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres . . . . .	0.17 0.19
Vert Chrome, pur . . . . .	0.19 0.35
Chrome jaune . . . . .	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres . . . . .	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres . . . . .	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur . . . . .	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1 . . . . .	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec . . . . .	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres . . . . .	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres . . . . .	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils . . . . .	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils . . . . .	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils . . . . .	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres . . . . .	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en barils . . . . .	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic . . . . .	0.05
Vermillon . . . . .	0.40
Vermillon anglais . . . . .	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien . . . . .	0.23 0.30
Rouge Indien . . . . .	0.30 0.36
Jaune chrome, pur . . . . .	0.53 0.55
Ochre d'or, pur . . . . .	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur . . . . .	0.25 0.29
Verts, purs . . . . .	0.28 0.38
Terres de Sienne . . . . .	0.34 0.36
Terres d'Ombre . . . . .	0.34 0.36
Bleu Ultra marin . . . . .	0.45 0.50
Bleu de Prusse . . . . .	1.00 1.02
Bleu de Chine . . . . .	1.00 1.02
Noir fin . . . . .	0.35 0.37
Noir Ivoire . . . . .	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur . . . . .	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres . . . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite . . . . .	\$7.47½
Albagloss, C. P. C. . . . .	5.75
Email "Blanc", B-H . . . . .	6.90
Mooramel . . . . .	7.00

Vitre	Simple	Double
	épais-	épais-
	seur	seur
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25 . . . . .	\$19.90	\$22.90
26 à 34 . . . . .	20.80	24.85
35 à 40 . . . . .	21.80	26.40
41 à 50 . . . . .	23.50	30.00
51 à 60 . . . . .	24.60	30.80
61 à 70 . . . . .	26.50	32.70
71 à 80 . . . . .	29.70	35.40
81 à 85 . . . . .		45.45
86 à 90 . . . . .		48.85
91 à 94 . . . . .		49.80
95 à 100 . . . . .		58.55
101 à 105 . . . . .		65.35
106 à 110 . . . . .		73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.  
Escompte à la feuille, 5%.  
Comptant, 2 pour cent.

f.a.b. Montréal.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied . . . . .	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds . . . . .	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds . . . . .	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds . . . . .	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds . . . . .	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds . . . . .	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds . . . . .	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds . . . . .	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds . . . . .	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds . . . . .	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds . . . . .	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds . . . . .	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds . . . . .	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds . . . . .	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds . . . . .	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds . . . . .	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque . . . . .	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.75
Escompte au commerce, 20 pour 100.	
Livraison en ville, 25 pour 100.	
f.a.b. Montréal.	

**Clous de vitriers.**

Recouverts zinc, \$1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

**BLANC DE PLOMB**

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur . . . . .	\$17.00	\$17.35
Crown Diamond . . . . .	17.00	17.36
Crown, pur . . . . .	17.00	17.35
Ramsay, pur . . . . .	17.35	17.35
Green Seal . . . . .	17.00	17.35
Moore, pur . . . . .	17.00	17.35
Tiger, pur . . . . .	17.00	17.35
O. P. W. Dec., pur . . . . .	17.25	17.60
Eléphant, véritable . . . . .	17.50	17.85
Red Seal . . . . .	17.00	17.35
Decorators, pur . . . . .	17.00	17.35
O. P. W. anglais . . . . .	17.20	17.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.50, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

**Vert de Paris**

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

**Peintures préparées**

Eléphant, blanche . . . . .	4.95
Eléphant, couleurs . . . . .	4.55
B-H Anglaise, blanche . . . . .	5.05
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	4.85
B-H à plancher . . . . .	4.00
B-H, plancher-vestibule . . . . .	4.80
Minerve, blanche . . . . .	4.90
Minerve, couleurs . . . . .	4.60
Crown Diamond, blanche . . . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . . . . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.85

Moore, peinture de plancher . . . . .	3.75
Moore, Sani-flat . . . . .	3.75
Moore, Mooramel . . . . .	
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	4.80
C.P.C. pure, blanche . . . . .	5.05
C.P.C. pure, couleurs . . . . .	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	4.00
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	3.60
O.P.W. à mur, couleurs . . . . .	3.50
Ramsay pure, blanche . . . . .	4.90
Ramsay pure, couleurs . . . . .	4.65
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.80
Martin-Senour, Porch paint . . . . .	4.55
Martin-Senour, Newtowne, blanche . . . . .	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher . . . . .	4.00
Sherwin-Williams, blanche . . . . .	5.05
Sherwin-Williams, couleurs . . . . .	4.80
Sherwin-Williams, à plancher . . . . .	4.00
Flat Tone, blanche . . . . .	3.60
Flat Tone, couleurs . . . . .	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . . . . .	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs . . . . .	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor . . . . .	4.00
Mellotone, blanche . . . . .	3.75
Mellotone, couleurs . . . . .	3.50
Sanitone, blanche . . . . .	3.60
Maple Leaf, blanche . . . . .	5.05
Maple Leaf, couleurs . . . . .	4.80
Maple Leaf, à plancher . . . . .	4.00
Pearcy, préparées, blanches . . . . .	4.25
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	

**Shellac.**

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

**BLANC**

XXX . . . . .	0.18
XX . . . . .	0.16½
X . . . . .	0.15½
XO . . . . .	0.13½
Japonais . . . . .	0.13
XXX Extra . . . . .	0.19
XX, grand . . . . .	0.17½
XLCR . . . . .	0.16½
X Empire . . . . .	0.15½
X Press . . . . .	0.14

**COULEURS**

No 5 . . . . .	0.13½
No 1 . . . . .	0.12½
No 7 . . . . .	0.11½
No 1A . . . . .	0.10½
No 1B . . . . .	0.09½
Fancy . . . . .	0.15
Lion . . . . .	0.13½
Standard . . . . .	0.12
Popular . . . . .	0.10½
Keen . . . . .	0.09

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

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

**CONSULTEZ**

les Annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux annonceurs

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Perlman et al. vs J. M. D. Ambe-  
las, \$56.  
J. Florito vs Alph. Gauthier, \$12.  
E. Sauvé vs G. Martin, Sr & Jr, \$63.  
A. Arnstein vs J. McGinnis, \$12.  
Bramson's Auto Service vs W. W.  
Craig, \$32.  
O. Bisailon vs P. Turcotte, \$18.  
O. Bisailon vs J. B. Demers, \$25.  
N. G. Valiquette, Ltée vs Edm. Mar-  
chand, \$19.  
Wolf Sayer & Heller vs J. Rousille,  
\$14.  
J. Fineberg vs Red Service Co., Lad.,  
et al., \$45.  
Corona Phonograph Co., Ltd. vs Jean-  
ne Nantel, \$25.  
Glasgow Brook & Co. vs J. E. Everitt,  
\$30.  
W. Robert vs J. B. Bauln, \$77.  
Beaudoin Ltée vs C. Gosselin, \$30.  
P. M. Beaudoin vs A. McLeod, \$29.  
P. M. Beaudoin vs Thos. De Gagné,  
\$31.  
J. Lamoureux, et al. vs S. Glenfield,  
\$17.  
D. Aranovitch vs Alf. McGee, \$35.  
P. Cousineau, et al. vs E. & H. Pré-  
vost, \$35.  
H. Rees vs A. Litivin & Son, et al.,  
\$750.  
R. A. Pigeon, et al. vs Lévesque, La-  
brosse & Cie, \$87.  
J. B. Clément vs John Kidd, \$21.  
Mme L. Gravel, et vir., et al. vs Ls  
Delcourt, \$40.  
East End Garage vs X. Corbeil, \$20.  
S. Nesbitt vs M. Minogue, \$81.  
S. Croysdill vs V. Lajoie, \$67.  
O. Mongenais vs Ruben Shapiro, \$42.  
A. Comtois vs Armand Lafrance, \$20.  
H. Cohen vs L. Mazur, et al., \$42.  
J. P. Aubin vs Sam Lavine, \$35.  
J. D. McGill vs M. Singer, \$50.  
Angeline Meunier vs Mme Jean Pel-  
letier, et vir., \$20.  
Mme D. Boisvert, et vir. vs John Od-  
nick, \$55.  
J. E. Petitclerc vs Benoit Dussault,  
Lachine, \$45.  
A. Tessier vs L. Lebrer, \$62.  
S. L. Contant vs Hudon & Orsali,  
Ltée, \$77.  
E. Gayer vs J. A. Duguay, \$32.  
M. L., H. & P. Co. vs S. Noble, \$34.  
J. E. Ranger vs D. Fournier, \$48.  
A. Marcil vs J. J. Gougeon, \$11.  
A. Gauvin vs A. Gamache, \$16.  
H. Lalonde vs V. Blair, \$61.  
F. Bonhomme & Co. vs J. A. Julien,  
\$90.  
C. K. R. Henry vs Wm. Riddleworth,  
\$16.  
H. Cyr vs E. Lecavalier, \$18.  
A. Briger vs P. Sp'ro, \$36.  
P. Larcher vs Jos. Tobin, \$47.  
London Sponging Co. vs College  
Brand Clothing Co., Ltd., \$22.  
J. Leduc vs D. Doré, \$88.  
Outremont Garage vs C. Dagenais,  
\$14.  
N. Leclair vs A. Malette dit Gagnon,  
\$32.  
G. Therrien vs Jos. Girard, \$24.  
J. A. Lalonde vs A. Bayard, \$19.  
A. Pouliot vs J. E. Leclair, \$40.  
Couvrette & Sauriol, Ltée vs Home  
Products Co., \$60.  
M. L., H. & P. Co. vs Hotel L'aiglon,  
\$66.  
M. L., H. & P. Co. vs O. Gélinas, \$31.  
Mme R. Grasson vs A. Roy, \$18.

N. G. Valiquette, Ltée vs Z. Héroux,  
\$17.  
N. G. Valiquette, Ltée vs E. Etienne,  
\$11.  
Z. Pesant vs Z. Prezeau, \$29.  
M. Rafolovitch & Co. vs A. Martineau,  
\$16.  
M. P. S. Corporation vs D. Girardo,  
\$31.  
S.c. Financière Inc. vs Jos. Gagnon,  
Lasarre, \$41.  
M. Rafolovitch & Co. vs E. Mandevil-  
le, Verdun, \$26.  
E. Pilon vs P. Bélanger, Verdun, \$19.  
P. Claude vs Alb. Lauzon, Ste-Gene-  
viève, \$10.  
G. Therrien vs Jos. Ménard, Verdun,  
\$47.  
R. P. Raymond vs E. E. Donovan,  
Québec, \$52.  
I. Caron vs Frank Roger, \$20.  
F. Legault vs Urgel Desroches, \$46.  
S. Ginberman vs A. Allard, \$52.  
A. Décary vs Benjamin Leduc, \$79.  
R. L. Duckett vs Maurice Girard, \$10.  
W. Bourassa, et al. vs Geo. Ouellette,  
\$43.  
W. Bourassa, et al. vs F. Batiste, \$41.  
W. Bourassa, et al. vs Art. Lacasse,  
\$19.  
W. Bessette, et al. vs James Hay, \$25.  
J. Paquette vs Rosario Muir, \$17.  
P. M. Beaudoin vs C. Bazinet, \$58.  
A. Brien vs P. Champagne, \$28.  
T. Auger vs W. Gingras, Sault-au-  
Récollet, \$19.  
Beaudoin Ltée vs H. Proulx, Lachine,  
\$11.  
H. Larin vs Jos. Gagno, Lachine, \$16.  
V. Bourdon vs G. Lawson, Lachine,  
\$38.  
F. Pirro vs Francisco Lucie, Lachine,  
\$36.  
J. Curotte & Sons vs Moses Laborgne,  
Caughnawaga, \$28.  
E. Prévost, et al. vs E. F. Coolshire,  
\$18.  
Mme E. Pagé, et vir. vs Ls Masson,  
\$32.  
J. Beauregard vs Art. Long, \$11.  
A. Forgue vs Thos. Carbonneau, \$35.  
Garmaise Inc. vs Mme A. Limoges,  
et vir., \$13.  
D. Fournier & Co. vs Vve F. Ferrant,  
\$61.  
Mme E. Adhémar, et vir. vs Raoul  
Gagnon, \$29.  
O. Vincent vs J. E. Labelle, \$36.  
A. Handfield, et al. vs X. Gagnon,  
\$31.  
A. Pigeon vs E. Therrien, \$55.  
A. Pigeon vs Edm. Généreux, \$48.

## JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Cie d'Arbitrage de Montréal vs W. H.  
Pauzé, Montréal, \$802.  
J. A. Trudeau vs Jules Augrignon,  
Montréal, \$191.  
Rose & Lafamme & Co., Ltd. vs Ozo-  
ne Water Co., Ltd., Montréal, \$100.  
Maurice McAvoy vs J. L. S. Strong,  
National Mfg. & Import Co., Cal-  
gary, \$369.  
B. Ram, Ltd. vs Ferd. Feldstein, Mont-  
réal, \$191.  
Salluste Lavery vs Valérie Thibert,  
Ste-Martine, \$325.  
A. J. Smith Lumber Co., Ltd. vs  
Holmes Hogues, Ltd., Montréal,  
\$405.  
C. A. Guertin vs N. Paquin, Montréal,  
\$112.  
A. Godin vs J. Perrault, Montréal-  
Nord, \$256.  
N. G. Valiquette, Ltée vs J. M. Gron-  
din, Montréal, \$98.

Albert Hudon vs J. A. Christin,  
Montréal, \$20,090.  
J. O. A. Aubry vs J. Donat Langelier,  
Montréal, \$49.  
A. Arcand vs Geo. Vandelac, Mont-  
réal, \$1,100.  
G. R. Gray vs V. S. de Beaujeu, Mont-  
réal, \$180.  
Emma Leroux vs Jos. Lavoie, Mont-  
réal, 1ère classe.  
Wilders Ltd. vs Mme A. Béland, Mont-  
réal, \$400.  
Légaré Auto & Supply Co. vs J. L.  
Lalberge, Fred. Bienvenu, Montréal,  
\$50.  
Sam Katz vs Hero Bag Co., Regd.,  
A. Cheroff, Montréal, \$4,403.  
Comm. Ecoles vs A. Hamelin, Mont-  
réal, \$1.0  
Comm. Ecoles vs Frank Alloise, Mont-  
réal \$12.  
Comm. Ecoles vs L. A. D. Robert  
Montréal, \$10.  
Comm. Ecoles vs J. V. Chilshom,  
Windsor, Ont., \$7.  
Jane Edwards McCormack vs Young  
Pentland Simpton, Montréal, 1ère  
classe.  
Juliana Lachance vs Geo. Emile Bé-  
chard, Montréal, 1ère classe.  
H. Budyk vs Ben. Cohen, Toronto.  
J. M. Déry vs Can. Car & Foundry  
Co., Ltd., Montréal, \$1,810.  
F. X. Moisan vs J. A. Bilodeau,  
Montréal, \$129.  
J. C. H. Dussault vs Alph. Monette,  
Montréal, \$346.  
Moïse Chartrand vs Eug. F. Phillips  
Elect. Works, Ltd., Montréal, \$1,400.  
Gunns Ltd. vs P. R. Leduc, Montréal,  
\$496.  
Evariste Péloquin vs Lucten H. Pin-  
soneault, Marcel Pinsonneault,  
Montreal Ship. Lining Co., Mont-  
réal, \$100.  
Montreal Financial Times Pub. Co.,  
Ltd. vs Wm. Ford, Montréal, \$3,193.  
Vict. H. Fuller vs F. A. Sylvestre,  
Vaudreuil, \$2,000.  
Jas. Dunlop vs A. Alexander, Mont-  
réal, \$276.  
J. G. Dupont vs Wilf. Paré, Montréal,  
\$140.  
Geo. Coulombe vs C. P. R., Montréal,  
\$1,550.  
N. G. Valiquette, Ltée vs Mme Owen  
Kelly, \$156.  
M. Micatan vs Can. Steel Foundries,  
Ltd., Montréal, \$390.  
J. A. R. Séguin vs Cirrinde Bourbon-  
nais, Mme Chas. Manseau, Mont-  
réal, \$130.  
L. Labelle vs W. Chicoyne, Montréal,  
\$3,604.  
John Dolino vs Dom. Bridge Co., Ltd.,  
Montréal, \$275.  
J. G. Dupont vs Roméo Hiccock,  
Montréal, \$312.  
Edmond Roussel vs Jos. Ouellette,  
Rose Ouellette, Montréal, \$365.  
Mary Ann Workm. vs Garage vs Israel  
Ruben, Montréal, \$48.  
F. Greenberg vs James Diamond,  
Montréal, 4ème classe.  
Continental Guaranty Corp. vs Mau-  
rice Leibovitch, Montréal, \$516.  
J. A. Molleur vs Alcide Molleur, ès-  
qual., Montréal, \$135.  
Cie Parc Dorion vs Wm. A. Calton,  
Paul A. Calton, Montréal, \$498.  
Yvon Ducharme vs Charles Anger,  
Montréal, \$754.  
A. Dupré & Cie vs Henri Rousseau,  
Nicolet, \$103.  
R. T. Bartlett vs P. F. Richardson,  
Montréal, \$262.  
Marie Lessard vs Jos. Auclair, Mont-  
réal, 1ère classe.

Assurances et Cartes d'Affaires

**Assurance Patronale**

Manufacturiers,

Entrepreneurs, Commerçants

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1628 et 1627.

J. C. GAGNE,  
Directeur-Gérant.

**LA PRÉVOYANCE**

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY  
Licencié Inst. Comptable. Comptable  
Incorporé.

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs  
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL  
Téléphone MAIN 3701-9  
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

**ASSURANCE  
COMMERCIALE**

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

**Mutuelle du Commerce**

Centre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT . . . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

**WESTERN  
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant



**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

**BRITISH  
COLONIAL**

FIRE INSURANCE  
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

**GAGNON, C.A.**

ABLE LICENCIÉ

ED ACCOUNTANT)

, 316, 317, Edifice

Québec

, MONTREAL

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.



# ASSURANCES

## L'ASSURANCE CONTRE LE VOL AVEC EFFRACTION AU CANADA.

Le 24 novembre une assemblée de toutes les compagnies américaines contractant des polices d'assurance contre le vol avec effraction au Canada a été tenue à Montréal dans le but de former une association d'assureurs dans cette branche d'assurance. Les compagnies canadiennes et anglaises étaient invitées. Ce genre d'assurance a beaucoup augmenté au cours des dernières années, tant aux Etats-Unis qu'au Canada. Les causes de cette augmentation furent analysées par M. Samuel B. Brewster, assistant secrétaire de l'American Surety Co., de New-York, à une assemblée du Toronto Insurance Institute le 19 novembre. En 1909, \$2,141,715 (prime) d'assurances contre le vol avec effraction étaient inscrits aux Etats-Unis par 13 compagnies; en 1918, \$7,202,428 furent inscrits par 30 compagnies, et on estime que les chiffres pour 1919 seront au-dessus de \$10,000,000 inscrits par 33 compagnies qui sont actuellement membres de l'Association des Assureurs contre le vol avec effraction. M. Brewster attribue cette augmentation à l'accroissement des valeurs économiques; aux conditions criminelles dans ces dernières années; et à la détention considérable d'obligations du gouvernement.

En 1906, il y avait déjà une association des assureurs contre le vol avec effraction aux Etats-Unis, et bien qu'elle fut discontinuée en 1910, elle reprit en 1912, et depuis cette époque a acquis une telle force et rendu de tels services que la concu-

rence de la part des compagnies en dehors de l'association est presque impossible à présent. Les formules de polices ont été uniformisées dans leurs clauses essentielles, les taux également, et les chiffres de l'association, collectionnés par son bureau des statistiques, servent de base à la fixation exacte des taux, et rend possible à l'assuré la perception de l'indemnité d'une compagnie et le renouvellement de l'opération dans une autre compagnie.

Décrivant cette catégorie d'assurance, M. Brewster dit qu'elle se classe en cinq branches: les assurances de résidences, de banques, de stock de commerce, de coffre-fort de commerce et de vol ordinaire. La première catégorie fournit le plus fort volume, et on est d'avis qu'il y a un vaste champ pour cette sorte d'affaires au Canada. Le commerce de banque au Canada est tellement centralisé qu'il est impossible que la seconde catégorie offre un très vaste champ, encore qu'il puisse être développé en autant que la propriété en voûtes de dépôt est concerné. Il devrait y avoir aussi une bonne opportunité pour les troisième et quatrième classes. L'assurance contre le vol ordinaire a augmenté considérablement dans ces dernières années.

En concluant, M. Brewster souligna que les conditions au Canada sont similaires à celles des Etats-Unis. Nos conditions criminelles peuvent être plus favorables et les vols par effraction et autres moins fréquents, mais le Canada y reste exposé tout comme les Etats-Unis, et tant que le Canada n'adoptera pas l'esprit de coopération qui existe aux Etats-Unis, le développement de cette ligne d'assurance très profitable sera insignifiant.

Tél. East 2858

## LEGER ST. JEAN

HORLOGER et BIJOUTIER  
Qualité et Satisfaction.

774 Ontario Est MONTREAL



Résidence Est 7585

Bell Tél. Est 7396

## MARTINEAU FRERES

CHARBON, BOIS, FOIN ET GRAINS

136 et 138 rue Dorion MONTREAL.

## O. ST. JEAN

TABACS, CIGARES, CIGARETTES PARFUMS  
ET JOUETS DE TOUTES SORTES.

1381 rue Notre-Dame Est MONTREAL.

Tél. Est 4763

## A. ARCHAMBAULT

ASSORTIMENT DE TABAC DE TOUTES SORTES  
Gros et Détail.

1068 rue Ontario Est MONTREAL.

TEL. BELL EST 1068

## A. ALIX

MARCHAND DE TABAC

766 rue Ontario Est MONTREAL.

Tél. Est 5868

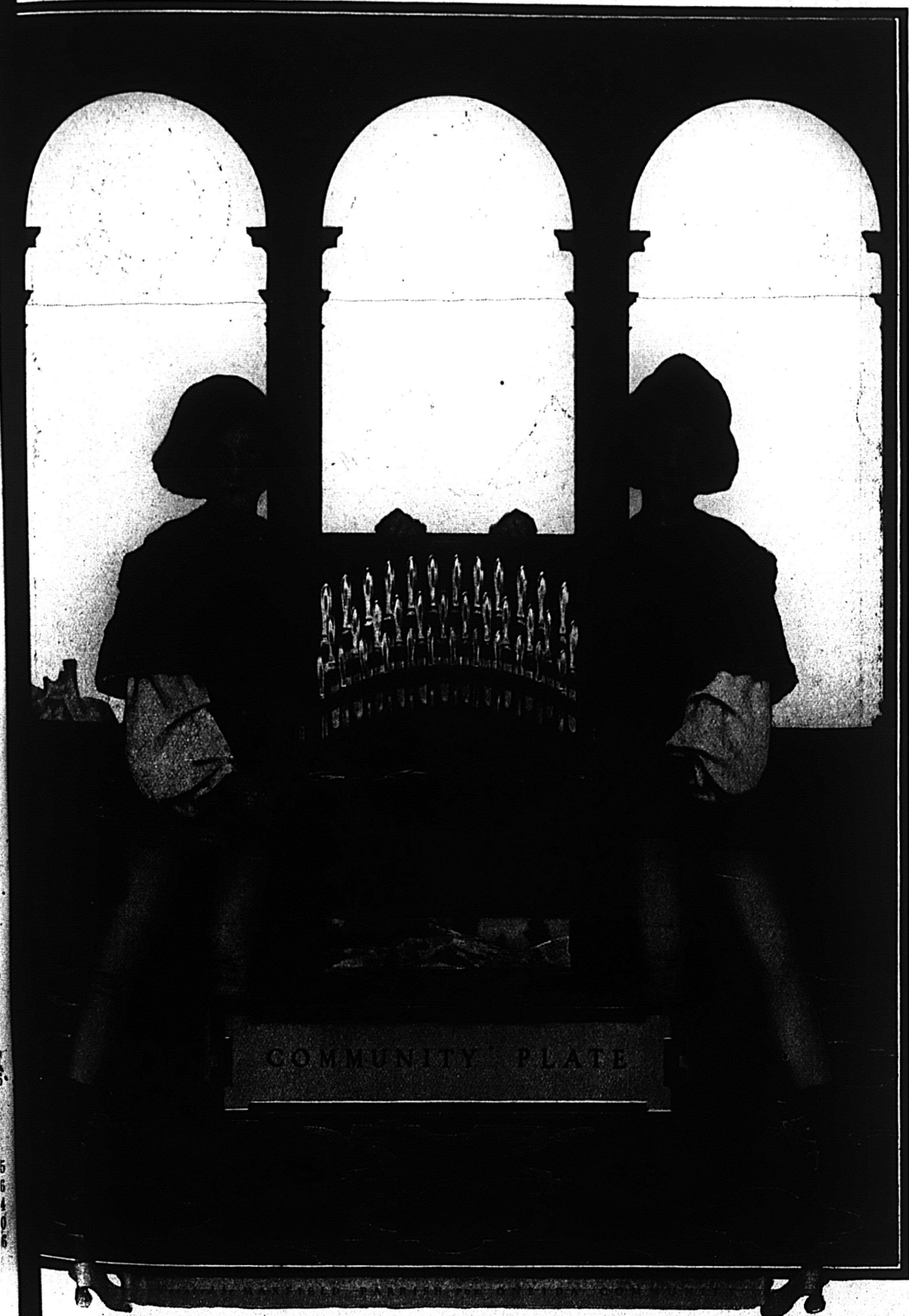
## L. BOURASSA

MARCHAND DE CHARBON FOIN ET GRAIN  
Voitures Simples et Doubles.

371 Ave. Papineau MONTREAL.

# Table Alphabétique des Annonces

<p><b>A</b></p> <p>Abbey Salt Co . . . 55                  Agence Mercantile Equitable . . . 52                  American Pad . . . 108                  Armour &amp; Co. . . . 38                  Anchor Cap. . . . 13                  Aromint . . . . 19                  Assurance Mt-Royal 116</p> <p><b>B</b></p> <p>Baines . . . . 22                  Banque Molsons . . 64                  Bailey &amp; Sons . . . 109                  Banque d'Epargne . 64                  Banque de Montréal, rapport . . . . 66                  Banque Nationale . 64                  Banque Provinciale . 64                  Banque d'Hochelaga 64                  Brandram-Henderson . . . 105                  British Colonial Fire Ins. . . . . 116                  Brodeur, A. . . . 26                  Brodie &amp; Harvie . . 26</p> <p><b>C</b></p> <p>Canada Life Assurance Co. . . . . 116                  Canada Foundries . 109                  Canadian Polishes Ltd. . . . . 55                  Canadian Poster . . 31                  Canadian Milk Products . . . . 62                  Canadian Salt . . . 99                  Can. Cereal &amp; Flour Mills . . . . 67                  Can. Milling . . . 14                  Carnation Milk . . 61                  Chaput Fils &amp; Cie . 39                  Charbonneau Ltée . 30                  Circle Bar . . . 37                  Cie Assurance Mutuelle-Commerce . . 116                  in Medicine 6                  Chemical . . . .                  Couverture . . . 10-11</p>	<p>Clark, Wm. . . . . 24                  Chouinard, J.-B. . . 26                  Church &amp; Dwight . 27                  Cluett, Peabody &amp; Co. 22                  Connors Bros. . . . 20                  Côté et Lapointe . . 26                  Couillard, Auguste . 116</p> <p><b>D</b></p> <p>Davies Wm. . . . . 9                  Dominion Canners Co. Ltd. . . . . 25                  Dowswell, Lees &amp; Co., Ltd. . . . . 63                  Duffy, J. J. &amp; Co. . . 49</p> <p><b>E</b></p> <p>Eddy Co. . . . . 14                  Egg-O Baking . . . 4</p> <p><b>F</b></p> <p>Fabrique de Balais de Granby . . . . . 8                  Fairbank, N. K. . . 30                  Fontaine, Henri . . 26                  Ford . . . . . 46</p> <p><b>G</b></p> <p>Gagnon, P.-A. . . . 116                  Garand, Terroux &amp; Cie. . . . . 116                  Gendron Mfg. Co. . 104                  Gillet Razor . . . 103                  Gonthier et Midgley 116                  Gunns . . . . . 28</p> <p><b>H</b></p> <p>Hatton . . . . . 44                  Hamilton Stove . . 107                  Harry Horne . . . 40                  Heinz . . . . . 14                  Hudon Hébert . . . 7                  Hudon Orsali . . . 32</p> <p><b>I</b></p> <p>Imperial Tobacco . 71                  Inglis . . . . . 40</p> <p><b>J</b></p> <p>Jonas &amp; Cie, H. . . . 23</p>	<p><b>K</b></p> <p>Kellogg . . . . . 68-69                  King Paper Box . . . 20</p> <p><b>L</b></p> <p>La Prévoyance . . 116                  Laporte Martin . . . 43                  Leslie &amp; Co. . . . 109                  Liverpool-Manitoba 116</p> <p><b>M</b></p> <p>Macdonald Reg'd Inc. 33                  Mathieu (Cie J.-L.) 17-24                  Mathieu . . . . . 36                  McArthur, A. . . . 109                  Matthews-Blackwell. 16                  Millbank                  Couverture                  Montreal Nut &amp; Brokerage . . . . 42                  Morissette . . . . 52                  Maxwells Ltd. . . . 106                  Montbriand, L.-R. . 116                  Megantic Broom . . 26                  Mercier . . . . . 55                  Montreal Biscuits Co. 24                  Morrow Screw &amp; Nut Co. . . . . 104                  McCormick Mfg. . . . 5</p> <p><b>N</b></p> <p>National Cash Register . . . . . 18                  National Breweries Ltd. . . . . 27-28                  Nova Scotia Steel Co. . . . . 109</p> <p><b>O</b></p> <p>Oceanic Oyster . . . 45                  Old City Mfg. Co. . 51                  Oneida Community Ltd. . . . . Couverture                  Ottawa Paint Works 70</p> <p><b>P</b></p> <p>Palmolive . . . . . 3</p>	<p>Paquet &amp; Bonnier . 116                  Pastene P. &amp; Co., Ltd. 41                  Patterson Candy . . 59                  Poulin &amp; Cie . . . 26                  Pigeon &amp; Lymburner 26                  Pullan &amp; Co. . . . 22</p> <p><b>Q</b></p> <p>Quaker Oats . . . . 29</p> <p><b>R</b></p> <p>Ramsay Paints . . . 106                  Riga . . . . . 44                  Roy, Henri . . . . 26</p> <p><b>S</b></p> <p>St. Croix Soap Mfg. Co. . . . . 27                  Seagram, Jos. . . . 44                  Sherbrooke Cigar Co. 37                  Simard . . . . . 40                  Simms . . . . . 108                  Smalls . . . . . 47                  Société Pharm. de la Croix Rouge . . . 62                  St. Lawrence Flour Mills . . . . . 48                  Stauntons, Ltd. . . 106                  Stag . . . . . 34                  Stewart Menzies . . 12                  St. Williams Fruit . 21                  Société française de Spa. . . . . 12                  Standard Lithographic . . . . . 38                  Steel Co. of Canada 113                  Still, J. H. Mfg. Co. 104                  Sun Life of Canada 116</p> <p><b>T</b></p> <p>Trees, S. . . . . 117                  Trudel et Guillet . . 26</p> <p><b>W</b></p> <p>Wagstaffe Ltd. . . . 15                  Western Ass. Co. . . 116                  Williams Co., J.-H. . 104                  White Snow Spices . 40                  Wisintainer . . . . 106</p>
--	--	--	---



5  
6  
4  
0  
6



# METS PREPARES DE CLARK



Viandes en boîtes

Soupes en boîtes

Viandes en po

Fèves au lard

Catsup aux tomates

Langues de boeuf

Beurre de pean

et autres bonnes choses.

FAITS AU CANADA

Par des Canadiens

## W. Clark Limited, - - Montréal