

**PAGES  
MANQUANTES**

# PRIX COURANT

Consulat Général de  
France,  
Edifice Duha, 1,  
rue Notre-Dame E.

Fondé en 1887

MONTREAL, le 19 novembre 1920

Vol. XXXIII—No 47

## L'ELEGANCE



La chaussure élégante attire  
l'attention.

LES  
CONTREFORTS DE CONFIANCE

## BENNETT

TRADE MARK

donnent aux chaussures "l'élégance  
de la forme". Rien à y ajouter, rien  
à y retrancher.

L'ajustement de vos formes n'est pas  
un détail

Nous considérons que c'est un Art.

### Bennett Limited

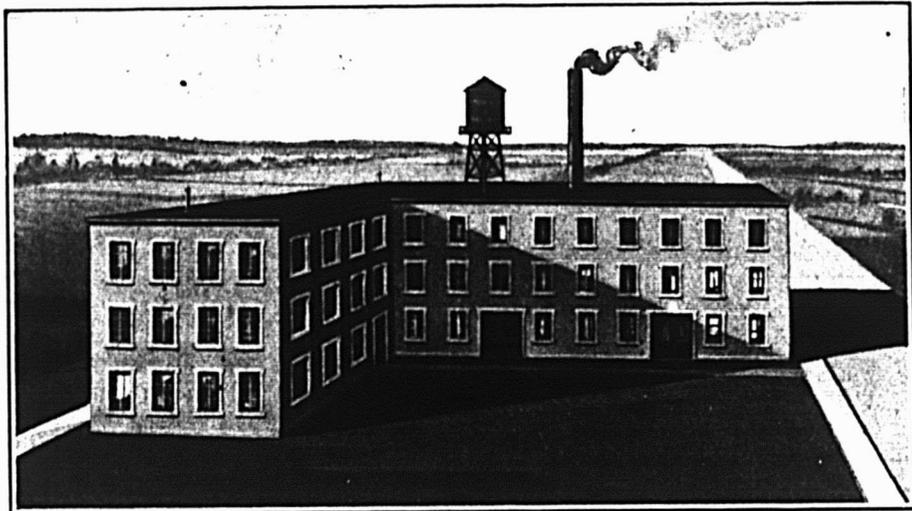
Fabricants de Fournitures pour Chaussures  
CHAMBLY CANTON, P.Q., CANADA.

Bureau d'Ontario:  
108 RUE AHRENS OUEST  
KITCHENER

59 RUE ST-HENRI,  
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures  
de l'Empire Britannique.

# C'EST LA VERITE



Accessoires  
pour  
Chaussures  
en tous  
Genres

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

## Lamontagne, Racine & Cie

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



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

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

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

### LAMONTAGNE, RACINE & CIE.

115 rue Arago, QUEBEC.

# COMMUNITY PLATE



## *Vous ferez plus d'affaires pendant la saison des Fêtes*

si vous tirez un bon parti de ce que nous avons fait, et de ce que nous faisons, pour montrer à vos clients la manière d'embellir leur service de table avec du Community.

La distinction et la plus grande durée du Community Plate sont votre meilleure assurance que vous ferez d'excellentes affaires pendant la saison. Le Community Plate est le cadeau suprême en argenterie.

Ne perdez pas un instant pour compléter votre stock de peur de ne pas retirer tous les bénéfices que vous procurera l'étalage du Community Plate pendant les Fêtes.

Il y aura bien des cadeaux en Community Plate à la Noël et au Jour de l'An. Viendront-ils de chez vous? Ecrivez aujourd'hui à votre marchand de gros.

**ONEIDA COMMUNITY, LIMITED.**

Niagara Falls, - - Ontario.

# “Un contrefort fait en Canada Fabriqué avec des Fibres de Fabrication Canadienne”



La campagne “Fait en Canada” organisée actuellement dans tout le pays a pour but d’obtenir une nouvelle attitude du public Canadien à l’égard des chaussures de fabrication canadienne.

Un contrefort fait en Canada est le contrefort logique pour une chaussure faite en Canada.

Les contreforts D & P sont faits en Canada par des Canadiens, pour des chaussures de fabrication Canadienne. Les employez-vous?

## KID KIP

Un cuir de côté chromé en deux pesanteurs ayant un grain et un fini semblables au chevreau véritable, mais bien meilleur marché.

Il est exceptionnellement durable et de belle apparence, tandis que son bon marché comparativement au chevreau véritable vous permet d’offrir de plus grandes valeurs dans vos produits. Nous nous ferons un plaisir de vous adresser des échantillons.

## DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:  
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:  
224 rue Lemoine  
MONTREAL

### REPRESENTANTS:

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

# Printemps 1921



Trépointes fines et McKays pour  
hommes et dames.



Turns pour dames.

**Metropolitan**

Trépointes et  
McKays pour  
hommes et  
dames.

Nous avons une splendide collection prête à subir votre examen  
et comprenant :

Trépointes moyennes et fines pour hommes.

McKays moyennes et fines pour garçons et jeunes gens.

McKays moyennes pour dames et demoiselles.

McKays moyennes et fines pour enfants.

Toutes nos chaussures sont soignées jusque dans leur moindre  
détail. Nos prix sont modérés malgré la bonne qualité du matériel  
et de la façon. Ce sont certainement les meilleures valeurs que vous  
puissiez obtenir pour votre argent.

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

# CHAUSSURES DE PRIX MOYEN

**P**OUR la saison prochaine, nous devons nous spécialiser plus que jamais dans les "chaussures de prix moyen". Le public va les demander et ce sont les marchands qui auront un bon assortiment qui feront des affaires.

## Service de réassortiment

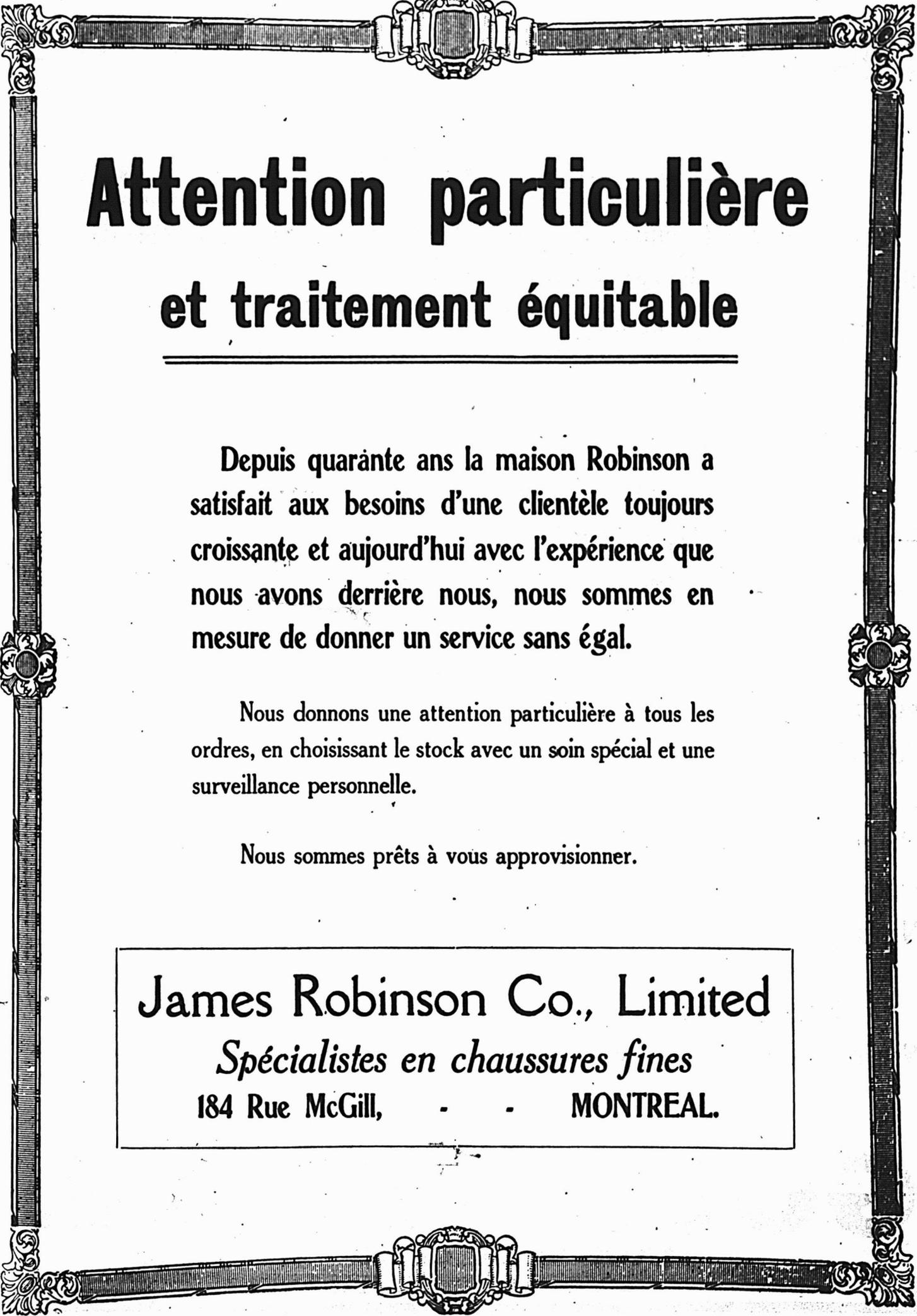
Quels que puissent être vos besoins, notre stock immense est presque toujours à la hauteur de la demande.

Faites nous connaître vos besoins et nous vous ferons voir ce que signifie réellement un "service de chaussure".

James Robinson Co., Limited

*Spécialistes en Chaussures fines*

184 Rue McGill, . . . MONTREAL.



# Attention particulière et traitement équitable

---

---

Depuis quarante ans la maison Robinson a satisfait aux besoins d'une clientèle toujours croissante et aujourd'hui avec l'expérience que nous avons derrière nous, nous sommes en mesure de donner un service sans égal.

Nous donnons une attention particulière à tous les ordres, en choisissant le stock avec un soin spécial et une surveillance personnelle.

Nous sommes prêts à vous approvisionner.

**James Robinson Co., Limited**

*Spécialistes en chaussures fines*

184 Rue McGill, - - MONTREAL.

# Les Semelles répondent à la question de prix

Lorsqu'un client soulève la question de prix, offrez-lui des chaussures qui donnent un plus long usage.

Car si deux paires de chaussures se vendent le même prix, mais qu'une paire donne un usage plus long que l'autre, le coût final de la paire qui dure longtemps sera moindre.

Les qualités d'usage de la semelle déterminent en grande partie la durée de la chaussure. Par suite la réponse à la question de prix consiste dans les chaussures avec les semelles qui durent plus longtemps — les semelles Neolin garanties.

La longue durée des semelles Neolin a été prouvée d'une façon in-

contestable par les millions de paires en usage actuellement.

Vous pouvez vendre les chaussures avec semelles Neolin au même prix que les chaussures avec semelles de cuir.

En agissant ainsi vous aidez le client à économiser sur ses dépenses de chaussure tout en ayant des chaussures plus confortables.

De plus la demande pour le cuir de haute qualité est ainsi diminuée et le coût élevé des chaussures est modéré — parce que le cuir à semelle le meilleur et le plus cher est le seul matériel qui puisse à tout égard être comparé avec les semelles Neolin pour l'usage.

**GOOD YEAR**  
MADE IN CANADA



# Les gens achètent facilement des chaussures à Semelles Neolin

Si vous achetiez un vêtement tout fait et que le vendeur prit un soin spécial à vous faire ressortir les qualités qui font durer un costume plus longtemps et qui donnent une meilleure protection contre les intempéries, vous seriez favorablement impressionné. Si le costume portait une marque de fabrique bien connue — sans coûter plus cher que n'importe quel autre genre — vous éprouveriez une certaine confiance en lui qui vous induirait probablement à acheter.

C'est exactement le rôle des chaussures à semelles Neolin dans votre magasin. Si vous avez un bon assortiment de modèles et de pointures; si vous les offrez à chaque client avec quelques mots de recommandation; vous constaterez que 60% à 75% de vos ventes seront pour des chaussures avec semelles Neolin.

Lisez l'étiquette de garantie de la semelle Neolin au coin de cette page. Voyez comment Goodyear vous dégage de toute responsabilité au sujet de la durée des semelles. Vous permet d'offrir à vos clients des chaussures avec des semelles portant une garantie écrite de **DURER PLUS LONG-TEMPS QU'AUCUN AUTRE GENRE DE SEMELLE.**

Si vous ne savez pas exactement où vous procurer certains genres de chaussures avec Semelles Neolin garanties, écrivez à notre département de Semelles et Talons.

The Goodyear Tire &  
Rubber Co., of Canada  
Limited

TORONTO, ONT.



Ces chaussures sont faites sur semelles intérieures en cuir et les semelles Neolin y ont été appliquées d'une manière approuvée par nous. Si les semelles de ces chaussures ne vous donnent pas un service plus long que celui que vous avez l'habitude de recevoir des Semelles autres que Neolin, retournez-les avec cette étiquette au marchand, ou à n'importe quelle succursale Goodyear, et une autre paire de Semelles Neolin y sera fixée gratuitement.

The Goodyear Tire &  
Rubber Co. of Canada  
Limited.  
Halifax, St. John, Québec,  
Montréal, Ottawa, Toronto,  
Hamilton, London, Winnipeg,  
Regina, Saskatoon, Calgary,  
Edmonton, Vancouver.

Gardez cette étiquette.

# Neolin Soles

## Cette Saison-ci vous allez vendre plus de Chaussures en Chevreau

**C'**EST un fait certain et défini que le chevreau  
aura la vogue au printemps.

Dans les chaussures pour hommes on le trouve  
dans toutes les formes depuis le bout semi-  
pointu jusqu'à la chaussure la plus confortable.

Les bottines pour dames, en noir et couleur,  
de 8", 8½" et jusqu'à 10" faites en chevreau  
Evans vont se vendre d'un océan à l'autre.

Si vous spécifiez le chevreau Evans, vous  
pouvez être assuré de l'uniformité du cuir dans  
chaque chaussure.

**John R. Evans Leather Co.,  
Limited.**

214 RUE LEMOINE

::

::

MONTREAL



# Spécialités KENDEX

- KENDEX**, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).
- KENDEX**, Semelles Intermédiaires pour chaussures.
- KENDEX**, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chausson Retourné.
- KENDEX**, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chausson Retourné.
- KENDEX**, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.
- KENDEX**, Fausses.
- KENDEX**, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piqure souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que :

**"Bon pied donne bonne figure".**

## **Demandez KENDEX**

**FEUTRE A LA PIÈCE      TALONNETTES**  
**DOUBLURES POUR LANGUE**

## **KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED**

**St-Jean, P. Q.**

Représenté par **HORACE D'ARTOIS**

224 Rue Lemolne, **MONTREAL, P.Q.**

# **La Compagnie de Chaussures** **LA RENA, LIMITÉE**



Fabrique à Viauville, Montréal.

**Nous conseillons fortement aux détaillants de prévoir leurs besoins et de ne pas hésiter à s'approvisionner dès maintenant. Nous leur assurons pleine garantie contre toute baisse de prix.**

**Commandez en toute confiance et ne risquez pas de manquer la vente par défaut de marchandise.**

## **La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée**

**HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.**

**J. A. LEO LECLAIR, représentant pour le district de Montréal.**

**Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel,  
coin des rues Peel et Ste-Catherine,  
MONTREAL.**

**Téléphone:  
Uptown 322**

**Particulièrement---**  
**Spécialités**  
**pour le Jobber.**



Le commerce de gros a apprécié depuis quelque temps les valeurs extraordinaires de nos meilleures

**Chaussures en canevas blanc pour Dames, Demoiselles et Enfants.**

Sans aucune exception, on trouve une réelle valeur dans toute chaussure que nous soumettons.

Ne manquez pas de voir nos souliers lacés à 1 et 2 oeillets en noir et en canevas blanc.

MANUFACTURIERS POUR LE JOBBER DE LA MEILLEURE LIGNE DE CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC POUR DAMES, DEMOISELLES ET ENFANTS; FABRIQUANT EGALEMENT DES CHAUSSURES DE CUIR MCKAY FINES ET MOYENNES POUR DAMES.

**Gagnon, Lachapelle & Hebert**

**55 Rue Kent,**

**MONTREAL.**

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

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

Employez le véritable

**SOUS CAP**  
**VULCO UNIT**



Appareil, Procédé et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

## Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

## Cartons pour chaussures

Nous fabriquons des cartons en tout genre pour bottines et souliers, et nous fournissons les plus grandes manufactures de chaussures du Dominion.

Adressez-nous vos demandes en indiquant les tailles et quantités.

“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.



**Etes-vous sûr  
que votre stock de  
chaussures en caoutchouc  
est complet?**

**Le personnel de notre  
magasin est sur la pointe  
des pieds prêt à remplir vos  
commandes de réassortiment.**

**TELEPHONEZ, ECRIVEZ OU VENEZ.**

**THE COLUMBUS RUBBER COMPANY  
OF MONTREAL, LIMITED.**



# Chaussures Marque Yamaska

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

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

## LA COMPAGNIE J. A. & M. COTÉ

St-Hyacinthe, P. Q.

### La Trépointe

### GLOBE à coussin

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

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

## Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.



ELEGANCE

GENUINE

GOODYEAR WELT



QUALITE

CONFORT

ELEGANCE

QUALITY

COMFORT



## NOS VOYAGEURS

sont actuellement sur la route avec une série complète de nos échantillons de chaussures en cuir et en toile pour le Printemps prochain.

Il est à votre avantage d'attendre leur visite avant de placer vos commandes — Non seulement nos lignes sont superbes, mais nos prix sont des plus avantageux.

## GUÊTRES

de toutes couleurs — de différents patrons. Chaussures en feutre de toutes sortes. Exécution rapide des commandes qui nous sont confiées.

**CLAQUES**

Nous avons continuellement en mains un stock considérable de "claques" de cette marque et nous pouvons exécuter rapidement les commandes que nous recevons.

**MALTESE**

**CROSS**

LA

**MAISON**

# GIROUARD

(E. T. SHOE CO.)

LIMITÉE

ST-HYACINTHE,

QUEBEC

# CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

Avez-vous vu notre collection pour le printemps 1921? Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, nous vous conseillons fortement de l'attendre avant de placer vos ordres. Il y va de votre intérêt, car vous trouverez certainement dans notre excellent assortiment de quoi satisfaire les besoins de votre clientèle élégante.



The Lady Belle Shoe Co.,  
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER,

ONTARIO.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

## INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs  
Manufacturiers



"Jobbers"  
Agents vendeurs

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

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

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

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

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

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

Renforcement de contre fort et attachement Staylite.

Fabrique et Succursale:

37 Foundry St. S.  
KITCHENER.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

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

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

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

Siège Social:

154 Rue Notre-Dame Ouest,  
MONTREAL.

Succursale:

566 Rue St-Valier,  
QUEBEC.



Réparations soignées de Chaussures pendant que vous attendez  
 DEMI-SEMELLES TENAX — TALONS "MALTESE CROSS"

# SEMELLES TENAX

Les Semelles Tenax sont légères, flexibles, imperméables, silencieuses, et donnent un long, très long usage. Vous pouvez les recommander sans réserve et être certains qu'elles vous créeront une clientèle.

Faites vos réparations avec les

**SEMELLES TENAX**

et

les talons de caoutchouc

**"SCOOP"**

**Maltese Cross**

**Gutta Percha & Rubber, Limited**

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE — TORONTO

Succursales dans les principales villes du Canada.

## Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>	Côté, A. A., & Fils . . . . . 50	<b>H</b>	<b>O</b>
American Pad & Textile . 68	Côté & Lapointe . . . . . 50	Hamilton Stove . . . . . 56	Oceanic Oyster . Couverture
Assoc. Fab. Chaussures . . . . .	Couillard, Auguste . . . . . 80	HectorShoe. . . . . 49	Onelda Community . . . . . 3
Assurance Mont-Royal . . 80	Chamberlain Medicine . . . . . 75		Omega Machinery . . . . . 65
	Clément Meunier . . . . . 66	<b>I</b>	<b>P</b>
<b>B</b>	<b>D</b>	Imp. Tobacco . . . . . 89	P. Poulin & Cie Ltée . . 80
Banque Molsons . . . . . 78	Daoust, Lalonde & Cie . . . 5	Industrial Export . . . . . 21	
Banque d'Hochelega . . . . . 78	Dominion Cannery Ltd . . . 77	International Supply . . . 18	<b>R</b>
Banque Nationale . . . . . 78	Duclos & Payan . . . . . 4		Rena Footwear . . . . . 12
Banque Provinciale . . . . . 78	Duffy, J. J. & Co. . . . . 75	<b>K</b>	Ramsay Paint . . . . . 68
Bennett Limited . . . . .	Doswell Lees . . . . . 78	King Paper Box . . . . . 14	Robinson James . . . . . 6-7
Brelthaupt Leather Co., . . . . .		Kpenworthy . . . . . 11	
Ltd . . . . . 50	<b>E</b>	Kearney . . . . . 82	<b>S</b>
British Colonial Fire Ins. 80	Evans Leather . . . . . 10		Scholl Mfg Co. . . . . 22
Beckwith Box Toe . . . . . 14	Eddy & Co. . . . . 82	<b>L</b>	Slater Shoe . . . . . Couverture
Brodie & Harvie . . . . . 75		Lady Belle Shoe Co. . . . 18	Sisman Shoe Co. Ltd . . . 20
Brodeur, A. . . . . 80	<b>F</b>	Lamontagne, Racine, Ltée, . . . . .	Stauntons Ltd . . . . . 67
Beach Foundry . . . . . 69	Fontaine, Henri . . . . . 80	Couverture	Still Mfg Co. . . . . 68
Barnett . . . . . 67	Ford . . . . . 71	<b>M</b>	Sun Life of Canada . . . . 80
Brandram Henderson . . 70		McCormick . . . . . 61	St. Croix Soap . . . . . 74
<b>C</b>	<b>G</b>	Macdonald Beg'd . . . . . 62	<b>T</b>
Canada Foundries . . . . . 80	Gagnon, Lachapelle . . . . 18	Mathieu, Cie J.-L. . . . . 74	Tétrault Shoe . . . . . 25
Can. Cereal Flour Mills . 76	Gagnon, P. A. . . . . 80	McArthur, A. . . . . 67	<b>U</b>
Canadian Cons. Rubber . . 26	Garand, Terroux & Cie . . 80	Montbriand, L.-R. . . . . 80	United Shoe Machinery . . 24
Canadian Salt . . . . . 65	Glrouard, Limitée . . . . . 17	Montreal Biscuits . . . . . 80	Universal Importing . . . . 49
Cie J. A. & M. Côté . . . . 16	Globe Shoe Limited . . . . 16	Morrow Screw . . . . . 78	<b>W</b>
Clark, Wm. . . . . 72	Globe Shoe Limited . . . . 16	Maxwells . . . . . 67	Wisintalner. . . . . 44
Columbus Rubber Co. . . . 15	Goodyear Tire . . . . . 8-9		
Connors Bros. . . . . 72	Gunns Ltd . . . . . 74	<b>N</b>	
	Gutta Percha . . . . . 19	Nova Scotia Steel Co. . . 67	

## LES CHAUSSURES SISMAN POUR LA SATISFACTION

Vente facile et agréable obtenue en tenant cet article courant de haute qualité.

Auprès de qui les chaussures Sisman trouvent-elles leur vogue? Pratiquement près de tous — L'ouvrier d'usine, le travailleur à l'extérieur, l'homme d'affaires, l'employé de bureau, tous y trouvent exactement ce qu'ils désirent. — une chaussure courante solide de belle apparence et de long usage.

Mettez-vous en rapport avec nous pour avoir des échantillons.

The T. SISMAN SHOE CO., Limited  
AURORA, - ONTARIO.

# Pour Noël!

## Guêtres Esmay

Vous connaissez cette superbe ligne de pointures d'un ajustage parfait— en FEUTRE, DRAP et SOIE. Chaque paire est emballée d'une façon attrayante dans un carton individuel. Cet article est idéal pour les cadeaux, car il y a une paire à un prix pour convenir à chaque bourse.

10" Drap	\$38.75	la douzaine.
10" Feutre	\$27.00	—
12" Feutre	\$33.50	—

**Donnez vos ordres maintenant**  
**Livraison immédiate**

## Pantoufles Indiennes

A cette époque d'articles faits à la machine le cadeau d'exquises PANTOUFLES INDIENNES faites à la main est distinctif et différent. Nos pantoufles indiennes pour hommes, dames, enfants et bébés sont aussi pratiques et aussi économiques qu'elles sont attrayantes. Cinq superbes couleurs.

Hommes et femmes—  
\$18—\$20—\$22—\$24 la douz.

Enfants et bébés—  
à partir de \$10 la douz.

Département des ventes domestiques.

**Industrial Export Company**  
of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement - - MONTREAL.



## Le Système du DOCTEUR SCHOLL

Permet au marchand de chaussures d'offrir à ses clients le bien-être. La moitié de vos concitoyens souffrent des pieds et le moyen le plus sûr d'augmenter votre chiffre d'affaires est de gagner leur confiance et leur clientèle en permanence en installant chez vous le SYSTEME SCHOLL.

### LE FOOT-EAZER du Docteur Scholl

élastique, inoxydable, exerce une pression douce et constante, soutient le massif osseux du tarse et du métatarse; supprime les douleurs causées par l'affaiblissement de la voûte plantaire et soulage le pied. Tous ceux qui sont obligés d'être constamment debout devraient porter le FOOT-EAZER.

### LE BUNION REDUCER du Docteur Scholl

en caoutchouc pur, de forme anatomiquement parfaite, soulage immédiatement l'oignon douloureux en supprimant la pression et le frottement de la chaussure. Le BUNION REDUCER se pose à même la peau, gante l'articulation déviée et se porte inaperçu dans la chaussure la plus élégante.

### LE TOE FLEX du Docteur Scholl

en caoutchouc pur, de construction soigneusement étudiée, se place entre les doigts de pied pour écarter et redresser le gros orteil dévié. Se porte jour et nuit sans inconvénient.

## PROFITEZ DE NOTRE VASTE PUBLICITÉ

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

# The Scholl Manufacturing Company, LIMITED

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

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

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.

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



## *La Clef du Succès en Affaires!*

UN CATALOGUE, UNE CIRCULAIRE, OU UNE LETTRE D'AFFAIRE, BIEN REDIGÉ, BIEN IMPRIMÉ, BIEN PRÉSENTÉ EST UN COMMIS-VOYAGEUR IDEAL QUI VA TROUVER CHEZ-EUX DES MILLIERS DE CLIENTS ET EVEILLE EN EUX LE DESIR DE SE PROCURER LES ARTICLES ANNONCÉS. NOUS AVONS UN SERVICE SPECIAL, QUI SE CHARGE DE LA PRÉPARATION, DE LA REDACTION, DE LA DISPOSITION, DE L'IMPRESSION DES CATALOGUES, BROCHURES, DEPLIANTS, ETC., QUI FONT HONNEUR AUX MAISONS QUI NOUS CONFIENT LEURS COMMANDES.

IL SUFFIT DE JETER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER ET NOUS FAISONS LE RESTE.

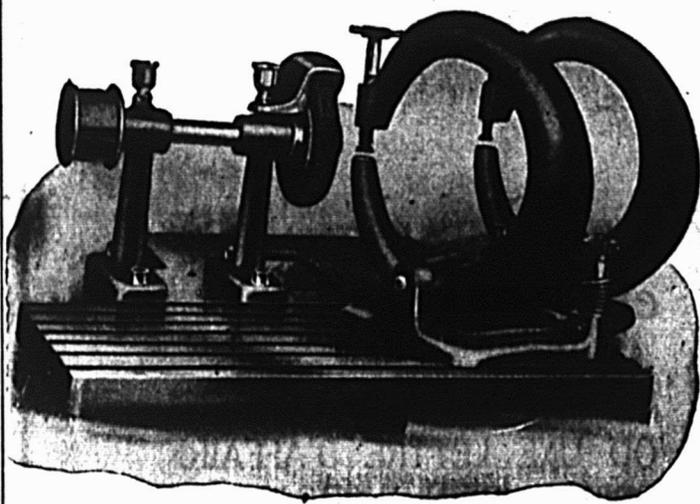
TOUTES LES COMMANDES QUI NOUS SONT AINSI CONFIEES SONT EXECUTEES AVEC SOIN ET CELERITE.

**La Compagnie d'Imprimerie des  
Marchands, Limitée**

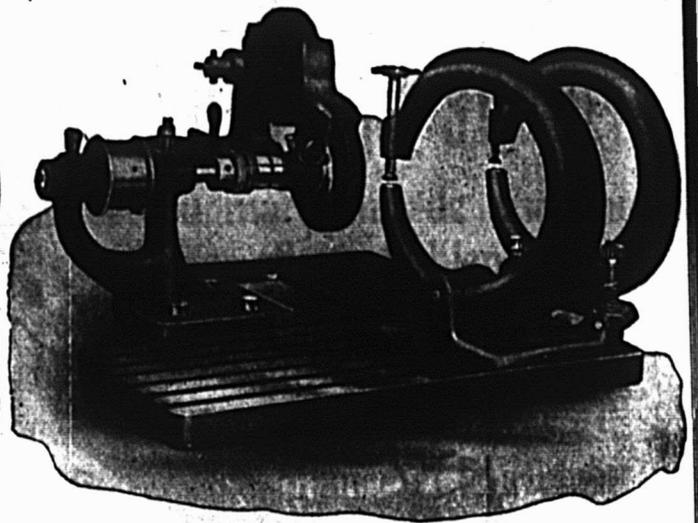
198 Rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

Confiez-nous la préparation  
et l'impression de vos

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



Aigiseur de patins USMC  
Modèle A



Aigiseur de patins USMC  
Modèle B

# Bénéfices Supplémentaires

## PENDANT LES Mois d'hiver

**IL Y A BEAUCOUP D'ARGENT À FAIRE PENDANT LA MORTE SAISON DU COMMERCE  
DE REPARATION DES CHAUSSURES.**

Vous ne sauriez vous passer d'une de ces machines. C'est MAINTENANT le moment de donner votre ordre de façon à recevoir votre machine et de bien la connaître avant la première poussée de la saison de patinage.

**CES AIGISEURS DE PATINS PEUVENT ETRE FIXES POUR AINSI DIRE A TOUS LES  
GENRES D'INSTALLATIONS.**

Ecrivez-nous pour plus de détails.

## United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Avenue Bennet MONTREAL 227 Rue Craig Ouest

TORONTO  
90 Rue Adelaide Ouest

KITCHENER  
179 Rue King Ouest

QUEBEC  
18 Rue Demers

T

T

**Les styles Tetrault  
Sont du dernier cri**

*---Fiez-vous à cela.*

*---Le marchand qui expose la  
chaussure Tetrault dans sa vitrine,  
s'attire la clientèle.*

*---L'homme qui achète sera forcé  
de dire:*

*“C'est quelque chose comme  
chaussure”.*



**Tetrault Shoe Manufacturing  
Company, Limited**

**LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES  
DU CANADA**

**MONTREAL.**

T

T



# SORTEZ VOS CLAQUES

Lorsque vous garnissez vos vitrines, placez la claque appropriée à côté de chaque chaussure que vous exposez.

Suggérez à chaque client que les chaussures neuves doivent être munies de claques de forme et de modèle correspondants et expliquez-leur que les chaussures et les claques durent davantage et sont plus commodes et plus confortables lorsqu'elles sont bien ajustées.

Vous pouvez le faire facilement, parce que

## Les Claques du Dominion Rubber System

vous donnent des formes et des dimensions pour les nouveaux styles de chaussures portées par les hommes, les femmes et les enfants.

Des annonces ayant trait aux claques du Dominion Rubber System apparaissent actuellement dans les principaux journaux et magazines de tout le Canada.

Tirez tout le parti possible de cette publicité en exposant les claques du Dominion Rubber System dans vos vitrines et en les mentionnant dans vos propres annonces de journaux.

Lorsque vous manquez de modèles ou de pointures, vous pouvez avoir prompt et complet service par

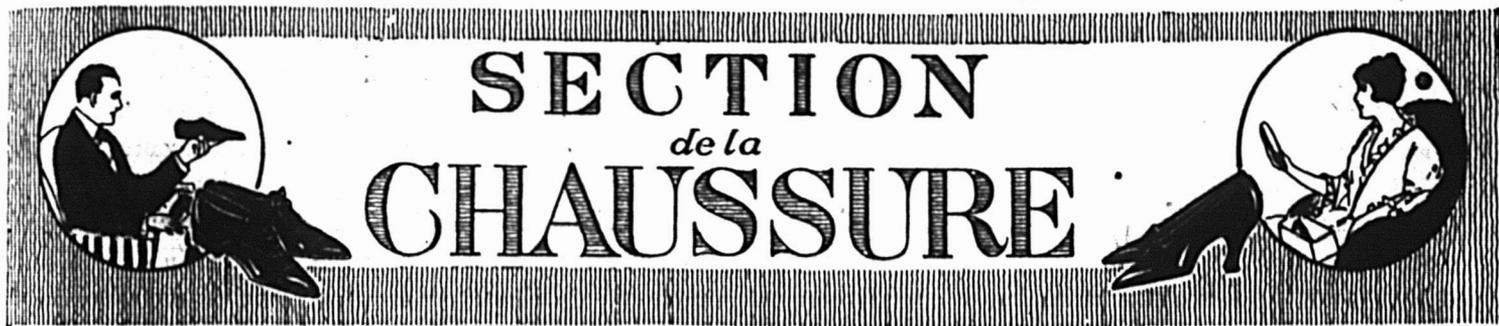
LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

## Dominion Rubber System Limited

—situées à

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





Vol. III

MONTREAL, NOVEMBRE 1920

No 11

## DANS LE DOMAINE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

**Ce qu'on dit sur le cuir et la chaussure. — Le commerce général s'améliore graduellement. — Les prix baissent graduellement à une base d'affaires. — Les détaillants achètent soigneusement mais régulièrement. — Le commerce des fêtes reprend.**

Depuis une couple de semaines, le commerce prend une tournure plus encourageante.

La température a été quelque peu contre le commerce de bonnes chaussures, néanmoins les marchands détaillants disent que le commerce est actif et qu'ils ont des demandes régulières des modes de la saison. Le sentiment est meilleur dans toutes les classes de commerce et il y a un esprit d'optimisme qui dissipe graduellement les vapeurs de l'incertitude.

La pression financière occasionnée par le mouvement de la récolte se détend graduellement et il y a beaucoup moins de malaise, en ce qui concerne l'avenir, chez les marchands de gros et chez les marchands de détail. Ces derniers préparent leurs établissements pour le commerce de la saison et pour le commerce des fêtes, qui cette année, croit-on, atteindra la moyenne.

**PLUS DE CHAUSSURES FABRIQUEES:—** En dépit de tous les contretemps, le commerce des chaussures, le premier du mois dernier, était meilleur que celui de l'année dernière. Un monsieur qui est en position de connaître exactement la production de la chaussure au Canada, a déclaré l'autre jour que jusqu'au premier septembre de cette année, il y avait eu une plus grande quantité de chaussures confectionnées que pendant la même période de 1919. Cela paraîtrait difficile à croire si cette information ne venait d'une source absolument certaine.

Depuis le commencement du mois dernier il peut y avoir eu un fléchissement dans la production, mais on croit que le volume de la production pour les douze mois sera aussi considérable que celui de l'année dernière, lequel était considérablement au-dessus de la production normale.

**CONDITIONS DANS LA MANUFACTURE DES CHAUSSURES:—** Les affaires ne sont pas aussi bonnes que les manufacturiers le désireraient, cependant elles tendent à s'améliorer graduellement. Les rapports de l'Ouest sont particulièrement encourageants et des commandes considérables de chaussures fines pour hommes et pour dames sont de bon augure. Dans l'Ontario et les provinces maritimes, le commerce de chaussures n'est pas aussi actif, mais les commandes arrivent à un degré qui permet aux fabriques de reprendre leurs opérations. Les détaillants commencent à se rendre compte qu'il n'y aura pas de grands changements dans les prix pendant la saison actuelle et semblent vouloir faire de cinquante à soixante pour-cent de leurs achats du printemps dès maintenant.

**LE COMMERCE DU CUIR:—** Il s'est produit quelque mouvement dans le commerce du cuir, mais il n'y a pas d'activité notable.

Dans quelques sortes de cuir, particulièrement dans le cuir commun, il s'est produit un mouvement appréciable, mais il y a eu très peu de commerce dans les lignes fines de cuirs à tiges et à semelles. Les commerçants de cuir se tiennent cois et ils s'attendent à une grande activité lorsqu'il faudra les matériaux nécessaires pour les confections du printemps. Les cuirs de côté de meilleure qualité de veau et de chevreau sont gardés avec soin et ceux qui prétendent s'y connaître disent qu'il se produira un mouvement de hausse dans quelques semaines. La demande pour le cuir teint de chevreau a été si prononcée qu'elle affecte déjà les genres noirs et bruns et qu'il est difficile de se le procurer même aux prix actuels. Les genres de cuir de chevreau qu'il aurait été facile de se procurer il y a un mois sont maintenant rares et personne ne serait étonné si les prix de ces sortes de cuir montaient.

**CONDITIONS DU COMMERCE DES PEAUX:—** Les prix sont maintenant descendus au niveau d'avant-guerre. La semaine dernière le commerce a été en état de

stagnation et les ventes chez les "packers" et à la campagne ont été presque nulles. A Chicago, les prix des peaux de boeufs sont nominalement à 25c. mais il n'y a pas de demandes. On offre des lots de peaux de buffles provenant de la campagne à 15c. mais il n'y a pas d'acheteurs. Il s'est produit un fléchissement considérable dans le marché des peaux de veau, la semaine dernière, de sorte que le marché est assez démoralisé un peu partout. Il ne semble pas y avoir de perspective prochaine de raffermissement. Les tanneries en général ne fonctionnent qu'en partie et quelques-unes sont fermées. Le résultat est que le stock du cuir est excessivement léger et que l'accumulation de peaux est très considérable.

**CETTE LUBIE DU CUIR BON MARCHE:**— Les gens ne semblent pas comprendre comment il se fait que les prix des chaussures sont si élevés tandis que les prix des cuirs sont si bas. En premier lieu ils oublient que le coût de la production du cuir a tant monté pendant les deux dernières années que le coût du matériel brut n'est pas en proportion à celui des produits finis, comme cela était en 1914. Les prix des peaux affectent très peu sur les prix du cuir.

Le cuir qui est sur les planchers et les rayons des tanneurs et dans les manufactures a tout été produit avec des peaux payées cher. Le manufacturier de chaussures a acheté son cuir par contrat, à prix fixe et dans son cas, comme dans celui du tanneur, la main d'oeuvre, les accessoires, les frais et dépenses de vente ont toutes augmenté de façon à rendre impossibles les prix d'il y a six ans même si le prix du cuir était sur la même base. Le manufacturier de chaussures suit la même ligne de conduite qu'il a toujours suivie; il calcule le prix de ses marchandises d'après le coût des matériaux plus le prix de production et de vente.

### LES AVANTAGES DU CHEVREAU

Les chaussures en chevreau sont les plus économiques parce que plus durables. Le chevreau étant solide et souple, permet aux chaussures de conserver leur forme et leur belle apparence après un long et confortable usage. Des essais scientifiques ont démontré avec certitude que le chevreau est le meilleur cuir à dessus à employer pour la fabrication des chaussures, alors que, au contraire, l'opinion publique croit que la solidité et la durabilité sont l'apanage des cuirs durs et épais.

La qualité d'une chaussure se révèle à l'usage et c'est ici que le chevreau fait montre de ses avantages. Sa texture compacte augmente fortement sa durée et offre moins de chances de rupture aux piqûres et aux oeillets. Sa surface souple ne peut se défleurer aussi rapidement que celles des cuirs plus grossièrement finis. Par suite de l'emploi moindre des acides gras au cours du tannage du chevreau, les taches ne satureront pas le cuir, mais demeurent plutôt à la

surface, d'où on peut aisément les faire disparaître. De même, le lustre original du cuir peut être maintenu plus facilement sur une chaussure en chevreau. La transpiration qui traverse facilement les fibres lâches du veau en attaquant ces fibres individuellement, rencontre dans le chevreau une texture plus compacte, moins apte à ce genre de détérioration. Les chaussures en chevreau surpassent tous les autres articles parce que le grain fin du cuir conserve une flexibilité continue résultant de son assouplissement par la tension et les efforts qu'il produit et ne se durcit pas à la longue comme le veau.

Au lieu des chaussures en cuirs épais—veau ou génisse—précédemment en vogue, on recommande maintenant celles en chevreau pour un long usage, parce que ce cuir est moins sujet à l'usure sous toutes ses formes. On emploie donc pour les fortes chaussures les peaux lourdes et étendues de 7 à 8 pieds appelées "chevreau Tempico ou Mexicains" qui supportent la double semelle. L'expérience a démontré qu'elles sont pour l'acheteur d'un emploi plus économique que n'importe quel autre genre de cuir et que le pied y est bien à l'aise.

(Le Franc-Parleur)

### PROMU GERANT DES VENTES CHEZ AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

Il nous fait plaisir d'annoncer que M. W.M. Angus vient d'être promu Gérant Général des ventes, du Ames Holden McCreedy Sytem.

Ses bureaux seront situés, comme par le passé, au No 1221 Ave. Mont Royal Est, à Montréal.

M. Angus est très favorablement connu du commerce, spécialement dans le Québec et les Provinces Maritimes, ayant été au service de la maison depuis nombre d'années.

M. J.P. Quesnel, Assistant-Gérant, est nommé Gérant de la Division de Québec, avec bureau à l'adresse précitée.

Nous sommes convaincus que ces promotions rencontreront l'approbation des clients et amis de la Ames Holden McCreedy Limited, surtout dans la province de Québec.

### NOUVEAU REPRESENTANT POUR LE DISTRICT DE MONTREAL

M. J.A. Léo Leclair autrefois à l'emploi de la Canadian Rubber et ancien gérant des ventes de la Columbus Rubber, vient de se voir confier la représentation pour le district de Montréal de la compagnie de chaussures La Rena, Limitée.

M. J.A. Léo Leclair est également représentant des maisons suivantes: Thompson Shoe Co., Bosquet Moore Co. et Sterling Broa.

## Quelques Facteurs des prix de la Chaussure

Le marchand détaillant de chaussures devrait étudier soigneusement les causes qui contribuent aux prix élevés, non seulement il devrait étudier soigneusement ces causes, mais il devrait les peser et les analyser de façon à pouvoir les présenter d'une façon logique au public acheteur et contrebalancer les on-dit relatifs aux profits exagérés du marchand de chaussures. Si le marchand veut revenir quatre ans en arrière et comparer le coût de l'industrie de la chaussure de cette époque aux conditions actuelles, il aura un très puissant argument pour répondre au public qui se plaint des prix élevés de la chaussure.

La moyenne des gens ne se rend pas compte que la chaussure est la partie la plus importante du vêtement. Lorsque l'on parle des prix de détail actuel des chaussures on ne fait pas de comparaison avec les autres articles du vêtement; les prix des chaussures ne sont pas disproportionnés. Il paraîtrait donc que le marchand de chaussures lui-même est grandement responsable du mécontentement du public au sujet des prix des chaussures parce qu'il n'a pas, en règle générale, acquis la connaissance des conditions de la hausse des prix des chaussures comparativement aux autres nécessités de la vie.

### Le commerce—une science.

Le commerce de la chaussure comme il doit être fait pour garantir au marchand un maniement économique et efficace, est réellement une science qui demande une attention et une application spéciales pour chaque magasin. Ce n'est pas un commerce qui peut être conduit avec des méthodes de routine et les prix ne sauraient être fixés par législation ou par un profit défini sur le manufacturier.

Plusieurs facteurs différents déterminent le prix de détail des chaussures. Si le détaillant veut recevoir un profit convenable de son commerce, il doit porter attention à ces facteurs.

La question de lieu est un facteur puissant pour déterminer le coût, la classe de clients que le magasin doit servir, le genre de service rendu et la classe de marchandises maniées sont d'autres facteurs. Les magasins qui vendent des chaussures de qualité moyenne ou inférieure où les clients peuvent se servir eux-mêmes ne peuvent exiger une aussi grosse marge de profit que les magasins patronnés par une classe particulière de gens qui requièrent l'attention constante de bons commis depuis le moment de leur arrivée au magasin, à leur départ.

### Le hasard de la mode.

Là où les "marchandises de modes" sont vendues, le commerçant doit donner une pensée particulière au risque.

C'est une classe de marchandises où la mode peut changer d'un moment à l'autre. Lorsque les modes passent, le marchand est content de s'en défaire à moitié prix ou

moins. On doit marquer une plus grosse marge de profit sur les marchandises nouvelles pour protéger le marchand contre ce hasard. D'un autre côté, sur les marchandises générales qui pratiquement ne passent jamais de mode, la marge de profit peut être plus petite, parce que le marchand ne court pas de risque.

Une étude attentive des divers aspects de leurs affaires individuelles par les membres de l'association contribuera grandement à l'établissement des prix sur une base raisonnable qui peuvent être présentés au public qui se plaint du prix élevé des chaussures.

### L'échange dispendieux.

Il serait bon en déterminant le coût du maniement de comparer la moyenne du temps qu'il faut pour vendre une paire de chaussures. Comme vous le savez tous, messieurs, il y a un petit pourcentage du commerce qui peut être servi dans un minimum de temps et d'efforts de la part du vendeur.

D'autre part, une grande majorité des clients monopolisent le temps du vendeur, en essayant une douzaine de paires de chaussures et en insistant pour avoir le privilège de l'échange.

Tout cela contribue à rendre le maniement dispendieux et doit ajouter au prix de vente.

Un puissant argument peut en être tiré pour présenter au public l'état exact des problèmes que le marchand doit résoudre, en comparant le coût de vente de la chaussure à celui des autres marchandises. Des milliers d'articles ont été régularisés quant aux prix et mis en paquet.

Le vendeur n'a rien autre chose à faire pour vendre ces articles que de les passer au client et de recevoir l'argent, tandis que les chaussures de tant de genres et de modes doivent être essayées.

### L'ajustement coûte de l'argent.

Quelques pieds sont longs et étroits—d'autres sont courts et larges. L'ajustement des chaussures au pied demande une connaissance particulière et une grande patience. Ces facteurs devraient être considérés en déterminant le montant qu'il est nécessaire d'ajouter au coût du manufacturier pour établir le prix de revente au public.

Un autre item, souvent négligé, mais auquel on devrait donner sérieuse considération est le montant d'espace requis. Combien d'entre vous se sont jamais demandé combien de pieds carrés il fallait utiliser pour vendre une paire de chaussures? Et comment le pourcentage du loyer sur une vente ordinaire peut être comparé avec la vente d'autres marchandises.

Si les marchands de chaussures de cette association veulent se familiariser avec ces faits dans leurs propres af-

fares, ils seront beaucoup plus forts pour faire face aux plaintes du public relatives aux prix et en même temps ils auront préparé la voie pour faire disparaître cette institution qui est devenue un vrai cauchemar pour le marchand. Je veux parler des magasins faisant le commerce par la poste.

### Le commerce par la poste est sérieux.

La maison faisant le commerce par la poste n'est plus une farce. C'est une question qui mérite la sérieuse considération du marchand détaillant. La maison faisant le commerce par la poste doit être considérée sous son vrai jour si les marchands ne veulent pas éprouver de pertes sérieuses dans leur commerce.

Il n'est qu'humain pour des gens ayant des revenus limités d'être étonnés de toute hausse de prix sur les articles nécessaires à la vie. Il est aussi vrai que l'esprit humain n'agit pas par étapes paisibles, mais plutôt par bonds.

L'acheteur de chaussures s'arrête rarement à comparer le prix de la chaussure qu'il achète aujourd'hui au montant qu'il a payé pour les dernières. Au contraire, il compare le prix demandé aujourd'hui à celui qu'il a payé il y a des années avec le résultat que la comparaison est loin d'être favorable.

Lorsque les prix de certaines classes de marchandises atteignent un certain point, c'est une tendance naturelle pour une certaine classe du public de chercher une classe différente de marchandise ou un subterfuge.

### Que le public le sache.

Les prix sont montés et montés encore, au point que l'homme qui n'a que des ressources limitées les a trouvés prohibitifs—surtout parce qu'il ne comprend pas la vraie valeur des chaussures relativement au coût des autres nécessités de la vie. Maintenant que cette période a été atteinte dans l'esprit de bien des gens, ils cherchent une autre voie pour se procurer des chaussures, à des prix qui s'harmonisent mieux avec leur souvenir des prix d'autres jours. C'est ici que la maison faisant le commerce par la poste se présente.

Le marchand détaillant n'a qu'un moyen de combattre le commerce par la poste. C'est d'éduquer le public quant au commerce de la chaussure. Non seulement le marchand doit être en état de dire avec certitude que les chaussures vendues par la poste ne valent pas la moitié de ce qu'on les paie, mais il doit pouvoir prouver pourquoi cela est vrai. Le marchand doit être capable d'éduquer le public quant à l'achat de bonnes chaussures à des prix qui permettront aux marchands de maintenir leurs établissements de commerce.

De telles questions éducationnelles, présentées au public par le moyen de l'annonce employée par les marchands et par l'entremise de leur vendeurs personnellement ou par leurs patrons, servira non seulement à contrebalancer la menace sérieuse des maisons faisant le commerce par la poste, mais elle aura aussi un effet heureux en combattant l'at-

taque non justifiée de certains fonctionnaires du gouvernement contre les marchands de chaussures.

Je recommanderais très sérieusement aux membres de cette association de donner une soigneuse attention à ces problèmes concernant leur commerce et de se tenir au courant de la manière dont ils sont traités ailleurs. Cela peut être fait avec succès, je crois, en lisant avec soin les journaux traitant de la chaussure.

### Du soin dans l'achat.

En terminant, permettez-moi de vous laisser cette pensée—gardez avec soin votre stock de chaussures sur vos rayons, tenez votre stock au minimum et vos ventes au maximum. Achetez avec soin. Lorsque vous prendrez en considération vos achats de la saison, examinez bien le stock que vous avez dans vos rayons. Bien qu'il n'y ait pas d'indication que les prix vont baisser bientôt cependant il sera mieux "d'être prudent".

Rappelez-vous toujours que le marchand qui réussit le mieux est celui qui connaît mieux son commerce, qui a développé chez lui la qualité de se poser le plus de questions au sujet de son commerce et qui a trouvé les réponses correctes à ces questions.

o

## LA FABRICATION MECANIQUE DE LA CHAUSSURE.

(Suite de la page 38)

L'usine dont nous parlons, fabrique uniquement des chaussures pour enfants et fillettes.

Un seul genre de forme.

Un seul genre de tige.

Un seul genre de talon.

Un seul genre de finissage.

Tout est en cousu Blake et toutes les opérations se font mécaniquement avec des machines pourvues des derniers perfectionnements.

La marchandise est emballée dans des caisses d'un seul genre et contenant toutes 36 paires.

Les travaux de bureau se trouvent naturellement excessivement simplifiés, étant donné qu'il n'y a qu'un genre de chaussures.

Simplification également du travail aux pièces.

Il va sans dire que le stock des matières premières est toujours suffisant pour assurer une marche automatique.

En peu de temps, chaque ouvrier est parvenu à une production que nul autre ne peut atteindre dans une usine où il se fabrique différents genres.

Une fabrique spécialisée ainsi peut livrer à des conditions avantageuses telles que ses ordres lui assureront un plein rendement pour le présent comme pour l'avenir.

(Traduit de l'American Shoemaking)

## Une analyse de l'opinion du marchand-détaillant de chaussure sur cette question : Quelle sera la mode populaire le printemps prochain ?

**Pas de changement radical indiqué. — Les manufacturiers et les détaillants sont lents à faire des innovations. Les souliers à boucle et à courroie en vogue. — On s'attend à une demande modérée de Brogues pour hommes et femmes. — Les souliers Bruns foncés et Bruns clairs gardent leur vogue.**

Les manufacturiers, comme les marchands de gros et les marchands de détail cherchent une réponse à cette question, car, cette réponse déterminera quel genre de chaussures le manufacturier devra fabriquer et aussi de quel genre de chaussures le marchand de détail devra s'approvisionner.

Dans certains milieux on est d'avis que le manufacturier fixe arbitrairement la mode sans s'occuper des goûts des marchands détaillants ou du consommateur. Si cela est vrai dans certains cas le choix doit être aussi peu satisfaisant pour le manufacturier que pour tout autre. Ce que le manufacturier veut savoir est — quelle chaussure rencontrera la demande populaire — et s'il lui arrive de fixer arbitrairement le mode, c'est simplement parce qu'il n'a pas de base déterminée sur laquelle il peut en venir à une conclusion. Il peut arriver ainsi à se former une certaine idée en se basant sur des témoignages qu'il a à sa disposition. Il connaît les modes qui étaient les plus populaires le printemps dernier et quelles sont celles qui se vendent le mieux actuellement, et, par la loi des proportions, aidée de son jugement et de son instinct naturel de prévoyance que tout manufacturier doit posséder pour réussir, il peut ainsi choisir certaines modes.

S'il était possible pour les citoyens en général de faire un choix quelques mois d'avance et de décider quel genre de chaussures ils achèteront, la question serait comparativement bien résolue pour le manufacturier et pour le détaillant. Cela semble impossible toutefois, et, ce qu'il y a de mieux à connaître ensuite semble être l'opinion du détaillant lui-même qui est journellement en contact avec ses clients et qui apprend instinctivement et interprète le fil des idées de ses clients. Le marchand détaillant serait donc en meilleure position pour déterminer d'avance quels seront les genres et les modes qui seront en plus grande demande dans un avenir rapproché.

C'est cette idée qui nous a décidé à envoyer une lettre demandant des renseignements aux marchands détaillants les plus considérables du Canada et de donner ces renseignements dans notre revue à ceux qui y seraient intéressés. Nous ne nous attendions à recevoir de tous des réponses claires et définies, mais pensions qu'elles conduiraient dans leur ensemble à former une idée qu'il serait

possible de suivre. En cela, nous n'avons pas été déçus. On a répondu à certaines questions plus facilement qu'à d'autres, mais dans la plupart des cas on a montré une préférence qui donne une information de valeur. Dans quelques cas les réponses ont été presque unanimes. Les questions soumises aux détaillants étaient les suivantes :

1.—Etes-vous en faveur d'acheter à bonne heure pour les demandes du printemps ?

2.—Quelle mode pensez-vous sera la plus vendue au printemps ?

3.—Les modèles brogues pour femmes sont-ils passés ?

4.—Les modèles brogues pour hommes vont-ils continuer à être populaires ?

5.—Quelle longueur d'empeigne sera en vogue ?

6.—Quelles couleurs de fantaisie ou combinaison de couleurs seront les plus populaires ? Quelles sont les couleurs qui seront probablement en vogue ?

7.—Quels cuirs et quels tissus seront les plus en vogue (a) pour les chaussures de femmes, (b) pour les chaussures d'hommes ?

8.—Quel genre de talons les femmes exigeront-elles ?

9.—Quelle est votre opinion relativement à la popularité probable des chaussures suivantes : (a) "La botte"; (b) Modes nouvelles, en général; (c) Patrons bas oxford et coupe haute; (d) Patrons à barrette; (e) Sandales de fantaisie—romaine, bulgare; (f) boucles; (g) noeuds.

Nous avons reçu un grand nombre de réponses et après les avoir examinées soigneusement nous avons saisi l'opinion générale des marchands détaillants du Dominion sur les questions précitées. Chacune de ces questions fait le sujet d'une réponse ci-dessous :

**1.—Etes-vous en faveur d'acheter à bonne heure pour les demandes du printemps ?**

Trois genres de réponses ont été donnés : un oui déterminé, un non déterminé et un terme moyen. Quarante pour cent des marchands ont répondu non ; 30 pour cent, oui ; 30 pour cent ont conseillé un moyen terme. Un certain nombre de détaillants sont d'opinion d'acheter immédiatement si le manufacturier veut garantir qu'il acceptera les prix courants au moment de la livraison. Parmi ceux qui se sont prononcés contre des achats précoces se trouvent un certain nombre de marchands qui sont déjà bien approvisionnés et qui croient avoir assez de chaussures pour leur assortiment du printemps sans faire de nouveaux achats.

Au nombre des arguments que font valoir ceux qui sont en faveur d'acheter à bonne heure se trouve celui-ci que les manufacturiers doivent recevoir assez de commandes pour leur permettre de produire la marchandise au

printemps. Comme le fait remarquer un marchand: "Si tous nous différons nos commandes, la moitié de celles-ci ne pourront être livrées pour le commerce du printemps." Un certain nombre de marchands ont exprimé l'opinion que les prix fléchiraient probablement au printemps. Cependant un commerçant éminent de chaussures démontre que, même si les matériaux bruts viennent à baisser, le prix de la main d'oeuvre ne diminuera pas.

Somme toute, il semble que la moyenne des marchands détaillants soient en faveur de faire leurs commandes générales de chaussures maintenant pour donner du travail au manufacturier, si celui-ci veut le protéger contre les marchandises à bas prix que ses compétiteurs pourraient se procurer d'une autre source.

## 2.—Quelle sera la mode la plus en vogue sur le marché du printemps?

La réponse à cette question a naturellement provoqué des réponses très variées. Il est significatif toutefois que 85% des réponses étaient en faveur des "oxfords". On a aussi exprimé l'opinion que les chaussures blanches se vendraient bien, mais les chaussures oxfords et à boucle semblaient être le choix du plus grand nombre. Environ 5% des marchands se sont prononcés pour les escarpins.

## 3.—Les modèles "brogue" pour femmes ont-ils fait leur temps?

Quelques-unes des réponses ont été particulièrement définies au sujet de la popularité des brogues. Approximativement 50% des marchands disent que leur temps est fini en tant que les femmes sont concernées. 30% disent qu'elles seront populaires. 20% sont dans le doute. La localité et la grandeur de la ville semblent avoir un effet direct sur cette question. Dans Québec, par exemple, la brogue apparemment est loin d'être aussi populaire que dans l'Ontario.

Un marchand détaillant prétend que les patrons brogues seront très populaires chez les hommes et plus ou moins en vogue chez les femmes, particulièrement si le manufacturier canadien peut produire un meilleur article — c'est-à-dire plus semblable au brogue anglais qui est importé en ce pays actuellement. Une autre réponse dit ceci: "Les patrons brogues ont eu leur temps. Ce sont des nouveautés extrêmes!"

## 4.—Les modèles Brogue pour hommes vont-ils continuer à être populaires?

Les réponses à cette question sont presque semblables à celles de la question No 3. 40% disent que c'en est fait des brogues, 30% disent qu'ils sont bons pour une autre saison et 30% disent que les chances sont bonnes ou se déclarent incapables d'exprimer une opinion.

## 5.—Quelle sorte d'empeigne sera en vogue?

La réponse à cette question s'avait rien de certain. 75% ont, répondu qu'elle serait de moyenne longueur, 20% longue et 5% courte.

## 6.—Est-ce que les couleurs de fantaisie et les combinaisons de couleurs seront populaires? Quelles couleurs auront de la vogue?

A cette question les réponses ont aussi été bien divisées. 65% se sont décidément prononcés pour le brun; 60% ont aussi mentionné le noir, 55% des réponses se sont exprimées comme n'étant pas intéressés dans la combinaison des couleurs. Après les couleurs brunes et noires — les brunes comprenant différentes nuances de tan — viennent les couleurs grises.

Environ 20% croient qu'il se fera une étude au sujet de la demande des couleurs grises et de la combinaison grise et noire. Pour les chaussures de fantaisie, le bleu a été le plus mentionné ainsi que le jaune. Il semble que la chaussure brune claire et brune foncée sera en vogue au printemps et que l'élément plus conservateur demandera le noir.

Un marchand détaillant, discutant cette question, écrit: "Les femmes ne veulent pas de combinaison de couleurs ou de couleurs de fantaisie, mais elles veulent le brun foncé. Un autre écrit: "Nous préférons avoir les chaussures brunes et noires afin de conserver le stock plus égal. Différentes nuances de tissus et différentes nuances de cuir sont bien difficiles à assortir. Les clients se plaignent de cela." Un gros commerçant de détail de la ville dit: "La combinaison des couleurs pourrait encore se vendre, mais avec des dessus en chevreau seulement et les couleurs seront le jaune clair avec gris foncé pour les hommes, et bleu ciel et bleu royal pour les dames." Plus tard dans la saison, le blanc sera apparemment plus populaire que jamais, la chaussure en canevas avec semelle en caoutchouc ou autre composition étant le choix presque unanime pour le sport.

## 7.—Que's cuirs ou tissus seront en vogue—(a) pour chaussures de femmes; (b) pour chaussures d'hommes?

La réponse à cette question aurait pu être considérée comme une conclusion préconçue mais notre idée sur ce sujet était de connaître quel matériel désirait le marchand à part le veau et le chevreau. Les réponses n'ont pas donné de résultat appréciable dans ce sens. Pour les femmes, 65% des réponses étaient en faveur du chevreau, 25% pour le veau, et le reste se divise en faveur du cuir de Suède, velours, tissus, etc. Pour les hommes 75% des demandes seront pour des chaussures en veau et 20% pour du chevreau.

## 8.—Quel genre de talons les femmes demanderont elles?

Premièrement, au sujet de la hauteur: la majorité favorise la hauteur moyenne. Une majorité de réponses se rapportent aux talons de chaussures de sport et disent qu'ils resteront populaires, mais très peu de marchands favorisent le talon haut. Un marchand détaillant dit: "Je crois que les femmes ne veulent plus du talon Louis XV et du talon français, excepté pour les pantoufles et les bottes très fines. Un autre se prononce pour les talons "un peu plus bas". Les trois-quarts des réponses disent que les talons seront militaires ou cubains.

Cela voudrait dire que le public a été à peu près satisfait des talons de la dernière saison. Un marchand détaillant éminent de l'Est s'exprime ainsi: "Il me semble que les gens deviennent plus sensés et qu'ils demanderont une chaussure plus confortable. Un grand nombre de personnes deviennent infirmes par le port de chaussures aux talons hauts et aux bouts pointus."

#### 9.—Quelle est votre opinion au sujet de la popularité probable des chaussures suivantes:

(a) *La botte de 10 pouces?* La majorité semble trouver cette hauteur trop extrême. Plus de 60% des réponses disent qu'il y aura peu de demandes pour les bottes de 10 pouces. Un certain nombre de marchands sont en faveur d'une botte de 8 ou 9 pouces au plus, mais moins de 25% prévoient que la demande justifiera l'approvisionnement de la botte plus longue.

(b) *Stylés fantaisie en général?* Le vote est aussi très décidé sur cette question. 55% des réponses disent "non". 35% disent qu'il y aura des demandes et 10% croient que les chaussures fantaisie seront populaires.

(c) *Patrons bas et patrons hauts pour oxfords.* L'opinion est presque également partagée. Au sujet des souliers bas dans les oxfords, 30% disent "oui"; 40% "non" et 30% disent qu'il y aura quelque demande. Au sujet des souliers hauts, l'opinion est quelque peu différente, 15% les approuvent, 50 pour 100 les désapprouvent et 35 pour 100 prétendent qu'il ne vaudra pas la peine de s'en approvisionner.

(d) *Patron à barrette croisée?* Les détaillants croient que ces souliers seront populaires. 4% les demandent, 35% croient que les demandes seront modérées et 20% se sont exprimés comme défavorables.

(e) *Sandales de fantaisie, souliers romains, bulgares, etc?* Ici, les détaillants votent décidément "non". 65% n'en veulent pas, 30% se montrent quelque peu intéressés et moins de 10% croient qu'il y aura quelque demande.

(f) *Boucles?* 50% disent "oui". 20% croient qu'il y aura une demande modérée et 30% croient qu'elles ne seront pas populaires.

(g) *Noeuds?* "Des noeuds, des noeuds, des noeuds!" dit un marchand détaillant et toutes les réponses reçues sont unanimes dans ce verdict. 85% des détaillants votent "oui" et moins de 5% votent "non".

Un détaillant dit: "que les noeuds de matelot seront très en vogue de même que le petit noeud du Sud avec bout de la chaussure rond et plat.

#### Intéressantes appréciations individuelles.

Un bon nombre de lettres intéressantes ont été reçues des détaillants, traitant de la situation d'une manière générale, et bien que nous ne soyons pas autorisés à donner les noms, nous ne voyons pas d'objection à publier anonymement ces appréciations pour le bénéfice de nos lecteurs. L'une de ces lettres vient d'une ville du sud-ouest de l'Ontario ayant une population de 20,000 âmes. Elle se lit comme suit: "A cause des conditions monétaires et du

gonflement des prix, je crois qu'il serait sage de différer autant que possible les achats du printemps, à l'exception des choses absolument nécessaires et de réduire le stock autant que possible je crois que ce sera pour le bien général de tous.

"Les empeignes, je crois, seront un peu plus courtes, les modèles brogues très populaires chez les hommes et plus ou moins en vogue chez les dames particulièrement si le manufacturier canadien peut produire un meilleur article, c'est-à-dire plus semblable à la brogue anglaise qui est importée actuellement en ce pays.

"Les femmes ne veulent pas de combinaisons de couleurs ou de couleurs de fantaisie, mais elles demanderont un brun très foncé je crois que le chevreau sera le cuir le plus populaire. Les exigences des femmes vers un meilleur matériel, parce qu'il y a moins de marches, et que l'automobile est plus en usage. Les villes s'agrandissent et les femmes ont moins de marches à faire.

"Je crois que les dames ne veulent plus des talons Louis XV et du talon français, à l'exception des pantoufles très fines et des bottines. Les oxfords bas et hauts seront en vogue ainsi que les chaussures à barrette croisée.

"Les sandales de fantaisie romaines et bulgares, etc., seront très populaires pour le soir et pourront même être portées dans les rues des grandes villes. Les souliers à boucles seront en vogue. Les souliers à noeuds de matelots seront aussi en vogue jusqu'à un certain point, de même que le soulier à noeud du Sud avec bout rond et plat.

"Les gens qui croient que les chaussures devraient être meilleur marché sont enclins à ne pas acheter, excepté à bas prix. Je crois que cela tend actuellement à rendre le commerce moins actif.

"A la prochaine saison les chaussures en canevas avec semelle en caoutchouc seront très populaires.

D'une autre ville d'Ontario, ayant une population de 5,000 âmes est venue la lettre suivante:

"Le problème de la plupart des marchands de détail aujourd'hui est de se procurer une bonne qualité de chaussures en cuir dans les chaussures de grade moyen. Elles sont ou trop fines ou trop élégantes ou trop grossières et pesantes; elles sont de qualités extrêmes et je trouve qu'il est difficile de se procurer des chaussures de grade moyen pour hommes, femmes et enfants. La plupart des marchandises sont élevées en prix et de basse qualité, et celles qui ont gardé leur ancienne qualité ont beaucoup augmenté de prix. Toutefois, je suppose que ce sont des difficultés que nous aurons à combattre encore pendant quelque temps."

De l'Est de l'Ontario nous sont arrivés les commentaires suivants: "Pour dire le vrai, je me sens comme un navire désemparé. Depuis que votre circulaire a été expédiée, les choses ont changé matériellement et la presse quotidienne bouleverse le public acheteur dans toutes les branches du commerce, et si rien n'est fait prochainement pour améliorer la situation, je crois que les détaillants auront de grandes difficultés l'année prochaine et qu'ils

perdront des centaines de milliers de dollars. Lorsque les prix montaient, le public nous fatiguait pour avoir des chaussures aux anciens prix — des chaussures de l'année dernière au prix de l'année dernière — maintenant il nous parle de la baisse des prix. Le public s'attend à ce que nous perdions de vue ce qu'elles nous ont coûté, méconnaît nos profits légitimes et déprécie la marchandise — telle est la vie."

D'un marchand détaillant de la rue Ste-Catherine, Montréal: "Je crois que nous aurons une grande demande de chaussures lacées fantaisie en cuir uni et de soulier bas, bruns et noirs, aussi de chaussures à talon français, talons militaires dans les oxfords lacés. Je crois aussi que les chaussures en satin noir seront en vogue. Les escarpins à boucle ne seront pas aussi populaires.

"Pour hommes, les brogues en cuir noir mat se vendront bien ainsi que les chaussures brunes unies avec talons très bas.

"Pour dames, les brogues noir ébène, à bout rond ou pointu devraient être en vogue l'année prochaine, parce que nos Canadiennes ne font que commencer à connaître ces chaussures."

D'une autre ville de l'Est: "J'achète pour le printemps mais très prudemment, et peu de modes de fantaisie, parce qu'elles sont toujours dangereuses, mais je crois que l'homme qui a du stock fera du commerce et si personne de nous n'achète, comment pourrions-nous avoir du stock? Les manufacturiers ne feront pas assez de chaussures d'avance pour suffire aux demandes lorsqu'elles arriveront. Je doute que les prix baissent encore. Aussitôt que les demandes arriveront ils pourraient hausser, mais je crois que le temps des bottines de haut prix, c'est-à-dire des bottines à des prix fantaisistes est passé. Pour ma part, je crois que les prix populaires seront de \$10 à \$12. Il serait dangereux d'acheter pour vendre à des prix plus élevés, car le public semble porté à l'économie et vouloir éviter toute extravagance."

De Winnipeg: "Le commerce de la chaussure, depuis le marchand de peaux, le tanneur, le manufacturier, le marchand de gros et le marchand détaillant passe par une période anormale. La propagande de baisse qui passe sur le pays produit son effet et fera tort à tous ceux qui sont engagés dans ce commerce, même au fermier qui produit les peaux, parce que chacun ne se soucie pas d'acheter sur un marché dont les prix baissent et le public fera de même jusqu'à un certain point.

"D'après le marchand détaillant, le sage suivra le plan de "Sûreté d'abord", et il achètera légèrement. Je ne crois pas que le commerce en général, et le public soient préparés à subir un changement de mode, avec augmentation de prix. Je crois qu'il s'écoulera quelque temps avant que le public soit fatigué des marchandises bon marché et que jusque là il sera difficile d'introduire des nouvelles modes, des couleurs de fantaisie et des combinaisons, etc. Je sais qu'il se produit déjà aux Etats-Unis un mouvement pour stimuler le commerce et engager les femmes à acheter de nouveau des chaussures en leur offrant des

chaussures de 10 pouces faites en couleurs claires et dans les meilleurs cuirs. A cause du prix élevé du cuir, et parce que ces peaux légères se prêtent mieux aux nuances du tannage, ces bottines ne peuvent être détaillées moins de \$15 à \$25 la paire. Je doute que les artistes de la mode et les manufacturiers aient bien jugé le public, et à mon avis, ils sont susceptibles d'avoir mal deviné, et que peu de clients achèteront les nouvelles marchandises.

"Je ne crois pas qu'il se produise de grands changements dans la confection des talons et des bouts, excepté que ces derniers seront graduellement raccourcis à la prochaine saison. Je crois que la longue empeigne tirée a eu son temps.

"Les formes basses ou à courroies croisées seront probablement populaires comme escarpins ou souliers de soirée. Il y en aura aussi pour la rue. Pour conclure, je devrais dire que nous traversons une période difficile et alors que les prix baissent, je ne vois pas que le public accepte des changements brusques. Le manufacturier est lourdement atteint actuellement, et le marchand de gros aussi bien que le détaillant n'échapperont pas à la perte. Le financier joue son rôle dans la situation actuelle et fait un pas dans la bonne direction pour éliminer une calamité qui aurait pu se produire si ce redressement des conditions avait été différé.

"Alors que la réduction des prix a été causée par l'emploi de cuirs et de matériaux meilleur marché, nous savons tous que le prix de toute chose est établi sur le coût de la main d'oeuvre et la main d'oeuvre devra contribuer quelque chose à la situation. Si ces conditions continuent à faire tort aux travailleurs, je crois qu'on devrait faire tout ce qui est possible pour donner du travail; je doute que l'on trouve beaucoup de travail et il pourrait y avoir trois hommes pour un même travail.

"Après tout, nous ne sommes pas mieux d'être payés quatre fois pour notre travail et payer ensuite quatre fois plus pour la nourriture et pour tout ce qui est nécessaire à la vie.

"Le voyageur de commerce n'a jamais vu la manufacture avec autant d'incertitude que maintenant, mais il pourra mesurer la situation telle qu'elle est et en faire rapport à sa firme. Il semble qu'il soit bon pour tous de ne faire aucun changement de mode tant que le marchand détaillant n'aura pas été capable de réduire son stock à son état normal et que le public acheteur n'aura pas été préparé à recevoir un changement de mode et à payer le prix nécessaire.

Finalement, un résumé sensé de la côte du Pacifique:

"Les nouvelles modes semblent augmenter lorsqu'une vague de prospérité passe sur une place ou sur un peuple. Lorsque la cherté de la vie affecte la majorité de la population comme elle l'a fait depuis des mois, elle essaie naturellement de "conserver", et le port de modes nouvelles en chaussures ne leur paraît pas économique. Donc, je ne m'attends pas à de nouvelles modes de chaussures cette année. Les gens cherchent des chaussures meilleur marché."

# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada . . . . . \$2.00  
Etats-Unis . . . . . \$2.50  
Union postale . . . . . \$4.00

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 19 novembre 1920

Vol. XXXIII—No 47

## Les Détaillants Devraient Baisser Graduellement leurs prix avant D'être Acculés à une Chute Disproportionnée

Dans les cercles industriels, dans les milieux commer-  
ciaux, dans le public en général, la question de la baisse est  
à l'ordre du jour; elle fait l'objet de toutes les conversa-  
tions, des protestations des uns, des approbations des autres  
et toute cette incohérence provoque un malaise regrettable  
qui aboutit à l'accalmie des affaires et à une modération  
dangereuse de la demande.

Nous abordions cette semaine, avec un économiste ré-  
puté, ce sujet tout chaud d'actualité qu'est la révision des  
prix, le "readjustment" suivant l'expression anglaise cou-  
ramment employée, et voici le raisonnement plein de bon  
sens qu'il nous tenait.

La révision des prix ne doit pas être faite par une seule  
et unique branche de notre régime économique, elle doit  
se manifester à tous les échelons de notre échelle écono-  
mique.

Quel effet peut avoir la réduction courageuse et dé-  
cisive du manufacturier si le marchand de gros et le dé-  
taillant ne suivent pas ce mouvement et s'ils sont rébarba-  
tifs à toute baisse et y font une opposition têtue?

Sans connaître l'étendue exacte et la conséquence ri-  
goureuse de l'affaiblissement des matières premières dans  
les principales lignes manufacturières, le public sait qu'il  
y a diminution; sans doute il en exagère souvent la portée,  
mais enfin il a cette idée ancrée dans la tête que puisque  
les matières premières ont baissé, les prix de production et  
de distribution doivent se déprimer.

Que doit faire le détaillant en pareille occurrence? Se  
heurter du front à l'obstacle sans essayer de le contourner?

Se croiser les bras en opposant la force d'inertie à la situa-  
tion présente? Alléguer qu'il faut qu'il écoule son stock  
aux anciens prix élevés avant de pouvoir annoncer des ré-  
ductions?

Rien de tout cela. Il faut qu'il sache prendre une dé-  
cision, qu'il admette la nécessité d'un sacrifice momentané,  
sinon il paralyse son commerce, il perd sa clientèle et il  
se fait une réputation de profiteur qui ne le rend pas pré-  
cisément sympathique.

Supposons qu'à l'heure actuelle un détaillant possède  
un stock d'environ \$10,000 dont la valeur a diminué de 20  
pour 100, c'est-à-dire qu'il pourrait acheter à présent à  
20 pour 100 meilleur marché. S'il persiste à maintenir son  
prix, la demande se fera rare, les ventes deviendront peu  
nombreuses; au lieu de renouveler trois fois son stock dans  
l'année et de faire \$30,000 d'affaires, il n'en fera que 10  
ou 15,000 avec des frais courants identiques, une immobi-  
lisation de capital déplorable et un mécontentement géné-  
ral de sa clientèle. Beau résultat! n'est-il pas vrai? Si au  
contraire il décide nettement d'avalier sa pilule, s'il se ré-  
sout à diminuer ses prix de détail de 20 pour 100, il stimu-  
lera les affaires, il écoulera son stock gênant plus rapide-  
ment et pourra le renouveler à des prix plus avantageux;  
il contentera sa clientèle et permettra aux forces manufactu-  
rières de garder une activité qui procurera à la popula-  
tion du pays un pouvoir d'achat qui est nécessaire pour  
assurer le succès du commerce. La perte qu'il subira ou  
plutôt la diminution de bénéfice qui en résultera sera com-  
pensée par le relan des affaires que lui vaudra sa décision

# OLD CHUM

LE TABAC À FUMER  
LE PLUS POPULAIRE

et les achats faits par la suite à de meilleures conditions stabiliseront les bénéfices de son magasin et les ramèneront à des bases normales.

Je suis d'avis, nous disait en terminant notre interlocuteur, que le détaillant a tout à gagner à agir dès maintenant et à subir la baisse qui s'impose plutôt que d'attendre que les cours aient dégringolé encore et lui rendent impossible un équilibre raisonnable de ses finances et de ses profits. Vouloir tergiverser et attendre c'est reculer pour mieux sauter et plus on reculera plus le saut sera dur et risquera de nous casser les reins.

Sans faire nôtre la théorie extrême de la personne fort autorisée qui nous faisait ces confidences, nous admettons volontiers qu'il est temps pour le marchand détaillant de s'orienter pour aborder le nouvel horizon qui s'offre à lui et faire face à la situation actuelle de baisse le plus sagement possible. Il n'y a pas d'hésitation à avoir, il faut que le déclanchement se produise tôt ou tard. Il est donc préférable que cette révision forcée se fasse graduellement. Ceux qui n'agiront pas tout de suite en plus de perdre quantité de ventes se trouveront dans quelques mois dans l'obligation de subir des pertes doubles de valeur. N'oublions pas que la décision en affaires est une qualité précieuse surtout dans des temps difficiles comme ceux que nous traversons c'est pourquoi nous conseillons aux marchands-détaillants, de passer minutieusement leur stock en revue avant les fêtes, d'en bien connaître les quantités et les prix de revient, pour pouvoir à la faveur de l'activité de la période de Noël et du jour de l'An en précipiter l'écoulement par des réductions proportionnées qui attireront la clientèle et serviront à consolider les bases commerciales de leur magasin de détail.

### L'INDUSTRIE DOMESTIQUE DU MACARONI SERA-T-ELLE AFFECTÉE PAR LE RETABLISSEMENT DES FACILITES D'IMPORTATION?

On peut se poser la question ci-dessus si l'on songe qu'avant la guerre la plus grande partie du macaroni consommé tant aux Etats-Unis qu'au Canada provenait d'Italie. L'impossibilité d'importer ce produit d'alimentation pendant la guerre a développé considérablement l'industrie des pâtes alimentaires sur ce continent et presque toute la population a vu ses besoins satisfaits par le produit domestique. Les chiffres sont éloquentes à ce sujet: Pendant les 8 premiers mois finissant en août, 1914, les Etats-Unis importaient en pâtes alimentaires 82,753,358 livres évaluées à \$3,733,884. En 1920 pendant cette même période les importations de macaroni, vermicelle, et préparations similaires n'étaient que de 411,621 livres, évaluées à \$57,342.

Nous ne croyons pas qu'il y ait danger immédiat pour l'industrie locale du macaroni, mais les industriels qui y sont intéressés feraient bien cependant d'étudier les prix de production et les prix de vente pour être prêts à répondre

à la concurrence des importations à bas prix quand elle se fera sentir. Les prix meilleur marché du blé et autres commodités aussi bien qu'une plus grande efficacité de la part de la main-d'œuvre devraient permettre aux manufacturiers domestiques de supporter les baisses qu'on peut prévoir dans le prix du macaroni. La consommation semble devoir rester abondante, mais les prix devront bientôt subir une révision en baisse pour se mettre au niveau de la diminution des autres produits concurrents.

### PREVISIONS SUR L'INDUSTRIE CANADIENNE DU PAPIER

Les prévisions immédiates sur l'industrie canadienne du papier sont bonnes. Cependant on peut dire qu'elle a atteint ou presque atteint son summum d'activité. Le prochain grand mouvement sera un mouvement de descente. Pendant les mois d'hiver, il y aura une grande demande pour le papier qui sera suivie d'un déclin au printemps. Le changement se fera graduellement. Au début de 1921, les stocks devraient être considérablement plus forts qu'à présent et la concurrence se manifester plus ouvertement.

### LE COMMERCE DE LA BIJOUTERIE

Nous sommes dans la pleine période d'activité pour la bijouterie et encore que les affaires de détail ne soient pas aussi fortes que l'an dernier, elles sont cependant encore très satisfaisantes.

### LES FAILLITES AUGMENTERONT VRAISEMBLABLEMENT EN JANVIER

Janvier est, chacun le sait, le mois des faillites comme juin le mois des mariages. Cette année, cette période de dépression semble devoir s'accroître davantage comme contre-effet ou réaction de la formidable expansion du commerce depuis quelques temps. Pendant ces cinq dernières années le commerce n'a pas éprouvé de difficultés à réaliser des profits, la tendance continuelle à la hausse aidant les marchands à écouler leurs marchandises à de bons prix et avec une bonne marge de bénéfices. A présent, la tendance des prix est nettement à la baisse, la concurrence est active, les acheteurs observent une prudence rigoureuse et les profits dépendent presque entièrement de l'application de méthodes pratiques ou de la manifestation d'un jugement sûr et perspicace. Aujourd'hui il y a nombre de points faibles dans la situation financière de certaines entreprises commerciales et industrielles qui font tout leur possible pour se maintenir et éviter la faillite. Pourront-elles résister longtemps à cette tension? Leur difficulté à faire face à leurs obligations soit en activant les ventes, soit en obtenant du crédit, nous donne à penser qu'il s'en trouvera qui succomberont sous l'effort de cette pression. A nous d'être en garde et de surveiller l'horizon pour éviter les effets de la bourrasque.

# Une poignée de nouvelles commerciales du monde entier

## ETATS-UNIS

L'Association des Banquiers Américains vient d'autoriser récemment en vertu de la loi Edge l'organisation d'une corporation au capital de \$100,000,000 pour financer le commerce étranger.

La situation du crédit étranger a atteint un point tel que les prêts aux pays étrangers ne répondent plus aux besoins de l'augmentation du commerce extérieur des Etats-Unis. L'organisation en question ne fera pas des prêts mais fournira une source abondante de crédits à longs termes par des placements à l'étranger. Le placement d'argent à l'étranger est vraisemblablement le plus gros actif d'une nation pour le maintien de sa forte position dans le commerce mondial. La chose est prouvée par l'exemple de la Grande Bretagne qui bien qu'ayant vu ses placements étrangers diminuer d'environ 5 milliards de dollars du fait de la guerre, possède encore approximativement 15 milliards de dollars investis dans les pays étrangers. Les Etats-Unis qui viennent au second rang des nations au point de vue des placements à l'étranger, sont créanciers d'un total d'environ onze milliards de dollars investis à l'étranger.

Cette année les Etats-Unis auront parmi leurs surplus de production environ 8,000,000 de balles de coton, 300,000,000 de boisseaux de blé, \$750,000,000 de matières premières mi-manufacturées et produits manufacturés finis, et environ \$250,000,000 de produits de fabriques de viandes en conserves. Les pays européens sont sur le marché pour la majeure partie de ce surplus, mais le paiement en or avant que les marchandises soient expédiées ne peut être fait pour un gros montant.

Le capital de \$100,000,000 de l'organisation dont nous parlons sera distribué aussi largement que possible dans tous les Etats-Unis de façon à ce que toutes les localités puissent bénéficier de ses opérations. Avec un capital de \$100,000,000, le pouvoir de cette corporation pour le bénéfice du commerce étranger des Etats-Unis sera presque illimité. D'après les prévisions de la loi Edge, une corporation organisée selon ses règlements peut émettre des débentures pour la vente aux Etats-Unis et l'extension des crédits à l'étranger jusqu'à dix fois le montant de sa capitalisation. Le pouvoir maximum de financer de la corporation serait donc de \$1,000,000,000, soit une somme égale à 9 pour 100, des placements totaux de ce pays à l'étranger aujourd'hui.

## BELGIQUE

Le récent rapport d'une prohibition générale de l'exportation en Belgique a été nié officiellement par les hommes politiques belges.

Pendant l'année, le trafic du port d'Anvers a augmenté

considérablement. Le tonnage de tous les navires qui y mouillèrent en mai 1920, correspondait au tonnage mensuel moyen de 1912, alors que le trafic de transit de l'Allemagne qui y est presque nul à présent, formait une importante partie de ce total. Sur les 628 steamers et les 77 voiliers qui touchèrent au port d'Anvers en mai, 260, soit 37 pour 100 battaient pavillon anglais.

## TCHECO-SLOVACHIE

Le ministre du commerce Tchéco-Slovaque disait récemment dans un interview sur la politique commerciale de son pays que la "Petite Entente", (arrangements entre la Tchéco-Slovachie, la Roumanie et la Yougo-Slavie) apporterait un remaniement du commerce Tchéco-Slovaque avec l'étranger, par lequel les ports roumains prendraient la place de Hambourg et des autres ports de l'Ouest. Le traité commercial avec la Bulgarie est complété, dit le ministre, et celui avec la Yougo-Slavie est en voie de préparation.

Ces traités seront suivis d'ententes avec la Pologne et la Roumanie. Il ajoute que le commerce avec l'Allemagne et l'Australie augmente rapidement.

## FRANCE

Les exportations françaises en août approchèrent tellement de la valeur des importations pendant le même mois, qu'une augmentation de 17 pour 100 aurait suffi à rétablir l'équilibre commercial du pays. Les chiffres pour les 7 premiers mois montrent que la balance adverse du commerce diminuait de 31.54 pour 100, tandis que les statistiques pour août portent l'amélioration pour la période de huit mois à 36.52 pour 100.

Du fait des perspectives excellentes de la récolte du sucre, non seulement en France, mais aussi dans les autres pays européens, la carte du sucre a été abolie le 1er septembre. Des mesures ont été prises cependant par arrêté ministériel pour assurer aux pauvres une quantité minimum de sucre (750 grammes par personne et par mois) à un prix bon marché.

De nombreuses protestations se sont fait entendre dans la presse française contre la journée de huit heures. La diminution du travail dans les ateliers est estimée être de 25 à 50 pour 100.

A une récente assemblée des Sociétés Industrielles de France, la rareté du coton a fait l'objet de vives discussions, et le seul espoir, pour la France, est, dit-on, d'augmenter la plantation de coton dans ses colonies. Dans cette idée, la Côte d'Ivoire, le Cambodge, le Dahomey, le Sénégal Supérieur, le district du Niger et des régions de l'Indo-Chine peuvent entrer en considération, mais toutes ces colonies ne produisirent que 4,000 tonnes de coton en 1918-19. L'assemblée décida donc de demander aux filateurs fran-

çais de payer 50 centimes (10 sous) par fuseau annuellement pendant une période de cinq ans. Avec ces fonds une société nationale pour l'augmentation du coton dans les colonies françaises sera fondée.

### GRANDE-BRETAGNE

On parle sérieusement du développement de l'électrification des chemins de fer anglais. Le North-Eastern Railway projette l'électrification de la ligne entre Newcastle et York; et en Ecosse on se propose d'électrifier le Highland Railway de Perth à Inverness.

Une nouvelle compagnie de navigation avec un capital de £1,000,000 va être lancée par Sir Walter Runciman sous le nom de Runciman Steam Navigation Company.

La production des articles de coton dans le district de Lancashire est tombée et plus de 150,000 métiers sont, dit-on, inactifs.

Le nombre total de broches à coton dans le monde entier a augmenté de 144,704,012, en 1914 à 145,701,462 à l'heure présente, mais plus de 16,000,000 d'entre elles sont actuellement inactives.

Le ministre des vivres d'Angleterre a fait un arrangement avec la Belgique, l'Allemagne et le Danemark pour acheter leur beurre à 300 shillings les 112 livres.

Les besoins de la Grande-Bretagne en céréales importées pour les douze prochains mois sont estimés à 217,588,800 boisseaux de blé, 50,000,000 de boisseaux d'orge et 60,000,000 de boisseaux d'avoine.

A une récente assemblée de l'Association de Ceylan à Londres, il a été décidé de réduire la production du thé de Ceylan, à cause des gros stocks détenus actuellement à Londres et de leur prix bien au-dessous de leur coût de production.

### ITALIE

Un correspondant de Milan écrit que le marché du vin est calme. Les prix des vins ordinaires ont baissé tandis que ceux des meilleures qualités se maintiennent. La récolte de vin est excellente.

Le marché de l'huile d'olive continue à être calme et la nouvelle récolte sera probablement en-dessous de la normale.

Les prix pour la belle qualité demeurent à environ 1,400 livres par quintal. La qualité ordinaire a été réduite de prix du fait de la concurrence de l'huile de graine comestible.

La demande pour l'huile de sulfure est faible, de pair avec des réductions sur d'autres matières pour le savon; ce qui fait que les prix sont tombés à 450 livres le quintal.

L'exportation de chanvre d'Italie, au cours de 1919 est évaluée à 67,000,000 de livres, ce qui représente 260 pour 100 de plus que dans la dernière année d'avant-guerre. La quantité n'en est cependant que de 152,617 double centners, soit 40 pour 100 de moins.

### ESPAGNE

Le commerce étranger de l'Espagne en 1919 a atteint un total de 2,218,800,000 pesetas, contre 589,400,000 pesetas

en 1918, et 2,362,700,000 pesetas en 1913, les importations et les exportations de métaux précieux non comprises. La valeur d'avant-guerre n'a donc pas encore été atteinte. La valeur des importations était de 898,500,000 pesetas, soit environ un tiers de moins que le montant d'avant-guerre. Les exportations cependant étaient de 1,316,300,000 pesetas, soit une augmentation de 258,700,000 pesetas en comparaison de 1913. Les plus importants articles d'importation étaient les moteurs électriques, les dynamos, etc., les machines agricoles, les locomotives, et la pulpe à papier; les principales exportations qui firent preuve d'augmentation pendant 1919 furent le fer et l'acier, les plaques de zinc, les produits chimiques, les barres de cuivre, les produits pharmaceutiques, le coton, les articles de coton, la soie et les articles de soie, le papier et les articles en papier, les chaussures, le chanvre, la toile, etc.

Il y a depuis quelques mois un nouveau service de colis postaux entre l'Espagne et le Mexique, par lequel les Iles Baléares, les Iles Canaries et l'Afrique Nord-Espagnole sont aussi desservies.

### SUISSE

Le dernier rapport de la "Chambre Suisse de l'Horlogerie" montre que l'exportation de montres et horloges de Suisse, en dépit des nombreuses difficultés de la période de transition a atteint des valeurs records. Il faut bien comprendre cependant que l'augmentation dans la valeur les exportations de toute l'industrie de la montre et de l'horlogerie de 215,000,000 de francs en 1918, et de 183,000,000 dans la dernière année d'avant la guerre, à 314,000,000 en 1919 est due à l'augmentation des prix et non à l'augmentation de quantité, quoique cette dernière soit loin d'être décevante.

Le nombre de pièces d'horloges, de montres et de mouvements s'élevait en 1919 à 16,865,132, en 1918 à 15,395,542 et en 1913 à 13,815,727.

### CHINE

La valeur des achats de Chine aux Etats-Unis pendant juillet, dépassait \$16,500,000, contre \$6,700,000 en juillet 1919.

La Chine a pris plus de 25 pour 100 de toutes les teintures et produits tinctoriaux exportés par les Etats-Unis, pendant 1920. Ses achats, en août, de teinture d'aniline d'Amérique étaient évalués à près de \$367,000, alors que le chiffre pour les autres teintures s'élevait à plus de \$180,000.

La construction d'un chemin de fer de Tientsin à Paotnigfu est discutée.

Une commission des industries de la laine et du cuir vient d'être instituée à Pékin avec U-Siung Ship Yi comme président. Parmi les fonctions de cette commission, nous notons l'encouragement à l'élevage scientifique du bétail, l'achat de troupeaux de moutons domestiques et étrangers, l'éducation d'assistants techniques pour l'élevage des moutons et l'établissement d'usines et de laboratoires de lainage et de cuir, et l'étude comparative des machines et appareils employés dans les industries de la laine et du cuir.

## JAPON

Pendant septembre, les importations au Japon s'élevèrent approximativement à \$56,751,000; les exportations à \$76,915,000. La balance défavorable pour les neuf mois dépassait \$196,400,000.

Le Japon manufacture à présent une grande partie des produits chimiques pesants employés dans ses industries.

Pendant la première moitié de 1919, le Japon a importé plus de 65,000,000 de livres de soda caustique, mais 42,655,000 livres seulement la première moitié de cette année.

L'industrie du ciment au Japon promet beaucoup. La production de 1913 était de 3,700,000 barils; en 1919, elle était de 6,500,000 barils.

La Japan Petroleum Company de Tokio a acheté, des puits d'huile dans la province de Dutch-Borneo.

## CUBA

Les envois à Cuba vont être facilités par l'établissement d'un service de poste par hydroplane de la West India Air Ways Company, de Key West à La Havane, et par l'inauguration d'une nouvelle ligne maritime pour le fret, entre Pensacola, Florida et Matauzas, Cuba.

Le Gouvernement a décrété la prohibition de l'importation du riz jusqu'en janvier 1921 sauf sous licence officielle.

Une taxe de quatre pour cent sur les profits bruts de toutes les compagnies faisant affaires sur l'île de Cuba a été décrétée par le gouvernement Cubain, pour entrer en vigueur le 1er janvier 1921.

## PORTO RICO

Porto Rico offre de bons marchés pour les manufacturiers américains, car cette île est un pays essentiellement agricole et plus de 90 pour 100 de son commerce étranger se fait avec les Etats-Unis. Son commerce pour l'année fiscale terminée le 30 juin 1920, s'élevait à \$247,199,983, soit une augmentation de plus de \$165,000,000 sur les chiffres records atteints en 1919.

Sur les exportations totales, évaluées à \$150,811,449, le sucre comptait pour \$98,923,750 ce qui doublait la valeur de cette commodité pour l'année précédente et représentait environ 100,000 tonnes d'augmentation de production.

Les exportations de café de Porto Rico s'adressaient principalement aux marchés européens et le prix moyen reçu pendant la dernière année était de 27.6 cents.

Les principales autres exportations consistaient en fruits, tabac, noix de cocô, et environ 350,000 livres de coton.

## REPUBLIQUE ARGENTINE

Une minoterie moderne coûtant \$500,000 avec une capacité de 1,000 sacs de farine par jour est en voie d'érection

sous le contrôle d'un groupe de capitalistes locaux de La Plata.

L'agriculture sera stimulée dans le territoire desservi par le Buenos Aires Pacific Railway qui a établi un bureau d'agriculture à sa station, Florida 753, pour répandre l'information sur les récoltes nouvelles, l'élevage du bétail, les industries nouvelles, les machines, les semences, les méthodes, et les différentes sortes de marchandises employées dans la production agricole.

Les travaux qu'on effectuera au port de Comodoro Rivadavia sont estimés à 17,000,000 de pesos.

Les extensions projetées au port de Rosario s'élèveront à \$3,000,000.

Les charges de port en Argentine pour inspection sanitaire, emmagasinage, phares, bouées, etc., ont été augmentées de 30 pour 100.

Le Gouvernement encourage la construction de navires en Argentine et espère créer une marine marchande construite au pays de préférence à l'acquisition de vaisseaux construits à l'étranger.

Par suite de la diminution de 2,000,000 d'acres dans l'acréage du blé pour 1919-20, le Gouvernement a prohibé l'exportation du blé et s'attend à augmenter la taxe d'exportation sur cette commodité d'environ \$20.00 la tonne.

## BRESIL

Le Brésil est devenu un gros marché pour la farine américaine qu'on peut s'y procurer aussi bon marché que la farine d'Argentine.

La récolte de riz de Para est estimée à 1,300 tonnes dont cinq-huitièmes sont exportables.

Les taux de fret du Brésil à New-York ont diminué de 40 pour 100 depuis le 1er juillet.

La récolte de cacao de 1920, estimée à 1,000,000 de sacs a été retardée à Bahia par des pluies excessives et par la rareté du transport.

Les importations des Etats-Unis pour les six premiers mois de 1920 furent de 119,000 sacs, soit une diminution de plus de 60,000 sacs sur la période correspondante de l'année précédente.

Un des résultats de la guerre au Brésil a été de développer les industries locales. En 1916, les statistiques brésiliennes donnaient 26,493 usines manufacturières comprenant: boissons, 13,577; chaussures, 5,993; produits du tabac, 2,036; sel, 1,005; spécialités pharmaceutiques, 945; chapeaux, 690; confitures, 657; vinaigre, 419; textiles, 388, etc.

Aujourd'hui le tissage du coton est l'industrie la plus importante du Brésil.

Le principal état producteur et manufacturier de coton est l'état de Sao Paulo. Sa production de textiles en 1918 était évaluée à 253,209,017 milreis (1 milreis vaut au pair environ 55 cents.)

La libre exportation du sucre du Brésil vient d'être décrétée récemment, après avoir été prohibée depuis juillet 1917.

## LES JOBBERS NE PEUVENT VENDRE QU'AUX MARCHANDS LICENCIES.

Il y a eu en ces temps derniers une véritable course des marchands de quincaillerie aux bureaux du gouvernement dans les différentes parties du Canada pour obtenir des licences. Tout détaillant vendant des lignes soumises aux taxes de luxe est requis de prendre une licence de détail. Un marchand de gros en vendant au détaillant doit avoir le numéro de licence du détaillant et ce numéro est inscrit sur chaque facture.

Comme cet ordre est en vigueur depuis le 1er novembre, la question a été soulevée de savoir si les retards dans l'émission des licences trouvaient compliquer les transactions avec les jobbers. Le Département du Revenu de l'Intérieur nous avise que cela prendrait probablement deux semaines, à partir du 1er novembre, pour émettre les licences des détaillants et pourvu que le détaillant ait fait application pour sa licence, le jobber ne saurait être poursuivi pour lui avoir vendu du moment que le retard est imputable au Département du Revenu de l'Intérieur. Tout détaillant devrait donc s'occuper de faire cette demande sans délai.

## LA VITRE BELGE SERA BIENTOT IMPORTEE AU CANADA EN QUANTITE COMME AVANT LA GUERRE.

M. J. D. Craig, directeur-gérant de Sanderson, Peary & Co., Toronto qui revient d'un voyage en Europe, déclare

que les manufacturiers de vitre de Belgique se sont bien relevés depuis la guerre et que les envois belges de glaces reviendront bientôt sur le marché canadien en quantités égales à celles d'avant 1914.

La signification d'une semblable déclaration est d'autant plus intéressante si l'on se souvient du fait qu'avant la guerre la Belgique fournissait 75% des approvisionnements du Canada en fait de glaces et vitres. Le Canada a reçu de grosses quantités de vitres des Etats-Unis pour satisfaire à ses besoins pendant la période de guerre et jusqu'à présent. La vitre a été expédiée régulièrement des Etats-Unis au Canada, en dépit du fait que les manufacturiers américains pouvaient facilement écouler leur production chez eux. La question du change est venue cependant apporter quelque perturbation à ce trafic.

## ELECTION D'UN MANUFACTURIER DE CONTREFORTS BIEN CONNU

M. Eugène Payan, l'un des associés de la manufacture de contreforts bien connue Duclos & Payan vient d'être élu conseiller municipal pour le district No 1 de la ville de St. Hyacinthe avec la plus grande majorité qui ait jamais été vue.

C'est là un beau succès dont il y a lieu de féliciter notre compatriote qui, à n'en pas douter, saura se créer dans l'arène politique une place aussi enviable que celle qu'il possède déjà dans le domaine industriel.

## La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.  
58 BOUL. ST-LAURENT,  
MONTREAL.  
Manufacture: 7 RUE CLARKE.  
MONTREAL.

Messieurs,—

Nous sommes les seuls manufacturiers de l'Est du Canada qui sommes en mesure de vous fournir tout ce que vous désirez en fait de cadres, moulures et miroirs. Nous envoyons, sur demande, à tout commerçant des échantillons des moulures que nous manufacturons.

Discontinuant plusieurs patrons de moulure, nous venons vous les offrir à 25 p.c. meilleur marché que le prix actuel.

Afin de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'un maximum de 500 pieds de moulure pour chaque commande que nous recevrons d'ici au premier décembre pour la somme de \$75.00. Ces moulures sont finies imitation de chêne, circasien, acajou, noyer et doré, 1/2", 1", 1 1/2" et 2" de large.

**PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.**

**TOUJOURS EN STOCK:—Images de tous genres, Vitre simple et double, Cadres ovales et carrés, Globes pour fleurs et gâteaux.**

## Notes sur le commerce d'épicerie

Le sucre se vend à \$12.00 dans le gros. Voilà une dégringolade rapide qui provoquera un certain désarroi dans l'industrie sucrière et chez les marchands. L'esprit frondeur est bien pour quelque chose et l'on peut imaginer que la tentative du Tribunal du Commerce de fixer le prix du sucre à 22 sous n'a fait que précipiter ce mouvement de baisse et lui impliquer une rapidité vertigineuse.

\* \* \*

La Salada Tea Co. a annoncé une diminution de 15 cents la livre dans les prix de son thé Etiquette Brune. Cela signifie que ce que le détaillant vendait précédemment 70 cents la livre, se détaillera à présent à 55 cents. Les nouveaux prix au commerce sont de 45 cents la livre pour les paquets d'une livre et de 46 cents pour ceux de 1/2 livre. Le détaillant vend les paquets de 1/2 livre à 28 cents. Il n'y a pas eu de changements dans les prix des mélanges étiquette bleu, rouge ou or.

\* \* \*

L'attitude combative des marchands de gros à propos de la diminution des prix du sucre a été prise dans le but d'éliminer le sucre américain du marché. Le plus bas prix du sucre à New-York est 9 cents, de sorte qu'avec le change et le transport, on ne saurait le voir venir concurrencer le sucre canadien à son prix actuel.

\* \* \*

Les rapports de la récolte des pommes de terre dans tout le Canada indiquent une diminution des estimations précédentes.

La récolte de pommes de terre des États-Unis dépasse de plusieurs millions de boisseaux celle de n'importe quelle année depuis cinq ans.

\* \* \*

En Colombie Anglaise le marché des pommes de terre est devenu beaucoup plus ferme avec des prix augmentés de \$10.00 la tonne. Les Tubers se vendent à présent à \$45.00 la tonne.

\* \* \*

La récolte de pommes de terre du Manitoba est de 35 pour 100 au-dessous de la moyenne des 10 dernières années, montrant un rendement de moins de 100 boisseaux par acre, contre 150 en temps normal.

\* \* \*

Sur le marché de Toronto les pommes de terre ont augmenté. Elles se vendaient il y a une semaine à \$1.65 le sac et maintenant elles ont atteint \$2.50 et \$2.75 le sac.

\* \* \*

La récolte des pommes de terre de la province de Québec est d'environ 25 pour 100 plus forte que celle de 1919, encore que dans certains districts il y existe quelque doute sur la qualité.

La récolte de pommes de terre du Nouveau Brunswick est abondante et la qualité est satisfaisante. Par wagons complets, on vend à \$8.00 et \$8.50 le baril.

\* \* \*

M. Geo. W. Robertson du département des ventes de la Dominion Glass Ltd, Montréal déclare que la situation des récipients en verre s'améliore et que les livraisons deviennent plus régulières.

Il y a eu, ajoute-t-il, manque de pots à confitures ce printemps et cet été derniers, mais la faute en incombe au commerce, qui apeuré par le coût élevé du sucre négligea de s'approvisionner en prévision de la demande à venir. Nous avons fait 11 pour 100 de plus de pots cette année que l'an dernier et cependant 1919 avait été une année exceptionnelle pour les pots à fruits. Malheureusement quand vint le temps de presse, nous avons orienté notre production vers un autre usage et pour la ramener aux pots à confitures cela aurait entraîné la perte de production d'une semaine.

\* \* \*

Les manufacturiers de biscuits sont d'avis qu'il n'y aura pas baisse de prix dans les meilleures qualités de biscuits, tout au moins jusqu'à la fin de l'année. Ils soulignent le fait que les biscuits n'ont pas subi des hausses en proportion de l'augmentation du coût de production et que la dernière montée date du 1er avril, alors que cependant le point culminant des prix des matières premières ne fut atteint qu'au milieu de l'été. Les biscuits de qualité inférieure ont, cependant montré la semaine passée une diminution de trois à quatre cents par livre.

\* \* \*

La Salada Tea Co. Ltd, à Montréal, sous la direction de M. F. T. Shearns, est à préparer ses nouveaux bureaux dans sa nouvelle bâtisse occupant le bloc sur le boulevard St. Laurent entre les rues Le Royer et St. Jean-Baptiste. L'entrée principale sera sur la rue Le Royer. Ce nouveau bâtiment qui fut construit il n'y a que quelques années pour servir d'entrepôt, possède dix étages et sera transformé selon les plans des bureaux de Boston de la compagnie.

La Compagnie espère pouvoir occuper ses nouveaux locaux en février prochain.

\* \* \*

L'American Cigar Company a déclaré récemment un dividende de 50 pour 100 sur le stock commun payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits avant le 1er décembre. Une assemblée spéciale sera tenue le 24 novembre pour voter un plan d'augmentation du capital d'actions ordinaires autorisé de \$10,000,000 à \$50,000,000.

M. J. H. Duke a été nommé représentant de Chase & Sanborn Co. Ltd, Montréal, pour le Manitoba et la Saskatchewan, en remplacement de M. R. L. Vaugh, qui a démissionné.

\* \* \*

M. P. M. Gerrard, en charge du département de la correspondance de Hudon, Hébert et Cie, épiciers en gros de Montréal, a été absent quelques jours, retenu qu'il était chez lui par une indisposition qui, espérons-le n'aura été que passagère.

\* \* \*

On dit que les paniers à fruits seront 50 pour 100 plus chers l'an prochain.

Les cultivateurs de fruits de Clarkson y trouveront une différence si l'on considère qu'ils auront besoin de 50,000 crates; 3,000,000 de boîtes d'un-quart; 175,000 paniers de 11 quarts, et 100,000 paniers de 6 quarts pour la manutention de la récolte de 1921.

\* \* \*

La récolte de pommes de l'Ontario a pris de telles proportions cette année que les cultivateurs et packers ont été pris par surprise, avec le résultat que les barils ont monté à \$1.65 chaque et que même à ce prix on ne pouvait guère s'en procurer. Il s'ensuivit qu'alors que les pommes étaient à un prix minimum dans les vergers, elles étaient à des cotations maximum sur les marchés des grandes villes. On s'est décidé finalement à transporter les pommes en sac et à les vendre sous cette forme meilleur marché.

\* \* \*

Avis a été donné la semaine passée d'une réduction de prix des savons de buanderie. Cette réduction s'élève à 50 cents la caisse, et porte sur presque toutes les marques. Cette baisse est due, semble-t-il, aux faits que les matières premières ont diminué et aussi que les savons des Etats-Unis ont fait leur apparition sur le marché à des prix moindres que le produit canadien.

\* \* \*

La production du blé et des pommes de terre en Belgique sera cette année probablement en diminution, au dire du Consul américain à Bruxelles. L'établissement de prix fixes par le Gouvernement a forcé le fermier à vendre ces deux produits à des prix beaucoup au-dessous de ce qu'on aurait pu en obtenir sur marché ouvert. Le fermier a reçu un si faible revenu pour la somme de travail fournie qu'il a commencé à cultiver des produits qui ne sont pas sujets aux réglementations de prix et de quels il peuvent attendre des rémunérations plus avantageuses. Les betteraves à sucre et le lin voient donc leur culture développée intensivement car la demande pour ces deux produits est considérable.

## LES MANUFACTURIERS ET LE TARIF

Les deux premières séances de la commission du tarif à Montréal ont été tenues lundi de cette semaine et ont été consacrées principalement à l'audition de la cause des manufacturiers.

M. J.D. Palmer, représentant les manufacturiers de chaussures a présenté à la commission un long mémoire que nous donnons d'autre part dans ce journal.

M. T.H. Rieder, autre représentant de l'industrie de la chaussure appuie les déclarations du précédent.

M. Rutherford, représentant les manufacturiers de boîtes en bois demande à ce qu'on maintienne le tarif de protection tel qu'il existe actuellement.

M. Arthur Harries, président de la Canada Paper Box Co., Limited, Montréal, dit qu'il y a quinze manufactures de ce genre à Montréal, représentant un capital de \$1,100,000 et donnant de l'ouvrage à 860 employés qui ont reçu en salaire annuel \$481,000. L'an dernier cette industrie a produit \$1,745,500 de marchandises. Il y a en outre 8 ou 10 manufactures du même genre dans les autres parties de la province. M. Arthur Harries demande en terminant que le tarif actuel de 22½ pour 100 d'après la cédule de préférence anglaise, et de 35 pour 100 suivant le tarif général, soit maintenu.

M. J.W. Fawcett, représentant les compagnies manufacturières de fermoirs et autres articles en métal, épingles, agrafes, oeilllets, etc., dit qu'à venir jusqu'à il y a six ans, les attache-feuilles n'étaient pas fabriqués au Canada, mais venaient plutôt d'Autriche et d'Allemagne et étaient admis en franchise. La guerre a donné naissance à cette industrie au Canada. Elle est aujourd'hui en mesure de vendre ces articles à \$3.00 la grosse.

La Colonial Fastener Co. est en mesure d'alimenter tout le marché canadien, elle a même pu exporter de ses produits. Cette branche industrielle demande à être protégée par un tarif canadien approprié.

M. Albert Nieghorn, gérant général de la "Nichols Chemical Co., Limited", présente un volumineux mémoire sur l'industrie chimique au Canada. L'article principal de cette industrie est l'acide sulfurique qui entre dans presque toute fabrication et qui sert principalement aux épreuves du lait, au raffinage du sucre, à la manufacture de la glucose, de la colle, de la gélatine, etc., dans les mines de Cobalt pour le cuivre rouge et le nickel, le plomb et le zinc, dans les industries du fer-blanc et d'autres métaux, dans l'électricité pour piles sèches; pour le raffinage des huiles pétrolifères; dans les engrais, les tannins, les explosifs, etc. La conclusion de ce mémoire est la demande d'un tarif protectionniste.

M. W. Carr, représentant la "Milk Producers of Montréal" se présente devant la commission comme représentant des producteurs de lait de Montréal et des environs. Il demande la révision du tarif dans le sens de la baisse afin de permettre l'achat à des prix moins élevés des instruments aratoires.

**Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".**

M. F. W. Stewart, président de la section de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens fournit des chiffres intéressants sur la production de Montréal, qui, dit-il, est la première ville industrielle du Canada, et d'après les statistiques produites en 1918, fournit à elle seule un sixième des produits manufacturés au Canada. Montréal donne un exemple saisissant de la protection du tarif, par le fait que 78 manufactures américaines y ont des succursales et que de forts capitaux anglais ont été investis dans nos industries.

M. F. W. Stewart dit en terminant que les manufacturiers de Montréal sont persuadés que seul un tarif en harmonie avec la protection des industries manufacturières pourra sauvegarder la prospérité du pays et en continuer le développement.

M. A. P. Willis, au nom des manufacturiers d'instruments de musique de l'Est du Canada, et M. W. J. Sadler au nom de la "Canadian Manufacturers' of Leather Belt'ng" se sont faits les avocats d'un tarif de protection pour leurs industries respectives.

### NOUVEAUX CHIFFRES SUR LA TAXE DU REVENU.

Les chiffres de la taxe du revenu récemment rendus publics par Sir Henry Drayton, montrent que le nombre total des marchands qui sont imposables au Canada était de 10,219, soit 10.2 pour cent de la totalité. Leur actif s'élevait à \$2,223,651, soit 12.3 pour cent de la totalité.

Un arrangement est intervenu entre la Canadian National Railways, la Canadian Merchant Marine, Ltd., et A. Holt & Co., Liverpool, pour l'établissement d'un service de vapeurs entre Vancouver et l'Orient, chaque compagnie de navigation ayant un nombre égal de steamers pour le service. On s'attend à ce que cette entente développe le commerce canadien en Extrême Orient.

Les terminus du chemin de fer du port de Montréal vont être électrifiés et on s'attend à ce que 42 milles de ces voies soient en opération au printemps prochain.

On dit que le gouvernement mexicain a donné des commandes à la Prince Rupert Dry Dock and Shipbuilding Company pour 37 vaisseaux-réservoirs, côtiers-patrouilleurs, bateaux à fret et à passagers.

Une formule du contrat établi est présentement devant le département de la Marine à Ottawa pour approbation.

**Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de \$100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ \$50,000. S'adresser au "Prix Courant".**

## LA VENTE AU CLIENT QU'IL "FAUT ALLER VISITER"

Quelques principes fondamentaux de vente au fermier-homme-d'affaires d'aujourd'hui.

Par J.-C. Thorpe

Président de Thorpe American Company.

Notre commerce consiste principalement à vendre aux fermiers. C'est pour cela que nous avons, à maintes reprises, analysé nos systèmes de vente et c'est pourquoi nous les avons développés et révisés à certains intervalles. Et encore que nous n'ayons pas l'intention de prétendre que nous savons tout ce qu'il y a à savoir concernant la vente à la clientèle fermière, je crois, sans forfanterie que nous pouvons affirmer que nous avons appris bien des choses sur ce sujet dans nos douze années d'expérience de vente.

Plus de 75 pour 100 de nos affaires se font avec les fermiers. Naturellement, nous avons essayé de développer une politique de vente qui réponde non seulement aux exigences du fermier mais aussi qui donne un certain degré de satisfaction à l'acheteur et au vendeur, une fois la vente effectuée. Et inévitablement nous en sommes venus à la conclusion que de tels résultats ne peuvent s'obtenir qu'en développant notre contact humain avec le fermier suivant les lignes dictées par le simple bon sens. Nos principes de vente spécifiques ont été établis sur les bases fondamentales de la bonne science de vente, amplifiée pour atteindre le marché de la ferme.

Dans la vente au commerce de fermes, quelques faits prouvent être un bon point de vue pour former la politique des ventes.

Premièrement: tandis que l'achat et la vente sont des détails importants des opérations du fermier, ce ne sont pas des pratiques journalières ou même fréquentes. Acheter quelque fourniture entraînant une dépense considérable est par conséquent un véritable événement dans sa vie et il ne tient pas à se presser. Le fermier est très occupé et accueille mal les interruptions dans son travail, mais il est toujours possible de trouver une période où il lui fait plaisir de s'asseoir sur la clôture de sa ferme, de fumer et de converser avec un vendeur intelligent de choses qui l'intéressent.

Il peut paraître lent à amener à traiter une affaire. Cela décourage ou ennuie souvent le vendeur de la ville, habitué à conclure avec des agents d'achat qui sont rapides à se décider sur une proposition. Mais que l'homme qui vend au fermier se souvienne que pendant la discussion de sujets politiques, financiers ou commerciaux, le fermier réfléchit à la proposition qui lui a été faite. Et souvent,

quand une affirmation étrangère aux affaires du vendeur a été faite, le fermier annonce: "Eh bien, je pense que je vais prendre votre machine. Quand pourrais-je l'obtenir?" Le point de vue propre est extrêmement important, et la patience est une vertu profitable pour l'homme qui recherche le succès dans la vente à la clientèle fermière.

Secondement: Le principe dominant de la science de la vente et celui d'où découlent les autres détails de notre politique de vente, est de "bien connaître notre futur acheteur (prospect)". Savoir simplement ou avoir raison de croire que le fermier est sur le marché pour acheter votre marchandise n'est pas suffisant. Ceci ne donne pas le point de contact humain qui développe la confiance.

Vous devez connaître un peu de ce qui le concerne, des caractéristiques de sa famille, quelle est sa réputation d'acheteur, combien de terre il exploite et quel système de fermage il applique.

Il peut avoir un garçon au collège faisant un travail spécial dans lequel le père est intéressé. S'il en est ainsi, nous disons à nos vendeurs, de se renseigner à ce sujet. Il peut avoir une jeune fille qui brille dans les cercles musicaux et dont il se montre très fier. Si tel est le cas, nous demandons à nos hommes de savoir ce qu'il en est et de montrer qu'ils sont familiers à cette réputation. Il se peut qu'il soit aussi surveillant ou commissaire des chemins. Alors cela nous paye d'avoir cette information et de faire exprimer par notre vendeur son appréciation de l'esprit public du fermier et de son activité sociale. Il sera flatté de cette marque d'appréciation tout comme nous le serions nous-mêmes.

Le principe fondamental sur lequel nous basons toutes ces idées est celui-ci: nous vivons et nous sommes enclins à avoir confiance en ceux qui portent un véritable intérêt aux choses qui nous touchent. Il y a une grande signification attachée à ce principe dans toute action de vente et dans toute transaction; et, à mon avis, la plupart des erreurs—avec le manque de volume de ventes qui s'ensuit—dans les campagnes de ventes destinées à stimuler le commerce de ferme, sont dues à ce qu'on attache trop peu d'importance à ce principe fondamental.

Troisièmement: une appréciation de la vie journalière plutôt circonscrite du fermier pendant la plus grande partie de l'année et une appréciation de ses opportunités conséquemment limitées d'un contact journalier avec les hommes de sa connaissance à la ville, où les événements courants, tant en politique qu'en affaires, se débattent dans l'atelier ou le magasin, serviront beaucoup à effectuer une vente. Le fermier apprécie un vendeur ayant la connaissance des hommes et des événements au lieu de celui qui ne connaît rien en dehors de sa ligne de marchandises, et il aime discuter de ces choses avec lui.

C'est une habitude de nos hommes dans notre département de vente de se faire une tâche de lire un des grands quotidiens de la ville chaque matin, avant de se mettre en route pour la campagne quotidienne, afin de connaître d'une façon générale les points capitaux des événements

courants, en politique, dans l'industrie et dans une voie plus spécifique du ton du marché des produits de ferme. Ceci comprend, évidemment les nouvelles financières du jour précédent, particulièrement les rapports publiés de temps en temps des développements, des organisations bancaires venant en aide aux fermiers.

Cette habitude a un effet sur l'organisation de vente qui dépasse les affaires immédiates de la journée. En parcourant nos journaux quotidiens le vendeur y voit des items, une demi-douzaine ou plus qui ont une influence marquée sur la marche des affaires.

Par exemple, les nouvelles d'une grève de chemin de fer existante ou projetée sont des plus importantes en ce sens qu'elles peuvent précipiter l'achat en montrant la nécessité de se procurer tout de suite l'équipement nécessaire si l'on ne veut pas risquer des retards de livraison. Une agitation financière menaçante peut aussi avoir son reflexe sur les intérêts du marchand et du fermier.

L'analyse continue de tels événements élargit la vue du vendeur, développe une intelligence qui crée de la confiance et rend plus forte l'emprise d'un système d'opération basé sur la prévision intelligente de l'avenir. Ces sujets sont d'intérêt vital pour le fermier et non seulement il lui plaît, mais même il est avide de détourner un peu de son temps à la discussion des choses qui ont quelque rapport avec son entreprise commerciale. Les nouvelles ne sont pas toujours réconfortantes, c'est vrai, mais on est heureux d'en avoir, et on sait gré au vendeur intelligent qui passe son temps à augmenter ses connaissances dans l'intérêt du fermier.

Si un fermier est particulièrement intéressé dans l'élevage des porcs, n'est-il pas raisonnable de supposer qu'il s'entretiendra avec plaisir avec le vendeur qui montre un intérêt particulier sur ce sujet? Mon expérience me force à répondre: "oui". Nous savons que le fermier est heureux de montrer son beau troupeau de Berkshires, par exemple, si le vendeur peut apprécier la raison pour laquelle ces bêtes sont préférables aux Durocs ou aux Hampshires. Ne s'ensuit-il pas que lorsqu'on lâche le sujet des porcs, le fermier écoutera avec une attention courtoise la proposition du vendeur relative à un appareil quelconque qui est un perfectionnement nécessaire à toute ferme moderne?

Il n'y a pas bien longtemps, un de nos vendeurs apprit qu'un fermier était intéressé financièrement dans des puits d'huile et que l'étude de l'industrie du pétrole accaparait presque tout son temps disponible. Notre vendeur n'avait qu'une faible idée du commerce d'huile, mais il amplifia cette connaissance par la lecture d'une brochure sur la géologie pratique des terrains huileux. En faisant sa première visite au client en question, il fut facile pour lui de détourner la conversation sur la question de l'huile. Une visite d'une heure s'ensuivit pendant laquelle le fermier se dépensa en paroles, encouragé par les questions intelligentes du vendeur. Comme la visite touchait à sa fin, le client dit à son visiteur: "Mon garçon, voilà une bonne visite qui

# HECTOR SHOE

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

Dans les articles pour enfants, nos lignes sont augmentées de plusieurs échantillons nouveaux.

Quant aux prix, nous les garantissons et sommes en mesure de lutter avec tout concurrent.

Notre capacité actuelle est de 1500 paires par jour.

Nos représentants sont toujours à votre disposition.

# HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Propriétaire.

331 Rue Demontigny Est,  
(Ancienne place de Tetrault Shoe.)

MONTREAL.

Tél. Est 6647.

## Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous Vendez de la mélasse —

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos clients. Avez-vous jamais essayé notre mélange "OPEN-KETTLE"?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos:

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimentaires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à \$1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

## Universal Importing Company

118 rue Saint-Paul, Ouest

MONTREAL

Vente—Jos. Morin à Jos. Eug. Bussière 40 13 et 15; 29, 41, 30, 12 et 13 N.-D. de Québec.  
 Obligation—Eug. Geo. Audet à Gustave Proteau, 80 2 St-Dunstan.  
 Renonciation—Dme Jean Thos Morency Croteau, bloc 26 Macamic.  
 Vente—Jos. Boutin à Nérée Boutin, rg 4 48 et 27 La Sarre.  
 Transport—Désiré Plante fils et Désiré Planté père, ½ ind. rg 2 34 Royal Roussillon.  
 Quittance—Pierre Gélinas à Godfroid Langevin.  
 Quittance—Thos St-Maurice à Désiré Plante.  
 Quittance—Patrick McGrath à Chs Dorion.  
 Vente—Nérée Boutin et al à Léonidas Boisvert, 22 Mileage.  
 Jugement—J. Sewell vs P. A. Wallace et al.  
 Avis—C. J Sewell à Régist 3330 1 2; 3427 1 2 3 4 St-Jean.  
 Vente—Succ. Hon. John Hearn à P. J. Côté, 4379, 6 4375 10; 4379 5 4375 8 D Montcalm.  
 Quittance—Dme Vve A. K. Hanseu-Wright à John V. Hatch.

o

## Renseignements de Sherbrooke

### ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 13 novembre 1920.

#### ACTES DE VENTE

G. C. Robertson à F. E. Holtham & Co., lots 71c et 71d, Waterville. Prix \$1,000 payés.  
 H. R. Webster à St-Jean Gagnon, lots 10e, 9g, 9f, rang 2 et 10a, 9g rang 3 Compton. Prix, \$12,000 payés.  
 Hilaire Brochu à Pierre Cadoret, partie lots 25d et 26a, rang 2, Ascot. Prix, \$2,800; \$1,200 payés.  
 Succession Ferdinand Carrier à Adjutor Gosselin, lot 899-88 quartier Est. Prix, \$1,200 payés.  
 Dame William Bell à Walter Richards, partie lot 624 quartier Nord. Prix, \$950 payés.  
 C. B. Loomis à H. W. Loomis, lot 4a rang 3 Ascot. Prix, \$1,500.  
 Thomas Acton à Albert Richard, lot 153 Orford. Prix, \$1,400 payés.  
 Dame W. T. Haig à Rév. J. A. Parent, lot 397 Lennoxville. Prix, \$4,500; \$1,900 payés.  
 Napoléon Rodrigue à H. A. Smith, partie lot 25a rang 10 Compton. Prix, \$1,055, payés.  
 J. H. Blue à J. W. Gilman, lot 195 quartier Nord. Prix \$1,100, payés.  
 H. J. Cotter et al. à Adolphe Richard, lot 452 quartier Est. Prix, \$5,000, payés.  
 La Banque Nationale à G. F. Desruisseaux, partie lot 204, lot 201-3 quartier Centre. Prix, \$23,000; \$13,000, payés.  
 Succession Joseph Paré à David Brault, ½ S-lot 425-7 quartier Est. Prix, \$425, payés.  
 S. L. Clough à L. L. C. Bachand, lots 299-17, 18, 19, 139, 140, 141, 145 à 148, 153, 154, 157, partie 15, 16 et 39, 273-13, 22, 23, 46 à 82, 266-1, 4 à 12. Partie indivise de 299 et 273, et lot 272, tous à Lennoxville Prix, \$2,000, payés.

#### HYPOTHEQUES

J. P. N. Paradis à Pierre Simoneau, pour \$400, affectant lot 9-4 quartier Est.  
 G. M. Hume à Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour \$3,000, affectant partie lot 721 quartier Nord.  
 Joseph Gagné à Séminaire St-Charles Borromée pour \$5,000, affectant lot 1431 et partie 1419 quartier Sud.  
 Adjutor Gosselin à Dr J. A. Marcotte, pour \$1,200, affectant 899-88 quartier Est.  
 Casimir Pinard à Phyllis Therrien, pour \$600, affectant partie 88 quartier Est.  
 W. H. Lovell à Dame Hugh Connor, pour \$3,000, affectant partie 385 Lennoxville.  
 Joseph Foucher à Joseph Pouliot et Léonie Faucher, pour \$2,000, affectant lots 8a, 9a, rang 3 et 8f, rang 2 Compton.  
 Adolphe Richard à E. A. Bernard, pour \$4,000, affectant lots 453 et 453 quartier Est.  
 Emery Fontaine à Dame François Godbout, pour \$500, affectant part 334 Orford.  
 Dame Louis Fisette à D. J. McManamy, pour \$1,000, affectant lot 1409 quartier Sud.

#### DECHARGES

Succession Alfred Gadbois à Joseph Ruel et al. de l'hypothèque du 19 septembre 1912  
 Emery Lemieux à J. H. Blue et al., décharge partielle de l'hypothèque du 31 octobre 1919.  
 Dame A. W. Law à G. C. Robertson, de l'hypothèque du 21 octobre 1911.  
 Succession J. S. Mitchell à E. D. Bradley de l'hypothèque du 26 novembre 1909.  
 T. H. Westgate à J. R. Symes de l'hypothèque du 12 mai 1920.  
 Dame Joseph Hugron à Antoine Grenier, de l'hypothèque du 27 mars 1919.  
 N. E. Brooks à Pierre Hétu, de l'hypothèque du 12 novembre 1900.  
 J. H. Walsh à Adolphe Richard, de l'hypothèque du 3 février 1909.  
 Cléophas Brochu à Hilaire Brochu, de l'hypothèque du 22 août 1916.

#### TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de James C. Price, avec transmission affectant lot 377 quartier nord, légué à Dame James C. Price. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de James C. Price.  
 Testament de Dame Joseph Gagné, avec transmission affectant partie lot 1419, lot 1412, 7-161, 1431 quartier Sud et partie 518 Orford, légués à Joseph Gagné. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame-Joseph Gagné.  
 Testament de feu Edmond Lanctôt avec transmission affectant partie du lot 103 quartier Centre, léguée à Dame Edmond Lanctôt. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession Edmond Lanctôt  
 Procuration par James P. Cotter à Henry J. Cotter, lui donnant pouvoir de vendre ses droits au lot 452 quartier Est.  
 Autorisation de vendre les droits des mineurs au lot 452 quartier Est pour le prix minimum de \$1,000 et appartenant à la succession Edward M Cotter.  
 Contrat de mariage entre Pierre Arcade Benoit et Dlle Alvine Lapierre, stipulant séparation dde biens.

#### BREFFS EMIS EN COUR SUPERIEURE

N. Therrien vs D. Guyon & al, Barnston, \$774.50.  
 N. Leclerc vs J. Perrault, Sherbrooke, \$225.00.  
 D. Dupuis vs D. Guyon, Barnston, \$760.23.  
 D. S. Bachand vs L. Roberge, Barnston, \$214.47.  
 D. S. Bachand vs T. Madore, Barnston, \$173.06.  
 G. C. Tillotson vs T. Madore, Barnston, \$120.  
 R. F. Collins vs T. T. Déglise, Sherbrooke, \$2,630.32.  
 P. Côté vs E. Fournier, Bolton, \$1,041.40.  
 Canadian Shoe Co. vs M. & W. H. Korrey, Sherbrooke, \$501.57.  
 Alphonse Racine Ltée vs M. & W. H. Korrey, Sherbrooke, \$351.13.  
 A. Trudeau vs R. Rousseau & al, Springhill, \$206.75.  
 Int. Harvester Co. vs F. J. Paquin, Clifton, \$164.50.  
 F. W. Lord vs H. Hogue, Sherbrooke, \$142.75.  
 F. S. MacKay vs H. Grant, Lennoxville, \$124.  
 A. Arcouette vs J. Leclerc, Sherbrooke, \$403.  
 L. Desrochers vs J. Rousseau, Lingwick, \$260.  
 Denault G. & P. Co. vs J. Dutremblé, Notre-Dame, \$115.21.  
 Leclair vs La Gervais, Sherbrooke, \$200.  
 M. Weinstein vs Osias Lavigne, Sherbrooke, \$429.

#### BREFFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

E. Benoit vs H. Humphreh, Orford, \$7.00.  
 Thos. Arnold vs H. Plunkett, Beebe Junction, \$16.00.  
 Geo. H. Vaillancourt vs Jos. Nap. Beaudry, Martinville, \$28.3.  
 J. K. Edwards et al vs John Thos Matthews, Sherbrooke, \$32.25.  
 Isr Poulin vs Ernest Gagné, D'Israeli, \$25.00.  
 So. Can. Power Co. Ltd vs Henri Dutil, Rock Island, \$19.50.  
 Jos. Lacombe & Fils vs H. N. Becket, Orford, \$99.25.  
 La Banque Nationale vs Elz. Brousseau et al, Sherbrooke, \$60.00.  
 Arthur Blouin vs J. W. Cantin, Acton Vale, \$75.88.

Ed. St-François vs Ernest Métivier, St-Romain de Winslow, \$48.63.  
 Ed. St-François vs Nap. Métivier, St-Romain de Winslow, \$19.97.  
 Emile Rioux vs Geo. Lizotte, Magog, \$13.00.  
 Emile Rioux vs J. A. Laverdière, East Angus, \$13.00.  
 Codère & Fils vs Louis Lauzon, Ste-Anne de Stukely, \$34.67.  
 Codère & Fils vs Jos. Lapalme, Roxton Rand, \$39.41.  
 Codère & Fils vs Thas Leclerc, Waterville, \$52.97.  
 Codère & Fils vs Ed. Herwick, Bury, \$69.44.  
 Codère & Fils vs Ant. Poulin, Ste-Justine, \$62.56.  
 Codère & Fils Ltée vs Gus. Desmarais, Ste-Christine, \$36.37.  
 Codère & Fils Ltée vs Nnt. Nadeau, St-Ludger, \$11.22.  
 Codère & Fils Ltée vs Donat Dallaire, St-Ludger, \$14.89.  
 Codère & Fils Ltée vs Wm. Partridge, Sawyerville, \$15.42.  
 Codère & Fils Ltée vs Achille A. Després, Weedon, \$46.56.  
 Codère & Fils Ltée vs W. W. Mack, So. Bolton, \$46.84.  
 Codère & Fils Ltée vs P. L. Masher, Stanstead, \$96.83.  
 Johnny Prince vs Alp. Gravel, Winslow, \$71.40.  
 W. R. Bill vs J. Brill, Lennoxville, \$96.00.  
 John S. Broderick vs A. L. Neron, Sherbrooke, \$34.00.  
 Ed. B. Worthington vs L. Rouillard, Springfield Hill, \$12.85.  
 Jos. Côté vs G. A. Loke, Cookshire, \$87.50.  
 Emile Rioux vs J. E. Leclerc, Sherbrooke, \$20.00.  
 R. D. Pénard vs J. Thibault, Marbleton, \$93.00.  
 Wm. Dorey vs Ern. Albert, Sherbrooke, \$3.75.  
 Amédée Champoux vs Allen Lester, East Angus, \$38.66.  
 Hebert Robinson vs T. T. Delisle, Sherbrooke, \$21.39.  
 F. W. Lord vs O. Houde, Sherbrooke, \$31.35.  
 Codère & Fils Ltée vs Jos. Samson, St-Fortunat, \$50.59.  
 Owen Murphy & Son vs J. H. Pierce, Sherbrooke, \$25.62.  
 Bishop's College vs J. T. Matthews, Sherbrooke, \$75.00.  
 Wm Gray-Sons Campbell vs Ernest Goulette, Stratford, \$52.02.  
 Wm Gray-Sons Campbell vs W. Proulx et al, West Wickham, \$27.44.  
 Alfred Durocher vs Chas Maguiere, Sherbrooke, \$17.00.  
 J. J. Barlow vs Max. Richey, East Angus, \$21.65.  
 Geo. Grenier vs Jos Lavoie, Bagotville, \$25.50.

## VENTES PAR LES SHERIFS DE LA PROVINCE

### CHICOUTIMI

Harry Dassylva et Thomas Dassylva vs Ephrem Ville-neuve. Vente au bureau du shérif au Palais de Justice en la ville de Chicoutimi, le 21 décembre 1920, à 10 heures du matin.

### KAMOURASKA

Joseph Michaud fils à Cléophas Côté. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Jean de Dieu, le 16 décembre 1920, à 11 heures du matin.

### MONTREAL

Octave Fournier, dit Préfontaine et uxor vs Arthur Pierre de Sambor. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Antoine de Longueuil, le 16 décembre 1920, à 11 heures du matin.

Ubaldo Garand vs Jos. A. Descarries. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 25 décembre 1920, à 10 heures du matin.

Ubaldo Garand vs J. A. Descarries. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 25 novembre 1920, à 11 heures du matin.

### QUEBEC

Onésime Audet vs Alfred Marquis. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Léon de Standon, comté de Dorchester, le 17 décembre 1920, à 10 heures du matin.

### RIMOUSKI

La Fonderie de Plessisville vs La Cie Electrique de Ste-Angèle. Vente à la porte de l'église de Ste-Angèle le 24 novembre 1920, à 10 heures du matin.

### TROIS-RIVIERES

Eugène Thibault vs Alfred Richard. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Sylvere comté de Nicolet, le 15 décembre 1920, à 11 heures du matin.

Dame Eugénie Blais, veuve de feu Félix Thibault vs Alfred Richard. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Sylvere, comté de Nicolet, le 15 décembre 1920, à 10 heures du matin.

## NOUVEAUX DEPOSANTS SOUS LA LOI LACOMBE

### SHERBROOKE

*Déposants*  
 Arthur Bellavance  
 Georges Gingues  
 Oliva Houle  
 Azade Lupien  
 H. C. Leech  
 Noël Lacroix  
 Lucien Lacroix

### Employeurs.

Loomis-Dakin Ltd., Sherbrooke.  
 La Cie de Publication "La Tribune"  
 Prudential Life Ass. Co., Sherbrooke.  
 Brompton P. & P. Co., Bromptonville.  
 Canadian Ingersoll Rand Co., Sherbrooke.  
 Nault & Lacroix, Sherbrooke.  
 M. Dubois, contracteur, Sherbrooke.

### MONTREAL.

### Déposant

Barland, Ernest,  
 Couture Arthur  
 Denis, J. M. Henri  
 Hamel, Adélar  
 Jubinville, Jos.  
 Proulx, Emery  
 Saunders, Roméo

### Patrons

Fraser Brace Co.  
 Canadian Car & Foundry Co.  
 Canada Life Assurance Co.  
 Merchants Hat Mfg Co.  
 J. H. Berthelet.  
 Normandin, Arthur.  
 The Redmond Co.

## LA VENTE AU CLIENT QU'IL "FAUT ALLER VISITER"

(Suite de la page 47)

m'a fait plaisir, mais nous n'avons pas parlé d'automobiles et je suis sûr que c'est pour cela que vous êtes venu en réalité. Je trouve fort de mon goût votre Sedan; amenez m'en un le 1er mai et je vous donnerai un chèque." C'est là une bien brusque réaction, direz-vous. Pas du tout. La venue rapide de cette vente était un résultat on ne peut plus logique et naturel. Le client était fort intéressé par l'automobile dès l'abord, mais l'attitude courtoise du vendeur et sa complaisance pour le sujet qui lui était cher avaient participé à sa décision.

Tél No 6

## OTTAWA HOTEL

A. CHEVRIER, Propriétaire  
 Liqueurs et cigares de choix  
 Attention spéciale aux voyageurs.  
 Chambres et pension de première classe.

## HAWKESBURY, ONT.

Téléphone Bell No 72

## ALDERIC TRUDEAU

MARCHAND DE  
 Foin, Grains, Mouture et Charbon

## HOTEL C. P. R.

Service de première classe  
 Chambre et pension

## STE-SCHOLASTIQUE, P. Q.

Bell Tél.

## ST. LAWRENCE HOTEL

O. BESNER, Prop.  
 Poste Central des Voyageurs.  
 Pension d'Été et Chambre de 1ère Classe.  
 Vins, Liqueurs de Choix, Cigares, Etc.  
 Service d'Automobile

## COTEAU STATION, P. Q.

## Les Tribunaux

### JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

G. N. Clermont Ltée vs D. S. Scholnikoff, Paige Sales and Services Co. Ltd, Montréal.

Lamothe, Gadbois & Nantel vs Joseph Dandurand, Arthur Corbin, Léopold Glasson, Outremont, \$4000.

Dame Marie-Louise Korch vs Léonide Lalonde, M.D., Pawtucket, U.S., \$28-098.

Albert Dalrymple *et al* vs A. Clermont, E. E. Wallace, T.S., Montréal.

Crédit Foncier Franco Canadien vs Dame Mary Ann Menarch *et al*, Montréal, \$4975.

Nathan Belinsky vs Irving Kearns *alias* Kuronoff, Westmount, \$117.

Alraham Kamber vs Model Boys Clothing Mfg. Co., Montréal, \$256.

Percy Gregory vs George E. Beauvais, Montréal, \$6759.

International Steel & Wire Co. vs Cie Cambee, Ltée, Montréal, \$1023.

Stewart & Taylor vs Léopold Laframchise, Montréal, \$630.

Germaine Robert vs Dame Estelle McKenna, épouse de Sarsfield Cuddy, \$200.

Joseph Cardinal vs Ville de Montréal, Hon. Amédée Geoffrion *ès-qual*, m. e. c., Montréal.

Dame Marie-Anne Picard vs Georges Coache, Montréal.

Jacob Rosenberg vs Dominion Fur Dyers, Ltd.

Légaré Auto & Sup. Co. Ltd vs Julia Théberge *et vir*, Montréal, \$2106.

Donald Morrison vs George Pollack, Montréal, \$1098.

Banque d'Hochelega vs J. E. Pilon, Montréal, \$11,983.

Hervé Caillier vs Furness Withy & Co. Ltd, Montréal, \$300.

Légaré Auto & Sup. Co. vs Edward McBrien, Montréal, \$325.

Joseph Leclerc vs S. Kozlov & Son, Montréal, \$203.

Jacques Laporte vs Arthur Laporte, Montréal, \$2 par semaine.

Frank W. Horner Ltd vs Jos. A. R. Lecours, Montréal, \$168.

Thaddée Chaput vs J. T. Poirier, (Qual. Cloth. Mfg. Co. Ltd) T.S., Montréal.

Dame Julia A. Fenley vs Mortimer Hushion, Montréal.

George Anderson vs Dame P. Wright, George Wright, M. L. H. & P. Co., T.S., Montréal.

Jules Ladière *ès-qual* vs G. Ernest Fortier, Montréal, \$400.

Nasson & Billette vs André Dehaaf, Montréal, \$500.

Cie J.-B. Rolland & Fils vs Théo. Séguin & Cie, Montréal, \$100.

Wong Ton vs D. S. Scholnikoff, Montréal, \$400.

Chas M. Black vs Harry R. Fitzgibbon, Montréal, \$250.

J. B. Diotte *ès-qual* vs G. Deneault, Montréal, \$1964.

Alfred Pollack vs Harry Cohen, Montréal, \$400.

Edmond Lepage vs J. Albert Allard, Maisonneuve, \$25.

J. Albert Courtemanche vs Cie Cinéma Montréal, \$287.

Banque d'Hochelega vs Kabe Hamelin, Pte aux Trembles, \$1039.

Banque des Marchands du Canada vs Prima Skirt Co., Montréal.

Henri Thivierge vs Georgianna Thériault, Achille Payette, Montréal, \$305.

Antoine B. Hamelin vs Arthur Viau, Montréal.

Major Hill Auto Serv. Co. Ltd vs R. W. Mayer, Montréal, \$161.

J. W. W. Howitt vs Joseph Martel, Achille St-Mars, m.e.c., Montréal.

Dame Aurale Verreault vs Joseph Charles Dionne, Montréal, \$3 par mois.

Patrick Cunningham vs Geo. A. Fuller Co. Ltd, \$800.

U. Brisson vs United Tea & Coffee Co., Ltd, of Canada, Montréal, \$880.

R. J. Drolet vs A. Cousineau, Dame R. Cousineau, *et vir*, m.e.c. Montréal

Joseph F. Esnoff vs J. Girouard Sr., Traversy Ltd, Montréal.

Home Loan & Mort. Co. Ltd vs W. H. Scroggie, Montréal, \$1060.

Home Loan & Mort. Co. Ltd vs Hirsch Bortz *et al*, Montréal, \$3147.

Continental Guaranty Corp. vs Lucien Favreau, Longueuil, Albert Vincent, m.e.c., Montréal, \$536.

James H. Murdock, vs E. J. Smith, \$779.

Walsh & Walsh vs Wilf. Légaré *ès-qual*, Banque d'Hochelega, Montréal.

P. A. Desgroseilliers vs Adélaïde Saboulière, Montréal, \$662.

Auguste Pigeon vs J. Arthur Gauthier, Montréal, \$225.

Mappin & Webb Can. Ltd vs Herbert S. Evans, Montréal, \$97.

J. M. Orkin Co., Ltd, vs A. Valois, Fasset, \$182.

Echange Mont-Royal Ltée vs Stewart A. Verge, Montréal, \$120.

Stanislas Archambault vs Joseph Plante, Normandin & Frère, Montréal, \$546.

Edouard Roy vs Walter Roy, Lachapelle & Lalonde, Alex. Aubertin *et al.*, T.S., Montréal, \$39.

Edouard Roy vs Walter Roy, Lachapelle & Lalonde, Alex. Aubertin *et al.*, T.S., Montréal, \$29.

René Dupré, 900, vs Dorilda Massicotte, Montréal.

Dame E. Hughes Corbet vs Alex. Mathew Nicol, Montréal, \$100 par mois.

Emile Théodore Verbonise vs Daniel Kochenburger, Montréal, \$1075.

Dame Berthe Tétrault vs Wilfrid Picard, Montréal, \$1627.

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Mary Ann Smith *et vir et al* vs R. H. Crombie, \$41.

Mde Ray Kert vs J. B. Mandeville, \$58.

A. Segouin vs Mde M. J. Frawley, \$45.

J. B. Carrière vs W. Poitras, \$55.

R. St-Jacques vs Emma Dussault, \$53.

Alexander Hamilton Institute vs W. S. Thompson, \$80.

P. Richer vs R. Robitaille, \$35.

J. D'Aragnon vs J. A. Chalifoux, \$48.

A. Blais vs Ed. St-Mars, \$11.

J. H. Scott vs Philip Jutras, \$27.

C. Therrien vs H. A. Holiday, \$55.

S. Vallée vs Aldéric Dufour, \$18.

A. Morin vs J. H. Picard, \$60.

Victoria Electric Supply Co. vs Maurice Simon, \$55.

Mde M. Murphy vs P. Richer, \$59.

T. L. Pagé vs Oscar Prévost, \$51.

G. Beauchamp vs Wid. Albani Lord, \$58.

B. Schachter vs Wilson Tousignant, \$74.

T. L. Pagé vs Wilfrid Taille, \$36.

Joe Perlman & Bros vs Juliette Aubry, *et al*.

J. Fréchette vs H. A. Annett, Outremont, \$14.

J. A. Vaillancourt Ltée vs Alb. Fournette, Ste-Agathe, \$99.

Jos Ward & Co. vs H. W. Myhill, Sutton, \$95.

E. Beauvais vs Jos Pelletier, \$69.

A. Malouin vs M. Mullin, \$13.

W. J. Leduc vs Ernest Gagné, jr., \$12.

Montreal Standard Publishing Company vs Canbec Limited, \$17.

J. Rivet vs Wm. Hill, \$21.

M. L. H. & P. Co., vs Nap. Desjardins, \$13.

M. L. H. & P. Co., vs Geo. Martin, \$43.

L. Côté vs W. Sims, \$23.

Canadian Fairbanks-Morse Co. Ltd, vs L. F. Churchill, \$57.

J. Collette jr., vs Moise Durocher, \$82.

R. Singer vs Alex. *alias* D. McFarlane, \$43.

G. A. Holland vs J. E. Chevalier, \$19.

Louise Burotte vs Walter Roy, *ès-qual*, \$54.

A. Simard vs J. H. Potter, \$38.

I. Cohen vs Jos. Robillard, \$40.

A. Corey vs Art. Chatillon, \$22.

D. S. Howie vs Edw. Deery, \$25.

T. Smith vs Queen's Jubilee Laundry, \$68.

A. Béliveau vs Alphonse Duhamel, \$19.

E. D. Lazure *et al* vs Mendel Leitman, \$26.

A. Gauthier vs Suzanne Meat Market, \$37.

J. E. Côté vs E. Bélair, \$50.

L. A. Lacombe vs Rosario Laortune, \$32.

J. A. Duplessis *et al* vs Geo. Bélanger, \$40.

V. Zol vs Léo Castilrin, \$29.

I. Elman vs Henri Pilote \$25.

E. Champagne vs Geo. Cadieux, \$16.

C. L. Buchanan vs Fred Moore & Co., \$78.

N. Oddy vs J. Champagne, \$15.

J. B. Gratton Ltée vs S. Vosberg, \$51.

A. Gruman vs J. Hines *alias* Hémond, \$22.

Pyke Motor & Yacht Co., vs Cie Nationale des Moulins à Farine, \$21.

Borden's Farm Products Co., Ltd vs Thomas Davis, \$15.

A. Hadach vs Thos. F. Jacobs, \$17.

S. L. Pearl vs B. Ginsberg, \$74.

Jos. Perlman & Bros, vs Mde Félix Guillard *et al*, \$25.

A. Giorsette vs St. Denis Coal Co. Ltd, \$13.

S. Garmaise vs Zéphirin *alias* S. Colo, \$16.

A. Gilbert *et al* vs Ls Riopel, \$49.

L. J. Jasmin vs Mde C. M. Smith *et vir*, \$32.

J. E. E. Leonard *et al*, vs Art. Casavant, \$15.

J. B. O. Carignan vs Aug. Dubois, \$21.

N. Lachapelle vs Emile Gadbois, \$32.

Mde J. Adrain vs H. Lehrer, \$87.

J. A. Vaillancourt Ltée vs Wid. H. Lalonde, \$87.

Fd. Youngheart Co. Ltd vs L. A. Beauchamp, \$92.

Mappin & Webb Ltd, vs Paul Lesage, \$14.

W. Champagne vs A. Mongeau, \$53.

John D. Duncan Co. Ltd vs Jos Goyette, \$29.

Guaranteed Pure Milk Co. vs Mde Ls. Desrosiers *et vir*, \$39.

P. A. Degroseilliers vs Anthime Dumuton, \$22.

## La Construction

### CAP DE LA MADELEINE

2 logements \$10,000. Route Nationale. Propriétaire: J. H. H. Leduc, Pont St-Maurice. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: V. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Contrats non accordés pour maçonnerie, toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Elphège Lord, rue Carignan. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Alfred Boisvert, rue St-Bonaventure. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. E. Marchand, rue St-Laurent. Contrat à accorder pour électricité et plomberie.

Transformation d'un hangar en résidence, \$5,000. Propriétaire et constructeur: J. A. Roy, Route Nationale. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

Agrandissement de résidence \$6,000. Propriétaire: Dr N. Perrault, rue Notre-Dame. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: U. W. Rousseau, Cap de la Madeleine. Electricité: N. Montplaisir. Plomberie: Massicotte & Frère.

Résidence \$8,000, route de Shawinigan. Propriétaire: Rabbé Laroche, Pont St-Maurice. Entrepreneur général: Jos. Boisvert, 37 rue des Commissaires, Trois-Rivières. Electricité: P. Lacroix. Plomberie: A. Grégoire.

### COTE ST-LUC

Ecole \$2,000. Secrétaire-trésorier de la Commission scolaire: Stanislas Décarie. Entrepreneur général: Ernest St-Pierre, St-Luc de Matane.

### FORT COULONGE

2 écoles à reconstruire. Travaux à faire à la journée. La corporation scolaire catholique achète tous les matériaux.

### LACHINE

2 résidences semi-détachées \$14,000. 44<sup>e</sup> avenue et avenue Brewster. Propriétaire et entrepreneur général: Thos. D. Lonergan, 304 rue Université, Montréal. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université, Montréal. Plâtrage à la journée.

### LA TUQUE

Edifice Community. Propriétaire: Brown Corporation Ltd. Architectes: Brown & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: E. G. M. Cape, 10 rue Cathcart Montréal. Acier: Dominion Bridge Co. Ltd, Lachine. Charpente: General Lumber Co., 92B rue Wellington, Sherbrooke. Plomberie et chauffage: Picarl & Sons 199 rue St-Jean, Québec. Electricité par le propriétaire. Peinture et vitrerie: Pilkington Bros, 8 ruelle Busby, Montréal. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

### LIMOILLOU

Résidence \$3,500. Propriétaire et constructeur: Alcée Bégin, 89 Avenue François Ier.

### MAKAMICK

Moulin à scie détruit par le feu. Propriétaire: Pontiac Lumber & Pulp Co. Atelier de réparation et machine-

rie détruits. Pas de décision au sujet de la reconstruction. Perte: \$25,000.

### MONTREAL

Résidence \$6,000 rue William David. Propriétaire et constructeur: F. Jourdain, 374 rue Adam. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Résidence \$4,000, avenue O'Connell. Propriétaire et constructeur: J. A. Thibault, 13 rue Soulanges. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, bols, toitures, poêles, plomberie, agencement intérieur, plancher et quincaillerie.

Fabrique de vêtements \$250,000. Propriétaire: L. A. Dubrûle, 455 Place Phillips. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart. Toiture: Douglas Bros. Co. Ltd., 19 rue St-Maurice. Electricité: Electric Maintenance Co., 262 rue St-George.

Résidence \$8,000. 1693A rue Denormandie. Propriétaire et constructeur: L. N. Zichelli, 193A rue Denormandie. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie et chauffage.

Résidence \$4,000. Propriétaire et contracteur: I. Trudel, avenue Amherst, Ahuntsic. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète matériaux suivant les besoins.

Résidence \$5,000. Boulevard Gouin. Propriétaire et constructeur: H. Corbeil, 350 rue Fabre. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour tous matériaux.

Résidence \$6,500, avenue Papineau. Propriétaires: Hudon, Hébert & Co., Ltd., rue De Bresoles. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc LaFontaine.

Réparations à entrepôt, \$5,500. 140 rue Plessis. Propriétaire: Succession W. J. Pearson, 209 rue Panet. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier. Acier: MacKinnon Steel Co. Ltd, 793 Chemin Drummond, Sherbrooke. Toiture: Campbell Gilday Co. Ltd, 793 rue St-Paul Ouest. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Station de gazoline, \$4,000, rue Sherbrooke Ouest. Propriétaire: R. Hotte, 1459 rue Clarke.

Résidence \$4,000. Propriétaire et constructeur: S. Trudeau, 199 avenue Mozart. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour matériaux.

Garage \$6,000, rue Adam. Propriétaire et constructeur: A. Messier, 193A rue Stadacona. Travaux à faire à la journée par le propriétaire, qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Usine de glace artificielle. Propriétaire: Arena Amusement Ltd., avenue Mont Royal Ouest. Le propriétaire étudie l'installation d'une usine à glace dans son patinoir actuel.

Réparations à résidence \$5 000. 162 rue Crescent. Propriétaire: Dame G. R. Robertson, 163 rue Crescent. Entrepreneur général: Ww. Irving, 26 rue Stanley. Toiture: Richardson, Simard & Co. Electricité: Vincent & Say Electric Co., 351 avenue Union.

Plomberie et chauffage: John Colford 508A rue Guy. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

### QUEBEC

A l'étude, construction d'un hôtel \$300,000. Grande Allée. Propriétaire: C. N. Rays, Edifice de la Banque de Toronto, Montréal. Architecte: Ingénieur de la compagnie.

Refuge pour jeunes filles, \$125,000. Rues Ste-Angèle et Dauphine. Propriétaire: L'Oeuvre de la Protection de la Jeune Fille, Québec. Architectes: Tanguay & Chênevert, 20 1/2 rue d'Aiguillon. Excavations: J. B. Jinchereau, 325 rue Richardon. Les travaux d'excavation seuls seront faits cette année. Des soumissions pour le reste des travaux seront demandées par les architectes en mars 1921.

A l'étude, magasin et bureau, coin des rues St-Roch et des Fossés. Propriétaire: L'Entreprise Electrique, 413 rue des Fossés. Président M. Séguin. Architecte non encore choisi.

Fonderie de cuivre, \$50,000. Côte du Palais. Propriétaire: P. A. Beaulieu, v7 rue Bourlamarque. Architecte à nommer. Machinerie à installer pour fonderie de cuivre.

Agrandissement du Palais de Justice, 12 rue St-Louis. Propriétaire: Ministère des Travaux Publics du Gouvernement provincial. Architecte à nommer.

Résidence \$6,000, coin des rues Aberdeen & Bourlamarque. Propriétaires et constructeurs: Lavoie & Frère, 56 Jeanne d'Arc.

Résidence \$6,000, rue Holland. Propriétaire et constructeur: Uldéric Côté, 125, 2<sup>e</sup>me Avenue, Limoullou.

### STE-MARTINE

Réparation et agrandissement du couvent \$25,000. Propriétaire: Les RR. Soeurs de Jésus-Marie, rue Notre-Dame, Montréal. Architecte: P. L. W. Dupré, 20 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: J. M. Lamothe, rue Ellice, Valleyfield. Charpente par l'entrepreneur général. Electricité: Amiot Electric Co., Valleyfield. Portes et agencement intérieur: J. Smith Lumber Co., 314 Edifice Drummond, Montréal.

### SHERBROOKE

50 résidences et Cité Modèle \$450,000. Propriétaire: Sherbrooke Housing Co. Président: E. J. Page, rue Albert. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont, Montréal. Entrepreneur général: E. G. M. Cape & Co. Ltd, 10 rue Cathcart, Montréal. Chaque propriétaire individuel installera son propre chauffage.

### TROIS-RIVIERES

Ecole \$20,000. Propriétaire: Deblois Chateau. Architecte: Chas. Lafond, 21 rue Alexandre. Entrepreneurs généraux: A. Héon & Cie, 45 rue Saint-Antoine.

Arsenal. Propriétaire: La Société des Zouaves des Trois-Rivières. Président: J. I. Lafontaine, 28 rue Ste-Julie. Entrepreneur général probable: Anselme Dubé Ltd, rue Bellefeuille. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph.

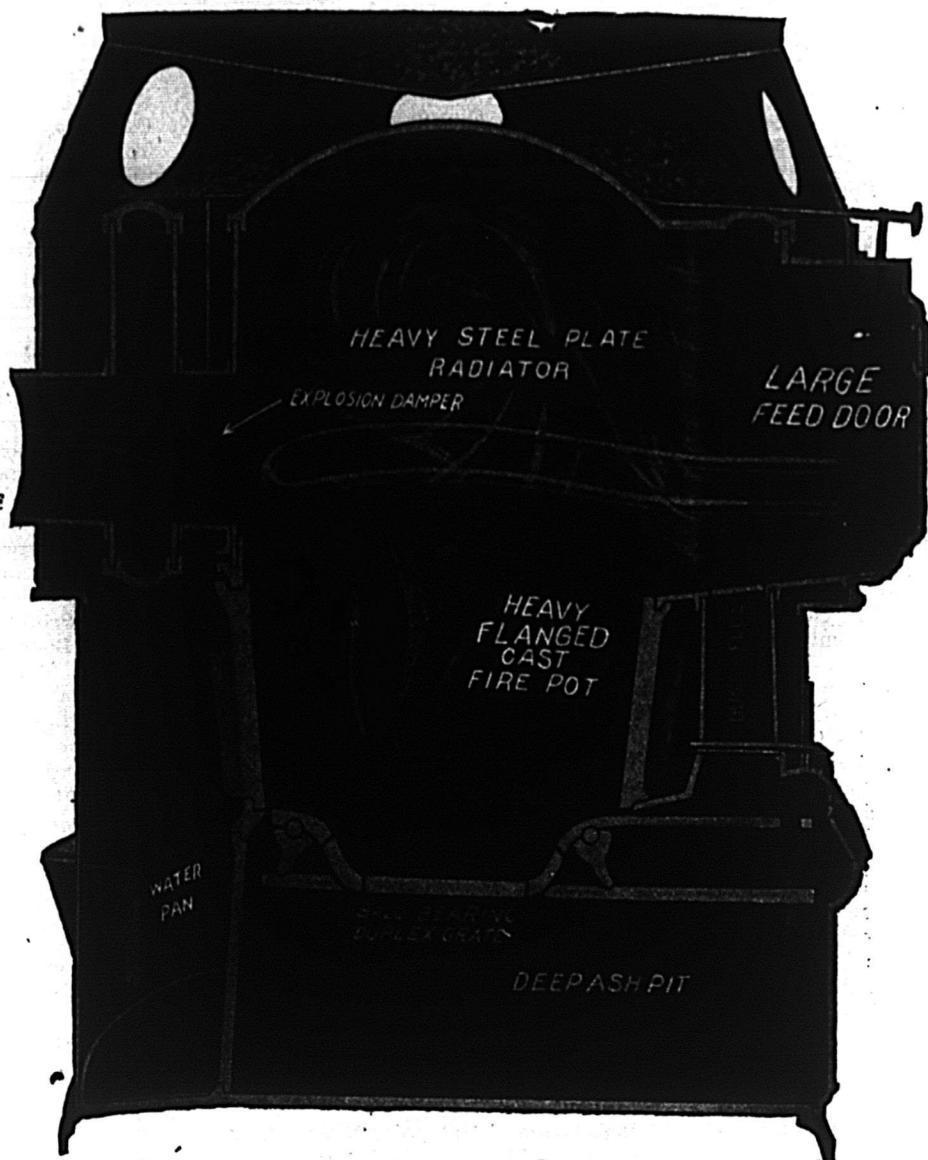
### WESTMOUNT

Résidence, avenue Lansdowne. Propriétaire: F. R. Finlay, 416 Place Phillips. Fondations: Fusing & Jorgenson, 6 rue Durocher. Balance des travaux sera continuée au printemps.

Egalement  
fabricants  
des Fournaises  
**SOUVENIR**

Poêles  
et cuisinières  
**SOUVENIR**

Quincaillerie  
pour  
construction



Ecrivez pour  
avoir  
plus  
amples détails.

Nouveau  
catalogue  
actuellement  
prêt.

**FOURNAISE A AIR CHAUD**

**“NEW IDEA”**

**BRULE DU CHARBON OU DU BOIS**

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

**THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED**  
SUCESSEURS DE  
**GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.**  
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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

# Ferronnerie, Quincallerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

## FERRONNERIE

Mercredi 17 Novembre

Le commerce de quincallerie est actif, suivant les rapports obtenus. Un courtier déclare qu'il n'y a là que peu de diminution dans le volume des affaires venant de la campagne, tandis que le commerce de la ville est faible. Il y a plusieurs augmentations importantes cette semaine, au nombre desquelles il faut citer les manches de faux, les tiroirs-caisses, quelques tailles de demi-semelles, le ciment plastique, tandis que le marché est ferme pour les pièges à gibier, les outils de bûcherons et les haches. Des diminutions ont été mises en vigueur sur les produits de plomb, quelques lignes de demi-semelles, la craie et le fil à plomb de maçon, la tôle galvanisée, etc.

### AMÉLIORATION LENTE MAIS SURE DES FER ET DE L'ACIER EN BARRES

Fer et acier — Les prix sont fermes et sans changement. Les usines fournissent au commerce un meilleur approvisionnement dans les diverses dimensions, mais il y a encore place pour une amélioration et celle-ci va se produire. La demande, spécialement celle des centres ruraux, est assez active.

#### FER ET ACIER

Acier doux . . . . .	5.30
Fer de Norvège . . . . .	....
Acier à ressort . . . . .	6.00
Acier à bandes . . . . .	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb . . . . .	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs . . . . .	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .	6.15

### LES CLOUS SONT TOUJOURS FERMES ET SE VENDENT BIEN

Clois — La demande reste toujours active pour les clous en broche standard et le ton est ferme et soutenu avec le prix de base se maintenant à \$0.35 le keg. Pour livraison dans les Provinces Maritimes, les prix sont: par lot de 20 kegs ou plus \$6.75 par keg; par quantités moindres \$6.95 par keg.

#### FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus . . . . .	6.40
0 à 9 . . . . .	6.
10 . . . . .	6.06
11 . . . . .	6.12
12 . . . . .	6.20
13 . . . . .	6.30
14 . . . . .	6.40
15 . . . . .	6.55
16 . . . . .	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

### FIL DE FER GALVANISÉ

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5 . . . . .	7.00
Nos 6, 7, 8 . . . . .	6.95
No 9 . . . . .	6.50
No 10 . . . . .	7.00
No 11 . . . . .	7.05
No 12 . . . . .	6.65
No 13 . . . . .	6.75
No 14 . . . . .	7.35
No 15 . . . . .	7.75
No 16 . . . . .	7.85

### LA CORDE RESTE SOUTENUE

Cordes et cordages — Les prix restent sans changement pour les cordes en fibre forte. La demande est plutôt légère, le commerce n'achetant parcimonieusement que ce qu'il peut absorber. La base de la pure Manille est toujours de 33½ cents, celle des manilles British et Beaver de 26 cents et celle de la Sisal de 21½ cents par livre. Rien ne semble faire prévoir une hausse, et toutes tendances sont plutôt vers la baisse, bien que les manufacturiers déclarent que les réductions ne se produiront que graduellement.

### PRIX PLUS BAS POUR LES PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb — Comme nous l'avons prévu, le prix des tuyaux, décharges, siphons et coudes en plomb a diminué. Le tuyau ordinaire de 2 pouces se vend maintenant \$16.00 les 100 lbs; de 2 à 8 pouces \$17.80 et au dessus \$18.00. Le tuyau de décharge vaut \$17.00 et l'un et l'autre sont sujets à un escompte de 10 pour cent. Les siphons et les coudes sont maintenant sur une base de 15 pour cent au-dessus de la liste. Le plomb "wool" a également baissé de 2 cents par livre. Quant au plomb en feuilles il se vend 12 cents pour le 2½ lbs, 11¾ cents

pour les pesanteurs de 3 à 3½ lbs et 10½ cents pour celles de 4 à 8 livres.

### PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb . . . . .	16.00
Tuyau de décharge . . . . .	17.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 15 p. c.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré . . . . .	0.11½
Plomb en feuilles, 4 à 6 lbs., pied carré . . . . .	0.10½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.31½
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.29½
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.26½
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.26½
Soudure en broche (No 8)—	
45-55 . . . . .	0.36
50-60 . . . . .	0.38½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.16½
Zinc en lots brisés . . . . .	0.17

### LES TOLES SONT REVISEES. — LES APPROVISIONNEMENTS SONT TOUJOURS INSUFFISANTS

Tôles — Les prix sont un peu moins chers pour les tôles galvanisées U. S. La situation est encore nominale et il n'y a que peu de probabilité que les stocks ne reviennent à la normale avant quelques mois, même en espérant une amélioration continue chaque semaine. Les affaires continuent à être satisfaisantes et les jobbers n'ont pas de plaintes à formuler. On peut s'attendre à une amélioration graduelle de la base sur toute la ligne.

### TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	Sur application
Calibre 12 . . . . .	" "
Calibre 14 . . . . .	" "
Calibre 16 . . . . .	" "
Calibre 18-20 . . . . .	" "
Calibre 22-24 . . . . .	" "
Calibre 26 . . . . .	" "
Calibre 28 . . . . .	" "
Tôle galvanisée en feuilles:	
10¼ onces . . . . .	" "
Calibre 28 . . . . .	" "
Calibre 26 . . . . .	" "
Calibres 22 et 24 . . . . .	" "
Calibre 20 . . . . .	12.65
Calibre 18 . . . . .	12.65
Calibre 16 . . . . .	12.50
Fleur Queen's de lys Head	
Calibre 28 . . . . .	13.75 16.00
Calibre 26 . . . . .	13.50 15.75
Calibre 24 . . . . .	13.25 15.50

Calibre 22 . . . . .	13.00	15.25
Calibres 18 et 20 . . . . .	12.75	15.00

Note:—Charge extra de 25 à 350 les 100 livres pour lots brisés.

**LE PRIX DE LA GAZOLINE RESTE LE MEME, LE PETROLE SANS CHANGEMNT**

Pétrole, gazoline — Le prix reste le même pour la gazoline et il y a une bonne demande pour laquelle les importateurs sont prêts. La qualité pour moteur est toujours cotée à 43½ cents et les qualités supérieures à 48½ cents. Quelques-uns espèrent qu'il pourra y avoir une amélioration de la base avant longtemps. Le pétrole est soutenu au cours de 31 cents.

**LE COMMERCE TOUJOURS EN QUETE D'UN MEILLEUR APPROVISIONNEMENT DE TUYAUX**

Tuyaux de fer — La demande pour les tuyaux de fer excède toujours le stock. Les manufacturiers semblent incapables de satisfaire les besoins du commerce et il se passera apparemment encore plusieurs semaines avant que l'amélioration désirée ne se produise. Les petites dimensions sont les plus difficiles à obtenir et le tuyau galvanisé est plus rare que le noir. Les prix sont toujours basés sur la liste No 46.

Acier	Noir Galvanisé.	
	les cent pieds	
½ pouce. . . . .	\$6.50	\$8.50
¾ — . . . . .	5.31	7.41
1 — . . . . .	5.31	7.41
1¼ — . . . . .	7.10	8.63
1½ — . . . . .	8.80	10.87
2 — . . . . .	18.01	16.07
2½ — . . . . .	17.60	21.74
3 — . . . . .	21.04	25.99
3½ — . . . . .	28.31	34.97
4 — . . . . .	44.75	55.28
5 — . . . . .	58.52	72.29
6 — . . . . .	74.06	90.62
8 — . . . . .	87.75	107.37

Fer forgé		
½ pouce. . . . .	....	....
¾ — . . . . .	5.91	8.01
1 — . . . . .	5.91	8.01
1¼ — . . . . .	7.95	9.48
1½ — . . . . .	9.95	12.02
2 — . . . . .	14.71	17.77
2½ — . . . . .	19.90	24.01
3 — . . . . .	23.79	28.74
4 — . . . . .	32.01	38.67

**AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE**

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50 . . . . .	0.49	0.50

Moins de 12 . . . . .	0.55	0.56
Prix de liste . . . . .	0.60	0.60

9114-9214

Éléments d'allumage Reliable 2.05 net	
Prix de liste . . . . .	2.60 net
f.o.b. fabrique Toronto.	

9115-9215

Éléments d'allumage Reliable 2.52 net	
Prix de liste . . . . .	3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.	

9116

Éléments d'allumage Reliable 3.05 net	
Prix de liste . . . . .	3.85 net
f.o.b. fabrique Toronto.	

**LE MARCHE DES VIEUX MATERIAUX EST TRES INACTIF**

Vieux matériaux — Les prix continuent à faiblir sur les rebuts et il n'y a que peu d'espoir d'une amélioration cet automne. Les fonderies ne sont guère anxieuses d'acheter intensivement, calculant que plus elles retarderont leurs achats, plus le prix sera bas. Bien qu'il n'y ait pas de diminution cette semaine, la tendance est moins soutenue et on peut s'attendre à de nouvelles réductions.

**VIEUX MATERIAUX**

Pneus à automobile. . . . .	0.01
Cuivre jaune . . . . .	0.07 0.08
Cuivre rouge . . . . .	0.15½
Cuivre léger . . . . .	0.05½
Retailles de zinc . . . . .	0.05½
Fer forgé, No 1, grosse tonne. . . . .	19.00 20.00
Rebuts malléables (tonne). . . . .	22.00
Bouts de tuyaux (tonne) . . . . .	12.00
Plaques de poêles (tonne). . . . .	30.00
Acier pour faire fondre. . . . .	18.00
Bushelling No 2. . . . .	10.00 12.00
Plaques de chaudières. . . . .	16.00

**PEINTURE**

Mercredi, 17 novembre 1920.

Le marché de la peinture est calme cette semaine. Ceci s'applique au mouvement présent. Si l'on considère la situation à venir, les prévisions sont excellentes comme l'indiquent les ordres reçus du commerce de détail. Un manufacturier nous déclarait cette semaine qu'à ce point de vue il recevait plus d'affaires que jamais.

Les faits caractéristiques de la semaine sont de nouvelles diminutions pour l'huile de lin et la térébenthine. L'huile devient notablement plus facile et bien que la base nominale n'ait que peu varié depuis la semaine dernière, la tendance est moins soutenue, sur toute la ligne. Il ne serait pas surprenant que le commerce puisse acheter à moins de \$1.20 en quantité moyenne un peu plus tard, et le marché du lin est déjà bien au-dessous du cours de \$2.50. Les ventes sont réduites et beaucoup réservent leurs achats.

La térébenthine a baissé jusqu'à teindre \$1.85 le gallon et va probablement encore diminuer. Il n'y a qu'une demande réduite et les stocks sont portants.

Il n'y a pas eu de changement le mastic, le vernis ou le blanc plomb à l'huile. La base pour peintures préparées et les spéciales reste sans changement.

**L'HUILE DE LIN CONTINUE A BAISSER**

Huile de lin — Le prix continue à s'améliorer pour la graine de lin et le marché aujourd'hui est au-dessous du cours de \$2.50.- Ceci ordinairement voudrait dire l'huile à \$1.25, ou même et pour de grosses quantités supérieures à 5 barils, il est entendu qu'on peut obtenir un prix dans les environs de \$1.15. La situation est particulière ce que les broyeurs déclarent que lorsqu'ils viennent sur le marché, ils sont incapables de se procurer du stock au cours du marché. Il y a beaucoup de fluctuation d'un jour à l'autre sur le marché de la graine et comme les broyeurs ne rapportent que peu de mouvement de l'huile, il n'y a pas de achats importants de la part du commerce. Il y a une tendance à coter des cours plus bas pour livraison novembre-décembre et \$1.40 à \$1.42 pour janvier-février. Un autre broyeur déclare que le marché est très incertain mais que, à son avis, les prix vont être plus bas qu'ils ne l'ont été depuis de longs mois. Le ton est faible.

Nous cotons:

	Gallon impérial	
Huile Brute—		
1 à 2 barils. . . . .	1.35	1.35
3 à 4 barils. . . . .	....	....
Huile bouillie—		
1 à 2 barils. . . . .	1.38	1.38
3 à 4 barils. . . . .	1.34	1.34
5 à 10 barils. . . . .	1.29	1.29

**BAISSE APPRECIABLE DE LA TERE BENTHINE**

Térébenthine — La situation de la térébenthine s'est bien relâchée. Il y a trois semaines nous prédisions qu'avant un mois le prix tomberait dans les environs de \$1.85 ou peut-être moins et cette base de \$1.85 a été atteinte cette semaine. Comme question de fait le cours a été de quelques points plus bas au début de la semaine, mais il s'est raffermi ensuite. La situation se présente sous un jour plus favorable pour le commerce, et la tendance se relâche. En raison de la restriction des achats par le commerce, il y a toute raison de s'attendre à voir diminuer en-

core le prix de base et le chiffre de \$1.75 le gallon pourrait bien avoir cours ici une semaine ou deux.

Gallon impérial

Térébenthine—

Par baril simple . . . . .	1.85	2.00
Par petits lots . . . . .	1.95	2.10

Emballage en sus.

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE SANS CHANGEMENT

Blanc de plomb à l'huile — Il n'y a pas de changement appréciable cette semaine pour le blanc de plomb à l'huile. Le plomb en saumon a été moins soutenu depuis quelque temps aux Etats-Unis, tandis que le tonnage a fait défaut à Londres une partie du temps. Cependant la tendance semble plus favorable à un amollissement du ton et le prix de base, de l'avis de quelques-uns, baissera dans un avenir peu éloigné. En attendant il y a une demande normale pour la saison. Les prix du plomb standard du gouvernement sont toujours: \$19.50 les 100 livres pour les lots de 5 tonnes; \$20.00 pour les lots d'une tonne et \$20.35 pour les qualités moindres.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur . . . . .	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond . . . . .	20.00	20.35
Crown, pur . . . . .	20.00	20.35
O P W. Dec., pur . . . . .	20.00	20.35
Éléphant, véritable . . . . .	20.50	20.85
Red Seal . . . . .	20.00	20.35
Decorators, pur . . . . .	20.00	20.35
O P W anglais . . . . .	20.00	20.35
Green Seal . . . . .	20.00	20.35
Moore, pur . . . . .	20.00	20.35
Ramsay pur . . . . .	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne. \$23.40. Toronto; \$23.00. Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes moins 10 p.c

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc en paquets 2 1/2 livres. \$10-10 les 100 livres. en paquets de 5 livres. \$9.60 les 100 livres. f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre . . . . .	.011	0.15
--------------------	------	------

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres . . . . .	.008	0.09 1/2
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .	.011	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres . . . . .	.008	0.09 1/2
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .	.016	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres . . . . .	.017	0.19
Vert Chrome, pur . . . . .	.031	0.35

Chrome jaune . . . . .	.025	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	.010	0.14 1/2
Rouge Indien, Kegs 100 livres . . . . .	.015	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres . . . . .	.008	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur . . . . .	.007	0.09
Rouge Vénitien, No 1 . . . . .	.003 1/2	0.05 1/2
Noir fin, pur sec . . . . .	.009 1/2	0.15
Ocre d'Or, 100 livres . . . . .	.008	0.12
Ocre blanche, 100 livres . . . . .	.005 1/2	0.06
Ocre blanche, barils . . . . .	.004	0.04 1/2
Ocre jaune, barils . . . . .	.003 1/2	0.05 1/2
Ocre français, barils . . . . .	.006	0.10 1/2
Ocre sapin, 100 livres . . . . .	.007	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils . . . . .	.002 1/2	0.04 1/2
Rouge Super Magnétic . . . . .	.005	
Vermillon . . . . .	1.00	
Vermillon anglais . . . . .	2.25	

f.o.b. Montréal, Toronto.

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

Rouge Vénitien . . . . .	0.25
Rouge Indien . . . . .	0.36
Jaune chrome, pur . . . . .	0.55
Ocre d'or, pur . . . . .	0.84
Ocre de sapin français, pur . . . . .	0.29
Verte, pur . . . . .	0.34
Terres de Sienna . . . . .	0.36
Terres d'Ombre . . . . .	0.86
Bleu ultra marin . . . . .	0.60
Bleu de Prusse . . . . .	1.20
Bleu de Chine . . . . .	1.20
Noir fin . . . . .	0.39
Noir ivoire . . . . .	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur . . . . .	0.41
Noir de marine, 5 livres . . . . .	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

	Gallon
Duralite . . . . .	7.50
Albagloss, C.P.C. . . . .	6.80
Email "Blanc", B.H. . . . .	8.00
Mooramel . . . . .	7.00
Email blanc Dougall . . . . .	8.00
Vitralite . . . . .	9.00
Sunshine blanc . . . . .	7.00
Jasperlac . . . . .	5.00
Invincible . . . . .	6.50
Hillcrest . . . . .	7.00

COLLE FORTE

	La lb.
Anglaise, en feuille . . . . .	40-50
Blanche, pied de porc . . . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. . . . .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs	
Anglaise . . . . .	35-45
Canadienne . . . . .	25-35
Brandford . . . . .	la caisse
No 7. 50 paquets, 1 lb. . . . .	\$25.00
No 8. 100 paquets, 1/2 lb. . . . .	28.00
No 9. 200 paquets, 1/4 lb. . . . .	35.00

LE COMMERCE DU MASTIC EST ACTIF, LA BASE SE MAINTIENT FERME

Mastic — La tendance est ferme et le prix du mastic reste sans changement. La demande est assez active pour la saison et le produit est demandé aux jobbers de nombreuses sources. Le tonnage hebdomadaire des ventes est important. Le ton est plus favorable naturellement, surtout pour le mastic à l'huile de lin pure.

Pour celui-ci et peut-être aussi pour le standard une révision en baisse ne causerait aucune surprise.

VERRE A VITRE A LA CAISSE

Pouces unis	Simple épais- seur	Double épais- seur
Jusqu'à 25" . . . . .	\$19.90	\$22.90
26 à 34 . . . . .	20.80	24.85
35 à 40 . . . . .	21.80	26.40
41 à 50 . . . . .	23.50	30.00
51 à 60 . . . . .	24.60	30.80
61 à 70 . . . . .	26.50	32.70
71 à 80 . . . . .	29.70	35.40
81 à 84 . . . . .	45.45	
85 à 90 . . . . .	48.85	
91 à 94 . . . . .	49.80	
95 à 100 . . . . .	58.55	
101 à 105 . . . . .	65.35	
106 à 110 . . . . .	73.10	

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.  
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

MASTIC

	5 tonnes	1- de 1 tonne	Au-dessus
En barils . . . . .	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En 1/2 barils . . . . .	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres . . . . .	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres . . . . .	7.75	8.00	8.35
Par 12 1/2 livres . . . . .	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs . . . . .	9.60	9.85	10.30

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

Mastic de vitriers \$1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils . . . . .	1.80 2.40
Meubles, en boîtes 1 gal. . . . .	1.57 2.65
Plancher, B.H. . . . .	
Teintes ordinaires . . . . .	4.50
Blanc . . . . .	6.15
Crimson . . . . .	5.15
Maritime Spar, B.H. . . . .	6.03
Hard Oil, B.H. . . . .	3.24
Gold Medal, B.H. . . . .	4.02
Elastite . . . . .	4.50
Granitine Floor Finish . . . . .	4.50
Hydrox Spar . . . . .	4.65
C.P.C. Sun Varnish . . . . .	4.30
C.P.C. Sun Aero Spar . . . . .	4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor . . . . .	4.40
I.V. Elastien, No 1 . . . . .	5.32
I.C. Elastien, No 2 . . . . .	4.38
I.V. Elastien, Floor . . . . .	4.38
Jasperite Interior and Exterior . . . . .	3.75
Jamieson's Copal'ine . . . . .	4.25
P. and L. No. 61 . . . . .	5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . . . .	2.75
M-S Marble-Itte Floor . . . . .	4.42
M-S Wood-Var . . . . .	4.42
M-S Durable Spar . . . . .	5.59
M-S Finest Interior . . . . .	4.84
Elastic Interior . . . . .	3.14
Mar-not . . . . .	4.40
Quick Action House . . . . .	2.65
Reqspar . . . . .	5.64
Scar-Not . . . . .	5.18
Kyanize Spar . . . . .	4.94

Kyanize Cabinet Rubbing. . . . .	8.84
Kyanize Interior. . . . .	8.84
Luxeberry light. . . . .	4.73
Luxeberry granité. . . . .	4.90
Luxeberry spar. . . . .	5.62
Ramsay's Universal. . . . .	3.45
Ramsay's Agate Floor. . . . .	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . . .	3.12½
Crown Diamond Floor. . . . .	4.25
"C.D. Big 4" Exterior. . . . .	5.00
"C.D. Big 4" Interior. . . . .	4.50
"C.D. Big 4" Floor. . . . .	4.40
Dougall Univarnish, clear . . . . .	4.40
Dougall Transparent, spar . . . . .	6.00
Dougall Transparent, floor . . . . .	5.20
Copallite. . . . .	4.00
Eléphant, blanche. . . . .	5.45
Eléphant, couleurs. . . . .	5.05
B-H Anglaise, blanche . . . . .	5.55
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	5.30
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 . . . . .	3.80
B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.85
Moore, peinture de plancher . . . . .	3.75
Moore, Sani-flat . . . . .	3.75
Moore, Mooramel . . . . .	.....
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	6.25
C.P.C. pure, blanche. . . . .	5.55
C.P.C. pure, couleurs. . . . .	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .	5.80
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	4.50
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	4.10
O.P.W. à mur, couleurs . . . . .	4.00
Ramsay pure, blanche. . . . .	5.40
Ramsay pure, couleurs . . . . .	5.15
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.80
Martin-Senour, Porc paint . . . . .	4.55
Martin-Senour, Newton, 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 . . . . .	3.80
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. . . . .	5.55
Maple Leaf, couleurs. . . . .	5.30
Maple Leaf, à plancher . . . . .	4.75
Pearcy, préparées, blanches. . . . .	5.00
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.75

## PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs. . . . .	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs. . . . .	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt. . . . .	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt. . . . .	0.40

## Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs. . . . .	Blanc	Couleurs
Decotint. . . . .	9.50	9.50
Coralite. . . . .	9.50	9.50
B.H. Frescota . . . . .	7.80	8.40
Perfects. . . . .	7.50	8.00
Muresco. . . . .	9.00	10.20

## PLOMB (Rouge à l'huile):

les 100 lbs.	
Véritable, baril de 560 lbs. . . . .	\$14.50
Véritable, baril de 100 lbs.. . . .	15.50
Véritable, par quantité moindre. . . . .	17.00
Véritable anglais, baril. . . . .	16.00
F. o. b. Montréal, Toronto.	

## PLOMB (Rouge sec):

La lb.	
25s. . . . .	0.34½
10s. . . . .	0.35
5s. . . . .	0.36
1sL. . . . .	0.39½
½s. . . . .	0.43½
F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.	

## 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
XC . . . . .	0.13½
Japonais . . . . .	0.13
XXX Extra . . . . .	0.19
XX, grand . . . . .	0.17½
XLGR . . . . .	0.16½
X Empire . . . . .	0.15½
X Press . . . . .	0.14

## VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs . . . . .	0.52
En kegs de 250 lbs. . . . .	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . . . . .	0.53
En barillets, 25 lbs . . . . .	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.58

## Couleurs

No 5 . . . . .	0.13½
No 1 . . . . .	0.12
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.

## PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon. . . . .	\$3.60
Vanisher, B. H. . . . .	3.60
Cumolf. . . . .	3.60
Dougall Lingerwett. . . . .	3.60
Takeoff. . . . .	3.60
OPW Prests. . . . .	3.00
Solos. . . . .	3.00
Varn-off. . . . .	3.60
F.o.b. Montréal, Toronto.	

## VERNIS

Tuyau, ½ chopines:	
La douz.	
B.H. . . . .	\$1.50
O.P.W. . . . .	1.60
Anchor. . . . .	1.40

## TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

## Neponset Paroid.

(Surface grise unie).	
Neponset Paroid . . . . .	3.20
" " épais . . . . .	3.80
" " extra épais . . . . .	4.40
" enduit d'un seul côté . . . . .	2.50
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36") . . . . .	4.00
Rouge ou vert (116' x 18") . . . . .	4.50

## Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).	
1 pli . . . . .	2.40
2 plis . . . . .	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli . . . . .	2.20
2 plis . . . . .	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	2.90

## Papiers pour construction:

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

## Feutre asphalte Neponset:

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

## Peintures:

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

## Ciment Neponset:

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

## Ciment plastique.

Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
---------------------------	------

## Composé asphalte:

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

## PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli. . . . .	\$2.30
Everlastic, 2 plis. . . . .	2.85
Everlastic, 3 plis. . . . .	3.35
Panamoid, 1 pli. . . . .	2.20
Panamoid, 2 plis. . . . .	2.70
Panamoid, 3 plis. . . . .	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis. . . . .	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis. . . . .	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon. . . . .	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. . . . .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. . . . .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . . . . .	10.25
Coaltar (brut), le baril. . . . .	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

## Papiers:

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.70
Fibre surprise. . . . .	1.55
Feuille "Stag". . . . .	1.55

Toujours en  
demande



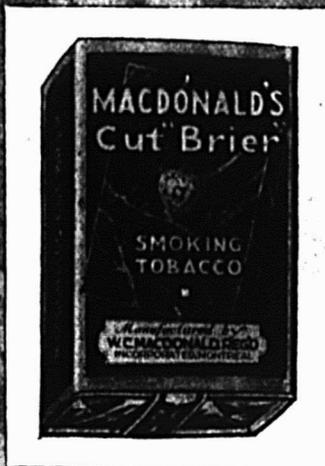
Toujours frais et  
croustillants

Nous coopérons avec vous en annonçant largement nos produits. Cela vous paye de tenir une ligne qui est bien annoncée.

**McCormick Mfg. Co., Limited, London, Can.**

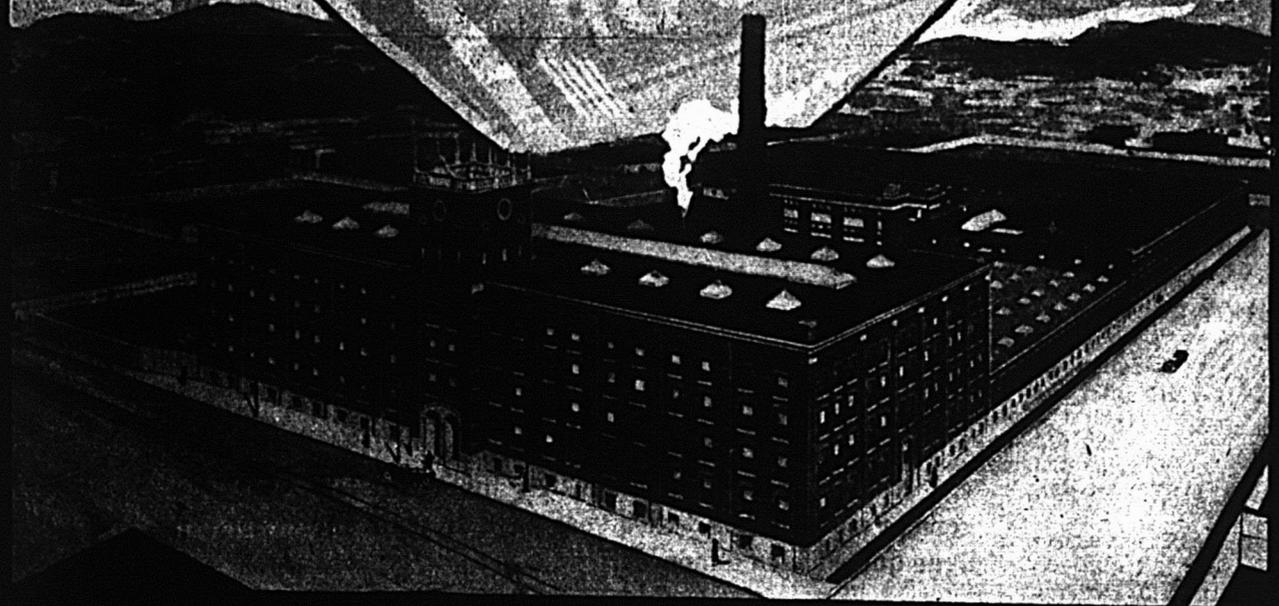
Succursales à Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Port Arthur, St. John, N.B., Vancouver.

*Le Tabac qui  
a un cœur*



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.  
Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut  
Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR  
**W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.**  
MONTREAL



**W. C. MACDONALD REGD.**  
INCORPORATED  
MONTREAL

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

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 17 novembre 1920.

Tous les regards sont tournés cette semaine sur le marché du sucre. Il y a eu de nombreuses réductions dans le prix du sucre pendant la semaine dernière et la diminution semble ne pas être arrivée à sa fin. La situation a abouti à une guerre générale des prix parmi les raffineurs et même parmi les marchands de gros. L'effet de cette baisse se repercuta dans beaucoup d'autres lignes. La conserve nouvelle montre des prix plus bas cette semaine et la poudre à gelée est réduite dans certaines marques. Les oranges ont augmenté de trois dollars la caisse cette semaine par suite de la clôture de la saison des oranges Valencia. Les bananes et les citrons sont également plus chers. Les oignons continuent à être très bon marché. Il y a une diminution de deux à trois cents par livre sur les qualités inférieures de thé cette semaine, mais les meilleures qualités sont rapportées comme étant peut-être encore plus soutenues, avec un marché semblant plutôt dépourvu des thés du Japon. Les savons de buanderie sont réduits de cinquante cents par caisse. Le marché des noix montre un peu plus de fermeté par suite de l'approche de la saison de Noël.

Le fait capital du marché d'alimentation cette semaine est l'affaiblissement des cours des viandes fraîches. Il y a quelques changements dans le prix du porc cette semaine, mais ils ne sont pas aussi évidents que les réductions dans les prix du boeuf, qui sont assez nombreuses. La cause de ces changements réside principalement dans l'amélioration des arrivages de boeufs et de porc sur le marché. Les boeufs de l'ouest arrivent cependant pour augmenter les ressources locales, qui ne montrent qu'une légère amélioration. Les viandes fumées, en particulier les jambons ont diminué par suite de la baisse du porc. Le beurre de crèmerie affecte un ton plus soutenu cette semaine avec amélioration de la demande. Les oeufs se maintiennent fermes à 80 cents la douzaine. Le flétan a presque disparu du marché, par suite de la fin de la saison pour ce poisson, il en est de même pour le poisson blanc et le doré. Les huîtres sont abondantes et la demande en est bonne. Le saindoux et le shortening maintiennent leur prix ferme.

**LA BAISSÉ DU PORC S'ACCENTUE**  
Viandes fraîches — Le cours du porc vivant a encore baissé de 50 cents par 100 lbs cette semaine et par suite le prix du porc abattu a diminué dans la même proportion. Certaines coupes de porc frais ont également subi une légère diminution. Le mouton lui aussi montre une tendance à la baisse avec un écart d'une cent par livre.

Cotations fournies par la maison  
**NOE BOURASSA, LIMITEE,**  
en date du 8 novembre 1920.

Porcs vivants . . . . .	17.50	18.00
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs,		
choisi. . . . .	26.00	26.50
Porc frais—		
igot de porc (trimé) . . . . .	0.33	

Longes (trimées) . . . . .	0.39	
Longes (non trimées) . . . . .	0.37	
Epaules (trimées) . . . . .	0.29	0.30
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.25	
Saucisse de Boeuf . . . . .	0.15	
(Steers et Heifers):		
Boeuf frais—		
Quartiers derrière . . . . .	0.25	0.27
Quartiers devant . . . . .	0.15	0.16
Longes . . . . .	0.32	0.34
Côtes . . . . .	0.23	0.25
Chucks, haut coté . . . . .	0.12	0.14
Hanches . . . . .	0.20	0.22
(Vaches)—		
Quartier derrière . . . . .	0.23	0.25
Quartiers devant . . . . .	0.13	0.15
Longes . . . . .	0.30	0.32
Côtes . . . . .	0.22	0.24
Chucks . . . . .	0.11	0.13
Hanches . . . . .	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (en-		

tiers), la lb . . . . .	0.26	0.27
Mouton, 50-75 lbs. No 1. . . . .	0.12	0.15

## LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites—Pas de changement cette semaine sur le marché des viandes cuites. La demande continue toujours à diminuer à mesure que les temps froids approchent. Et les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Langue de porc en gelée . . . . .	0.40
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . .	0.27
Jambon et langue, la lb . . . . .	0.42
Veau et langue . . . . .	0.35
Epaules, rôties . . . . .	0.54
Jambons cuits . . . . .	0.65
Epaules, bouillies . . . . .	0.43
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.80
Boudin, la lb. . . . .	0.12
Mince meat, la lb . . . . .	0.17 1/2
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.30
Bologne, la lb . . . . .	0.14 0.24

## MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui restent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie  
en date du 8 novembre 1920.  
Canadienne SWIFT, Limitée,

Porc en baril—

Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26-35 . . . . .	58.00
Dos clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50 . . . . .	49.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	39.00
Boeuf plate . . . . .	25.00
Boeuf mess . . . . .	23.00
Porc engraisé aux pois . . . . .	48.00
Lard gras, épaule . . . . .	49.00

## LE BACON EST SOUTENU

Viandes fumées — Les prix de la semaine dernière n'ont subi aucune variation et restent en vigueur jusqu'à nouvel ordre.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Jambons—

8-10 livres . . . . .	0.51 1/2
Medium, fumé, la livre:	
8-10 livres . . . . .	0.44
12-15 livres . . . . .	0.44
14-20 livres . . . . .	0.44
20-25 livres . . . . .	0.37
25-35 livres . . . . .	0.35 1/2
Plus de 35 livres . . . . .	0.32 1/2
Bacon—	
Déjeuner . . . . .	0.54 0.61 1/2
Cottafe roulé . . . . .	0.40
Jambons Picnic . . . . .	0.32

### PAS DE CHANGEMENT POUR LE SHORTENING

Shortening — Le marché du shortening continue à être ferme sans changement de prix. Le cours est toujours de 27 à 27½ cents la livre, suivant quantité.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . . . . .	0.25
Tinettes, 50 lbs, la lb . . . . .	0.25½
Seaux, 20 lbs, la lb . . . . .	0.25½
Morceaux, 1 lb, la lb . . . . .	0.27 0.27½

### LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — La semaine qui vient de s'écouler n'a apporté aucun changement dans le marché du saindoux qui continue à être soutenu avec un bon trafic. Les prix en vigueur restent sans changement.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . . . . .	0.30
Tinettes, 50 lbs, la lb . . . . .	0.30
Seaux, 20 lbs, la lb . . . . .	0.30½ 0.31½
Morceaux, 1 lb, la lb . . . . .	0.31½ 0.32½

### LE FORMAGE EST FERME

Fromage — Rien à signaler sur le marché du fromage cette semaine. Les prix se maintiennent fermes sans changement.

Nouveau grand, la lb. . . . .	0.28
Double, la lb. . . . .	0.28
Triple, la lb. . . . .	0.29
Stilton, la lb. . . . .	0.30
Fantaisie vieux fromage, la lb. . . . .	0.33
Doux Québec . . . . .	0.28

### LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine — Les cours de la margarine restent les mêmes avec un marché ferme bien que toujours calme.

En moules, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.30
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.30 0.34

### LE BEURRE EST SOUTENU

Beurre — Le beurre se maintient ferme aux cours avancés de la semaine dernière. La tendance reste soutenue et le ton général du marché est bon.

Beurre crèmerie No 1 . . . . .	0.55
Beurre crèmerie, bloc 1 lb. . . . .	0.56
Beurre crèmerie No2. . . . .	0.52 0.54
Laiterie . . . . .	0.49

### PAS DE CHANGEMENT POUR LES OEUFS

Oeufs — Les cours n'ont pas varié pour les oeufs cette semaine. Les prix sont toujours élevés et n'ont guère de chance de diminuer à cette époque de l'année.

Frais pondus . . . . .	0.80
Entrepôt choisis . . . . .	0.68
Entrepôt No 1 . . . . .	0.60

### LA VOLAILLE EST SOUTENUE

Volaille — Le marché de la volaille se maintient ferme aux prix précédem-

ment cotés. Le cours des oies s'affermite et semble même indiquer une certaine tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 8 novembre 1920.

Poule. . . . .	0.38	0.42
Poulet. . . . .	0.40	0.45
Dindes. . . . .	0.60	0.60
Dindons. . . . .	0.50	0.50
Oies. . . . .	0.39	0.40
Canards domestiques . . . . .	0.40	0.45
Canards du lac Brôme. . . . .	0.47	

### LE MARCHÉ DU POISSON EST FERME

Poisson — Pas de changement cette semaine dans les cours du poisson qui se maintiennent fermes avec un approvisionnement assez bon et une demande normale.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 8 novembre 1920.

#### Poisson frais

Hadock. . . . .	0.08	0.09
Morue, pour le marché . . . . .	0.07	0.08
Crevettes . . . . .	0.55	
Homards vivants . . . . .	0.65	
Saumon de Gaspé . . . . .	0.30	
Maquereau. . . . .	0.20	
Saumon (B.C.), la lb., rouge . . . . .	0.32	0.35
Poisson blanc . . . . .	0.22	
Alose. . . . .	0.30	
Flétan. . . . .	0.29	0.30
Brochet. . . . .	0.15	
Carpe . . . . .	0.15	
Barbotte. . . . .	0.15	
Perchaude. . . . .	0.15	
Doré . . . . .	0.23	
Truite. . . . .	0.22	0.23

#### Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.15
Filets. . . . .	0.20
Bloaters, la boîte 50. . . . .	3.50
Kippers, la boîte 50. . . . .	2.50
Hareng fumé sans arêtes . . . . .	0.20
Harengs saurs, la boîte . . . . .	0.24

#### Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Harengs . . . . .	0.07	0.08
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock. . . . .	0.07½	0.08
Maquereau . . . . .	0.16	0.17
Doré. . . . .	0.16	0.17
Morue en tranches. . . . .	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.29	0.30

#### Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs. . . . .	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. . . . .	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs. . . . .	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs). . . . .	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). . . . .	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs. . . . .	16.00
Hareng saur, la boîte. . . . .	0.24

Harengs Labrador No 1 Brls . . . . .	12.00
Harengs Labrador No 1 ½ brls . . . . .	6.25
Saumon Labrador No 1 tierces . . . . .	38.00
Saumon Labrador No 1 brls. . . . .	27.00
Maquereau No 1, brls. . . . .	25.00

### LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Pas de changement à signaler cette semaine sur la farine qui se maintient ferme aux cours précédents.

Nous cotons:

Farines de blé—

Ohars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	12.50
En (2) sacs de coton, 98 lbs . . . . .	12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	13.00
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	12.30 12.30
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	12.20
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	11.70
Farine de blé d'hiver, par (2) sacs 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	11.50

### LES GRAINS CONTINUENT A BAISSER

Foin et grains — Le foin se maintient ferme, tandis que l'avoine et l'orge subissent des diminutions assez sensibles atteignant jusqu'à cinq cents en certains cas.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 8 novembre 1920.

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

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	33.00
Bon, No 2. . . . .	32.00 33.00
Bon, No 3. . . . .	30.00 31.00
Paille. . . . .	15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs.) . . . . .	0.83½
No 3 C.W. . . . .	0.78
Extra Feed. . . . .	0.78
No 1 Feed. . . . .	0.75
No 2 Feed. . . . .	0.72

Orge:

No 3 C.W. . . . .	1.43 1.46
No 3 . . . . .	1.30 1.33
No 4 C.W. . . . .	1.30 1.32
Feed. . . . .	1.10, 1.15 1.25

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

### LA BAISSÉ DU SUCRE S'ACCENTUE DE JOUR EN JOUR

Le sucre continue à baisser. Le cours de \$12.00 est aujourd'hui presque général. Et tout porte à croire que le mouvement ne s'arrêtera par là, car la lutte est sérieuse pour essayer de combattre la concurrence américaine. Néanmoins il est à supposer que les prix actuels sont bien près du minimum et qu'ils ne diminueront plus dans d'aussi grandes proportions qu'ils l'ont fait jusqu'à ce jour.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé . . . . .	12.00
Acadia, extra granulé . . . . .	12.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	12.00

# POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

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

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

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

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.  
No 4, capacité par heure, 425 gallons.  
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

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

LA  
**MACHINERIE OMEGA**  
**LIMITEE**  
ST-HYACINTHE, P. Q.



## Le meilleur Sel

Depuis des années les produits de la Compagnie "Canadian Salt" tiennent le premier rang.

La qualité et la pureté les caractérisent:

**SEL DE TABLE WINDSOR**  
(pour l'usage général de la maison)

**SEL DE TABLE REGAL**  
(coulant facilement—vendu en cartons.)

**SEL DE LAITERIE WINDSOR**

**SEL A FROMAGE WINDSOR**

L'usine la mieux aménagée du Dominion jointe à l'habilité scientifique du personnel, sont parvenues à rendre nos Sels fameux dans tout le Canada, pour l'usage domestique, sur la ferme ou à la laiterie.

FAITS EN CANADA

**The Canadian Salt Co., Limited**  
WINDSOR, Ont.

(4)

Canada, extra granulé . . . . .	12.00
Dominion Cristal, granulé . . . . .	12.00
Glacé, barils . . . . .	12.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs) . . . . .	12.50
Glacé (boîtes de 50 lbs) . . . . .	12.40
Jaune No 1 . . . . .	11.00
Jaune No 2 ou . . . . .	10.90
Jaune No 2 . . . . .	10.80
Jaune No 4 . . . . .	10.60
En poudre, barils . . . . .	12.10
En poudre, 50s . . . . .	12.30
En poudre, 25s . . . . .	12.50
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	12.70
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	12.80
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	13.50
Cubes, paquets de 2 lbs . . . . .	14.50
En morceau Paris, barils . . . . .	12.60
En morceau, 100 lbs . . . . .	12.60
En morceau, boîtes de 50 lbs . . . . .	12.80
En morceau, boîtes de 25 lbs . . . . .	13.00
En morceau, cartons de 5 lbs . . . . .	12.75
En morceau, cartons de 2 lbs . . . . .	14.50
En morceau, boîtes, 25 lbs . . . . .	13.00
Crystal Diamond, barils . . . . .	12.60
" " boîtes, 100 lbs . . . . .	12.70
" " boîtes, 50 lbs . . . . .	12.80
" " boîtes, 25 lbs . . . . .	13.00
" " caisses de 20 cartons . . . . .	13.75

LA MELASSE RESTE STATIONNAIRE  
Sirops et mélasse — Pas de changement à signaler cette semaine sur le marché de la mélasse. Les cours des sirops de blé d'Inde et de la mélasse n'ont pas varié.

Cotations fournies par la  
**CANADA STARCH CO.,**  
en date du 8 novembre 1920.  
Sirop de blé d'Inde:—  
Barils environ 700 livres. . . . . 0.08

1/2 barils . . . . .	0.08 1/2
1/4 barils . . . . .	0.08 1/2
Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse . . . . .	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz. la caisse . . . . .	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaquee . . . . .	2.60
3 galls, seau 38 1/2 lbs. chaque . . . . .	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque . . . . .	6.20
Sirop de blé d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 3 doz. à la caisse . . . . .	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse . . . . .	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse . . . . .	6.55
LASSIES:—	
Barils . . . . .	0.08 1/2
1/2 barils . . . . .	0.08 1/2
1/4 barils . . . . .	0.09 1/2
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 3 doz. à la caisse . . . . .	8.50
Barils, les 100 livres . . . . .	12.25
1/2 barils, les 100 livres . . . . .	12.50
Mélasses des Barbades:—	
Prix pour l'Île de Montréal.	
Tonnes . . . . .	1.40
Barils . . . . .	1.43
Demi-barils . . . . .	1.45

**LES PRIX DES CEREALES DIMINUENT**  
La liste de prix des céréales a été révisée à la baisse cette semaine et la diminution est assez appréciable. Le cornmeal par exemple a baissé de 60 cents pour atteindre le prix de \$5.00 et

l'avoine roulée est descendue à \$4.75. Cette diminution est la conséquence naturelle de la récolte abondante de cette année.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé . . . . .	5.00
Orge perlé (sac de 98 lbs.) . . . . .	8.00
Orge mondé, (98 lbs) . . . . .	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv. . . . .	6.50
Hominy gruau, (98 lbs.) . . . . .	5.50
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	6.50
Graham, farine . . . . .	6.00
Graham, baril . . . . .	13.75
Oatmeal (standard granulé) . . . . .	5.50
Avoine roulée, 90s (en vrac) . . . . .	4.75

**MARCHE FERME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS**

Produits en paquets — Le marché reste ferme cette semaine pour les produits en paquets avec même quelques augmentations pour certains articles tels que le blé puffé, l'orge perlé, la farine à crêpe, etc. Par contre, les amidons et les féculés ont subi un léger recul.

Nous cotons:

Braakfast food, caisse 18 . . . . .	3.50
Cocoa Fry's, bte 1/2 lb. . . . .	0.60
" Bakers, bte 1/2 lb. . . . .	0.58
" Lawneys, bte 1/2 lb. . . . .	0.54
Flocons maïs, caisse 3 doz. . . . .	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s. . . . .	5.80
Avoine roulée, 20s. . . . .	5.80
Avoine roulée, 18s. . . . .	2.12 1/2

Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse . . . . .	6.80
Riz puffé . . . . .	5.70
Blé puffé . . . . .	4.60
Farine, caisse . . . . .	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz. Health bran, (20 paquets) caisse . . . . .	3.65
Orge perlé-écossais, caisse . . . . .	2.60
Farine à crêpe, caisse . . . . .	3.60
Farine à crêpe, préparée, douz. . . . .	1.50
Wheat food, 18-1½ . . . . .	3.25
Farine de sarrasin, caisse . . . . .	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz. . . . .	2.95
Oatmeal, coupe fine 20 pnts. . . . .	6.75
Blé à porridge, 36s. caisse . . . . .	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse . . . . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz. . . . .	3.10
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz. . . . .	6.10
Corn Starch (préparé) . . . . .	0.11½
Farine de pomme de terre. . . . .	0.10
Benson Corn Starch, 1s. lb. . . . .	0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb. . . . .	0.10
Canada Laundry Starch, lb. . . . .	0.09½
Empois (buanderie) . . . . .	0.09½
Fleur taploca. . . . .	0.15 0.16

#### POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE" la douzaine

Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

#### FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	\$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 8 lbs, la douz. . . . .	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . . .	1.60

#### PAS DE CHANGEMENT DANS LES CONSERVES

Le prix des conserves se maintient

ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix cette semaine.

#### CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s. . . . .	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Refuges . . . . .	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs. . . . .	1.35	
Carottes (tranchées) 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80	
Epinards Californie, 2s. . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50	
Tomates, 2½s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s. . . . .	1.90	2.15
Tomates, gallons . . . . .	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.) . . . . .	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	4.00	
Pois, standards. . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	2.25	
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	2.10	

#### Pois importés—

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

#### CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s. douz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., douz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s . . . . .	2.25	
Groseilles, noires, 2s douz. . . . .	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. . . . .	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau. . . . .	4.5	4.75

#### LEGERE TENDANCE DE BAISSÉ SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 55 à 65 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à \$1.00 la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte) Choix. . . . .	0.55	0.65
Early Picking . . . . .	0.75	0.90

Meilleures variétés . . . . . 0.90 1.00

Javas—		
Pekeos . . . . .	0.44	0.44
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.45	0.45
Orange Pekeos . . . . .	0.45	0.45

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

#### QUELQUES DIMINUTIONS DANS LES EPICES

Epices — Le marché des épices continue à se montrer ferme. Il y a cependant quelques diminutions qui sont manifestées principalement sur le clous et le poivre. Pour le poivre blanc cette diminution a atteint cinq cent par livre.

Cotations fournies par la maison

J. J. DUFFY & CIE,

en date du 8 novembre 1920.

Allspice . . . . .	0.20	
Cassia . . . . .	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux. . . . .	0.35	
Pure moulue. . . . .	0.35	0.40
Clous. . . . .	0.70	0.75
Crème de tartre (fran- caise pure). . . . .	0.75	0.80
Chicorée canadienne . . . . .	0.25	
Américaine (high test). . . . .	0.80	0.85
Gingembre. . . . .	0.40	
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque). . . . .	0.31	
Macis . . . . .	0.90	
Epices mélangées. . . . .	0.30	0.32
Muscade, entières . . . . .	0.45	0.50
Muscade, moulue. . . . .	0.45	
Poivre noir. . . . .	0.35	0.37
Poivre blanc. . . . .	0.40	
Poivre (Cayenne). . . . .	0.35	0.37
Epices à marinades . . . . .	0.26	0.28
Paprika . . . . .	0.75	
Turmeric. . . . .	0.28	0.30
Acide tartrique, 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. . . . .	0.31	
Graine de moutarde, en vrac. . . . .	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal). . . . .	0.75	0.80
Noix de coco filamenteu- se, en seaux. . . . .	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento). . . . .	0.18	0.20

Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.  
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturers  
190 Boulevard Pie IX,  
MONTREAL.

Tél. LaSalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

## Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

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

### Black Diamond File Works

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



## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 23 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

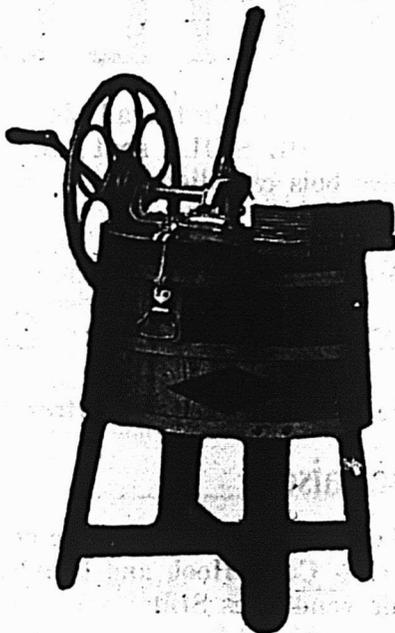
Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Lamineurs, Forges et Ateliers de Finition à New-Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

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.

## Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

## STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

## Raisons raisonnables

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

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

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

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

### Styles

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



**TAPATCO**  
REGISTERED TRADE MARK  
BRAND

The American Pad & Textile Company,  
Chatham, Ontario

## C'est maintenant le moment de la demande

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

## Liquide Anti-gelée de **RAMSAY**

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

### A. RAMSAY & SON COMPANY

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

LA FORCE D'UNE HACHE  
RESIDE DANS SON MANCHE.

## STILL

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

La vente des  
**Manches de Still**

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

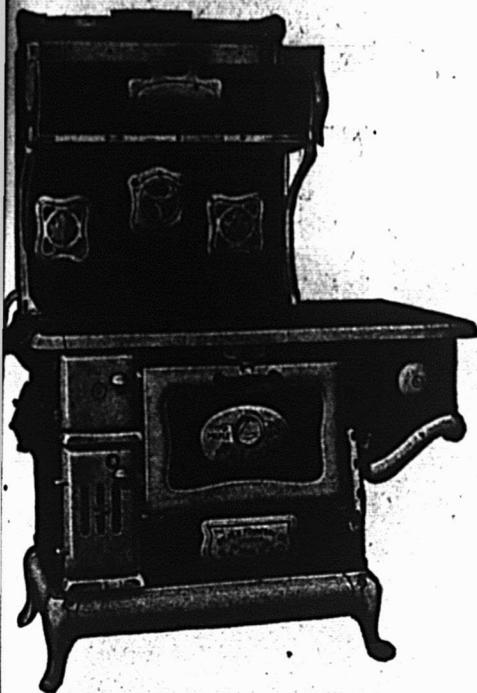
Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,  
ST-THOMAS . . . . . ONTARIO

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

# Une Paire de Faiseurs d'Argent



**L**E secret d'un commerce prospère réside dans un écoulement rapide et des bénéfices continus. Mais pour obtenir l'un et l'autre — il est nécessaire de choisir des marchandises qui se vendent facilement et qui donnent une satisfaction absolue.

Voici deux articles de la fameuse ligne Maple Leaf qui sont qualifiés à tout point de vue. Ce sont deux gros faiseurs d'argent.

Si vous ne les tenez pas — donnez votre commande aujourd'hui.

## LE "FALCON" MAPLE LEAF JOLI — EFFICACE — DURABLE

Superbe dessin—Garnitures nickel poli—Grille Duplex durable—Grand foyer—Sections perpendiculaires—Clef de tirage direct à coulisse—Plaque antérieure se relevant avec une clef—Four de 18 pouces et de 20 pouces.

## LE "COMPOSITE" MAPLE LEAF UN SORCIER D'ECONOMIE

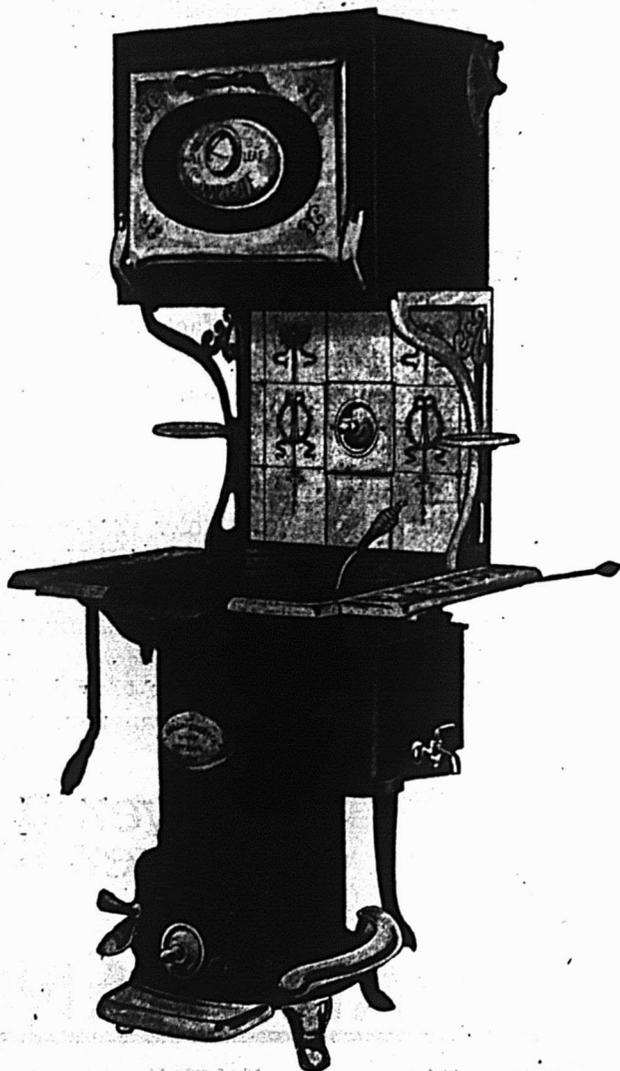
Dessins à quatre trous—four à cuisson parfaite—réservoir en cuivre de 8 gallons—jolies garnitures nickel.—Fond avec panneaux en tuile—grand cendrier—brûle du charbon ou du bois—grille à bois suspendue—clef ajustable pour la chaleur—dispensateur de chaleur sous le dessus.

Ceci combine un poêle pour le chauffage, la cuisson et le rôtissage dans un petit espace — faisant son service avec une dépense minime de combustible.

### NOTE SPECIALE POUR LES MARCHANDS

La ligne de poêles, cuisinières et appareils de chauffage Maple Leaf répond à tous les besoins possibles—et elle le fait bien.

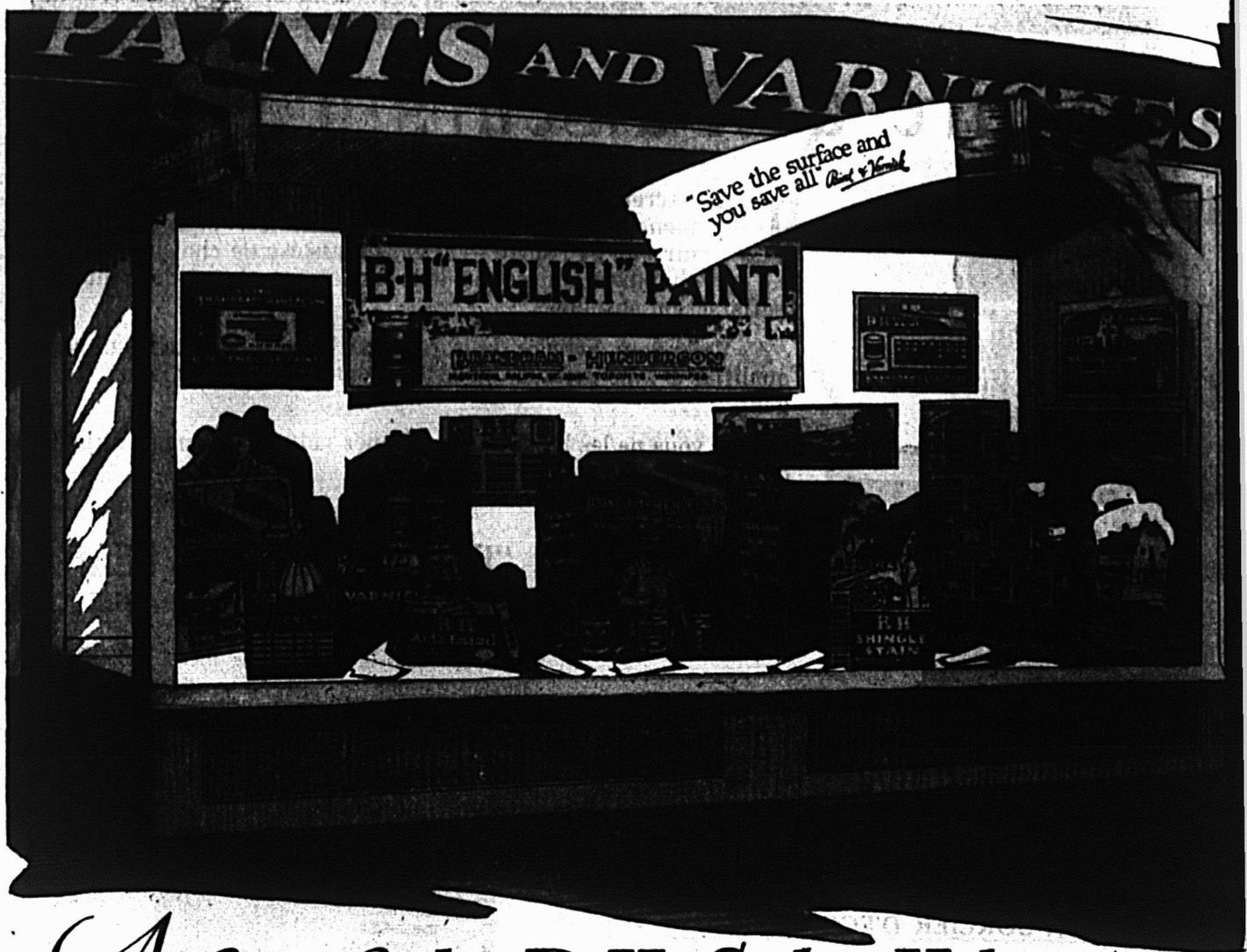
Elle est tenue par les marchands d'un océan à l'autre et son commerce augmente d'une année à l'autre. Si vous êtes dans une ville où nous ne sommes pas représentés, il serait mieux de nous écrire aujourd'hui.



**The Beach Foundry Company,  
Limited**

OTTAWA, CANADA.

Succursales à Winnipeg et Vancouver.



*A few of the B-H, Sales Helps —*

## Quelques-unes des aides publicitaires B-H.

Le plus important facteur de vente pour les Produits B-H — en dehors de la qualité positive de la ligne — est la puissance d'attraction de notre publicité.

Non seulement l'agent B-H sait qu'il a un produit garanti pour chaque usage où l'on se sert d'une pinceau, mais encore il est pourvu d'une série complète d'accessoires d'étalage B-H.

La couleur attire naturellement l'oeil et la vitrine et le magasin bien disposés sont des raisons infaillibles de bonnes affaires.

La campagne de publicité B-H, en plus des accessoires de vitrine, dont nous donnons ci-dessus quelques suggestions, comprend les quotidiens, journaux agricoles et magazines, enseignes dans la campagne, affiches et prospectus expédiés dans chaque district où notre ligne est vendue.

Bénéficiez-vous de cette publicité gratuite? Sinon, écrivez-nous pour avoir les détails de notre proposition d'agence.

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

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

**Genuine *Ford* Parts  
For Sale Here**

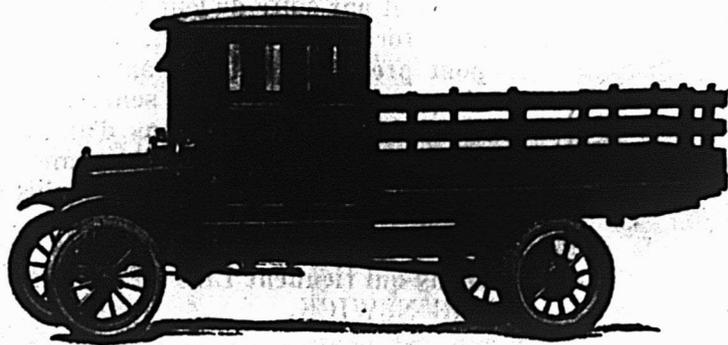
**Recherchez  
cette enseigne**

# Service

**P**ENDANT la saison active il a été difficile de donner à votre camion Ford toute l'attention qu'il demandait.

Votre camion vous a fourni un bon service. C'est le moment pour vous maintenant de lui donner un peu de service.

Rappelez-vous qu'une efficacité de 100 % signifie minimum de frais d'entretien. Faites inspecter votre camion Ford par votre marchand de Ford — et laissez-lui vous donner un prix pour une inspection systématique.



**Ford Motor Company of Canada, Limited**  
Ford, Ontario

# Aliments préparés de CLARK

"PRETS A SERVIR"

Fèves au lard  
Boeuf rôti  
Ragoût anglais  
Pâté de veau  
Langue de boeuf  
Steak de boeuf aux oignons



Viandes en conserve  
Boeuf fumé en tranches  
Saucisse de Cambridge  
Diner bouilli canadien  
Langue, Jambon et veau  
Viande "devilled"

Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Soupes (13 variétés)  
Sirop de table

Irish Stew  
Beurre de peanut

Boeuf fumé haché  
Ketchup aux tomates, etc.

FAITS EN CANADA — PAR DES CANADIENS  
ET TOUS DE TRES BONNE VENTE

## W. CLARK, Limited Montréal

Quelle que soit l'occasion, suggérez  
les aliments marins de la Marque Brunswick



Ces aliments marins d'une saveur délicieuse sont d'excellente vente et par suite de leur genre particulier ils peuvent être servis sous forme de sandwich, assaisonnés en salades, ou employés pour préparer des mets appétissants — excellents avec du cat-chup ou d'autres sauces semblables lorsqu'ils sont servis comme entrée dans les réceptions d'automne ou d'hiver. Vous pouvez hardiment les recommander comme étant suffisamment cuits et prêts à servir sur la table dès qu'ils sont ouverts.

De bons bénéfices ont été réalisés par les épiciers Canadiens qui tiennent LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK.

Vous aussi vous trouverez que c'est une ligne satisfaisante à tenir.

Harengs marinés,  
Harengs Sauce Tomato,  
Clovisses.

### CONNORS BROS., Limited

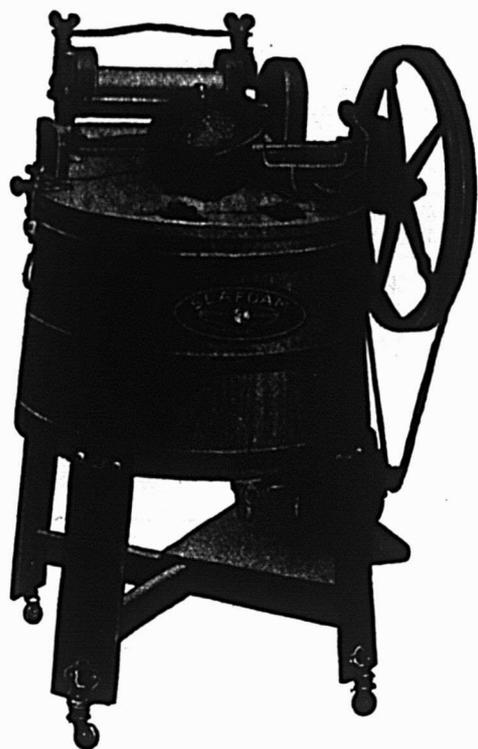
¼ Sardines à l'huile,  
¼ Sardines à la moutarde,  
Finnan Haddies,  
(Boîtes rondes et ovales).

BLACK'S HARBOR, N. B.

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

# "SEAF OAM"

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



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

### Caractéristiques Seafoam

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

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

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

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

De construction simple. Ne se déränge pas facilement.

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

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

# Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

## HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

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

# FAITES RENTRER VOTRE ARGENT 12 FOIS PAR AN

Un plus gros volume d'affaires avec une coupe propre et une emballage qui se vend vite, est pour l'épicier la solution des problèmes du jour. Les frais généraux augmentent—ses bénéfices sont restreints dans certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.

"Easifirst" de Gunn conquiert la majorité de la clientèle partout où il peut être seulement exposé.



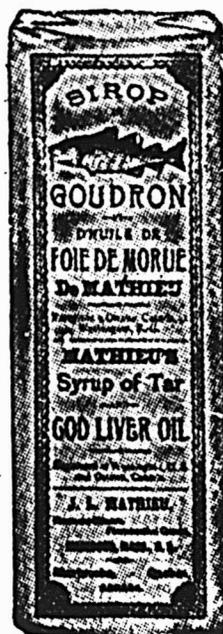
Il a la qualité. Il est aimé des ménagères qui s'y connaissent.

Mettez en Stock Easifirst  
Il se vend

**Gunn's**  
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.

PROTEGEZ VOS CLIENTS CONTRE UN  
RETOUR DE L'INFLUENZA EN RECOM-  
MANDANT



LE SIROP DE GOUDRON  
ET D'HUILE DE FOIE  
DE MORUE DE  
MATHIEU.

La saison des rhumes, de la grippe et de l'influenza est de nouveau arrivée et vos clients vont être à la recherche d'un bon remède sur lequel ils puissent compter. Pourquoi ne pas offrir le sirop de goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu, le remède pour le rhume connu dans toute la nation, qui a conquis la confiance et l'estime partout où il a été vendu? Ce REMEDE DE MATHIEU ne contient aucun produit nuisible et sa marge de bénéfice est excellente.

Faites une commande d'essai.

LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE  
SHERBROOKE, P. Q.



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

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

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

**Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :**

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
" " "Durham"		
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)		
Cafés, Thés, etc., etc.		

**PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE**

**J. J. DUFFY & CIE**

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

**COOK'S FAVORITE**



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

**Brodie & Harvie, Limited**

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;  
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.



Une ligne accessoire profitable

**Les Remèdes de Famille  
CHAMBERLAIN**

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur Chamberlain.

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix ?

**GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.**

**Chamberlain Medicine Co., Limited**

TORONTO

# La Marque "Quality"

*comporte tout ce que ce mot signifie*

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

## Les céréales de la Marque "QUALITY"

### COMPRENENT:

Avoine Roulée

En paquets et à la pesée.

Farine d'Avoine

(Toutes les grosseurs)

Pois Cassés

(Jaunes)

Orge Mondé

Orge Perlé

Brose Meal

Farine de Gluten

Farine

Wheatlets

## PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur

de Blé d'Hiver

Mélangée

"Rainbow"

"Our Chief"

"Gold Seal"

"Star"

"Hercules"

"White Dove"

"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

# Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL



RECHERCHEZ CETTE ETIQUETTE

# Soupe Dominion

## LE NOUVEAU PRODUIT DOMINION

Couleur, Saveur, Concentration, ces trois facteurs comprennent la Qualité, cette QUALITE de la soupe aux tomates marque Dominion dont nous sommes si fiers; la qualité qui a fait de cette soupe délicate un succès immédiat partout où elle a été offerte.

La soupe Dominion—tomates de la conserve de 1920—est un produit entièrement nouveau et supérieur. Faite avec des tomates de choix grosses et rouges, et des épices pures par des chefs experts et soigneux elle marque une nouvelle ère dans la fabrication des soupes en conserve.

Dans les intérieurs Canadiens la Soupe Dominion est accueillie comme un mets appétissant et nourrissant; un délice à ajouter à n'importe quel déjeuner ou dîner.

La Soupe Dominion est faite avec des tomates canadiennes cultivées par des fermiers Canadiens et manufacturée par la main d'oeuvre canadienne. Elle est meilleure que n'importe quelle soupe importée—de plus, en donnant la préférence aux produits Canadiens, on aide à faire apprécier la valeur du dollar Canadien.

La qualité et la saveur créent une vaste demande pour la Soupe Dominion.

Commandez votre approvisionnement aujourd'hui.

Chaque boîte est garantie.

DOMINION CANNERS  
LIMITED



HAMILTON,  
CANADA.

## AUX VOYAGEURS

### Nos MANDATS de VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.  
Ont cours dans le monde entier.  
Sont payables au pair partout.  
Sont économiques et pratiques.  
Évitent les pertes de temps en voyage.  
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.  
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française  
**LA BANQUE NATIONALE**

— Fondée en 1860 —  
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
310 Succursales et Agences au Canada.  
Actif: plus de \$68,000,000.00.  
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

Incorporée 1855

Capital & Fonds de Réserve.....\$9,000,000.

Au delà de 130 Succursales.

## LA BANQUE MOLSONS

Le service prompt et efficace  
que les maisons de commerce  
recherchent, leur est assuré  
dans toutes nos succursales.

**EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.**

## BANQUE PROVINCIALE

### DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ .. . . . \$ 5,000,000.  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS .. . . . 4,100,000.  
ACTIF TOTAL: au-delà de .. . . . \$9,000,000.

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

#### CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P. de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARLSEY.

Vice-Président: TANCRÈDE BIENVENU, administrateur de la Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

#### BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-enseigneurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: l'honorable N. PÉRODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-F. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

#### BUREAU-CHEF

M. Tancrède BIENVENU,  
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,  
Secrétaire.

M. M. LAROSE,  
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,  
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires  
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

## Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000  
Capital versé et Réserve . . . . . 7,800,000  
Total de l'Actif . . . . . 72,000,000

#### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

**BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.**

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

## LES MECHEs (DRILLS) TORSES HIGH SPEED DE

# MORROW

donnent plus de trous avec moins  
d'aiguisage.

Usines à INGERSOLL

CANADA

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

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Écrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimales. Elle vous sera utile dans votre atelier. 2

# FINANCES

## NOUVELLES FINANCIERES ET ECONOMIQUES DU DOMINION

La dette nette du Dominion le 30 septembre était de 76,511,143. Le revenu de la taxe pendant la présente année devrait suffire aux besoins ordinaires et donner un excédent plus substantiel pour la réduction de la dette. Le revenu annuel pour les sept mois finissant le 30 septembre s'élève à plus de \$29,000,000, soit quatre fois environ le montant de la période correspondante de l'an dernier. Cette augmentation est due principalement aux taxes des boissons et de luxe, mises en vigueur cette année pour la première fois au Canada.

Depuis le 1er novembre l'encaissement de ces taxes se fait au moyen de timbres.

D'après avis officiels le capital américain investi dans les industries et valeurs canadiennes s'élève à \$200,000,000 par an.

Trente pour cent environ des \$275,000,000 investis dans les entreprises canadiennes de pulpe et de papier sont américains.

L'an dernier 200 usines-succursales américaines furent établies au Canada, ce qui en porte le nombre à 600.

o

## LES DEPOTS D'EPARGNE ETABLISSENT DE NOUVEAUX RECORDS

Dans l'état des banques du mois de septembre dernier vient d'être rendu public, nous notons une forte augmentation des prêts courants qui s'élèvent à \$1,417,520,000, contre \$1,058,572,202 en septembre 1919, soit une augmentation de 33.9 pour 100 dans l'année. Cette augmentation considérable de prêts courants est due en grande partie à la demande de crédit pour les besoins de la récolte.

Une augmentation dans les dépôts d'épargne d'environ 100 pour 100 porte ce compte à plus de \$7,000,000 au-dessus du précédent record qui avait été établi en octobre 1904.

Voici les principaux chiffres comparatifs des opérations des banques pour septembre dernier :

Dépôts remboursables à demande	1,227,437,715	1,261,647,732	1,417,520,756	+ 35.0	+ .71
Dépôts remboursables sur avis	1,058,572,202	1,385,470,163	1,417,520,756	+ 33.9	+ 2.3
Prêts courants au Canada	151,814,511	200,945,241	202,590,184	+ 33.7	+ 1.0
Prêts courants à l'étranger	57,033,309	79,912,041	78,103,364	+ 37.0	- 1.3
Prêts aux municipalités	96,912,709	113,598,923	114,669,611	+ 18.7	+ .9
Prêts à demande au Canada	169,532,489	193,888,245	186,962,960	+ 10.0	- 3.6
Prêts à demande à l'étranger	229,532,356	237,697,647	242,988,866	+ 5.7	+ 2.1
Circulation					

## LES COMPENSATIONS DES BANQUES ACCU-SENT DES AUGMENTATIONS

Si tant est que le marché des banques est le baromètre des affaires, celles-ci ne doivent pas être mauvaises si l'on en juge par le rapport des compensations des banques du Dominion pour la semaine prenant fin jeudi de la semaine passée. Nous y voyons en effet des augmentations substantielles sur la même période de l'an dernier pour la plupart des villes et c'est là une constatation significative qui dément catégoriquement les paroles alarmistes des pessimistes. Ci-dessous le tableau comparatif pour les principales villes du Canada.

	1920	1919
Montréal	\$164,392,544	\$151,452,622
Toronto	107,551,105	100,925,696
Ottawa	15,214,946	15,105,121
Hamilton	7,820,896	7,387,131
Québec	8,726,996	6,435,381
Halifax	5,393,597	4,641,349
London	4,032,250	3,680,070
St-Jean, N.B.	3,697,700	2,139,865
Brantford	1,523,744	1,474,248
Windsor	3,657,931	2,560,392
Peterboro	951,751	1,213,958
Sherbrooke	1,533,939	1,147,754
Moncton	1,006,578	.....
Edmonton	6,240,396	6,277,693
Ft. William	1,152,464	1,043,836
Winnipeg	110,806,325	68,139,541
Calgary	12,199,332	10,688,932
Medicine Hat	793,365	581,509
Brandon	1,174,138	1,126,343
Kitchener	1,255,754	1,672,575

Une nouvelle réduction importante des prêts à demande à l'étranger indique que les banques restreignent les crédits pour le jeu sur la Bourse de New York et emploient cet argent pour le bénéfice du Canada. On a suggéré qu'aux époques où l'argent est rare, comme à présent, la plus grande partie de ces prêts soient réglés et que l'argent en soit employé plus efficacement au pays. Pareille chose cependant ne serait ni possible ni pratique, car les prêts représentent une partie de la réserve en argent des banques, et si cet argent était ramassé, la plus grande partie de ces fonds resterait en coffre-fort ici, de sorte que le public n'en bénéficierait pas et que les banques y perdraient.

SEPTEMBRE 1910	AOUT 1920	SEPTEMBRE 1920	Aug. ou dim. dans l'année	Aug. ou dim. dans le mois
\$ 650,743,015	\$ 640,361,707	\$ 677,286,905	+ 4.1	+ 5.8
1,227,437,715	1,261,647,732	1,270,194,097	+ 35.0	+ .71
1,058,572,202	1,385,470,163	1,417,520,756	+ 33.9	+ 2.3
151,814,511	200,945,241	202,590,184	+ 33.7	+ 1.0
57,033,309	79,912,041	78,103,364	+ 37.0	- 1.3
96,912,709	113,598,923	114,669,611	+ 18.7	+ .9
169,532,489	193,888,245	186,962,960	+ 10.0	- 3.6
229,532,356	237,697,647	242,988,866	+ 5.7	+ 2.1

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincaillerie, Verres à  
Vîtres Peinture, etc.Spécialité; — Poêles de toutes sortes.  
Nos 222 à 229 rue St-Paul  
Ventes 12 et 14 St-Amable, MontréalLa maison n'a pas de commis-voya-  
geurs et fait bénéficier ses clients de  
cette économie. Attention toute spéciale  
aux commandes par la maille. Messieur  
les marchands de la campagne seront  
toujours servis au plus bas prix du  
marché.**P. A. GAGNON, C.A.**COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 815, 816, 817, Edifice  
Banque de Québec  
11 Place d'Armes, MONTREAL**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,  
P.-J. Perrin, Gérant général.**Arthur Brodeur**MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LABALLE 256Envoyez-nous vos Volailles Vivantes  
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**39 MARCHE BONSECOURS,  
Montréal.**SOLIDES PROGRES**Des méthodes d'affaires modernes  
soutenues par un record, ininterrom-  
pu 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  
doublé dans les sept dernières années  
et ont plus que triplé dans les  
dernières années. Aujourd'hui, elles  
dépassent de loin celles de toute  
compagnie canadienne d'assurance-vie.**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$3.00, \$3.50 et \$4.00  
par jour.**BISCUITS**Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais,  
et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir tou-  
jours en mains un bon assortiment de nos lignes.Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité  
de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir  
une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux  
pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne  
qualité, de tenir nos lignes.Nous faisons des affaires dans la Province de Québec  
depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation  
de fournir des produits qui donnent satisfaction.Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché,  
nous vendons des produits de qualité à des prix raison-  
nables.Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province  
et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter  
parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voya-  
geur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète  
d'échantillons.Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas  
un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

**ASSURANCES-INCENDIE**  
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
DES ASSUREURS.**OUTILS EN ACIER FORGE**

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA  
FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED  
BROCKVILLE, CANADA

# ASSURANCES

## ASSURANCE ACCIDENT ET MALADIE

es conditions uniformes proposées et approuvées à de récentes conférences.

par A. E. Fisher.

Surintendant d'assurance pour la Saskatchewan.

Extrait d'un discours prononcé à la conférence des surintendants provinciaux d'assurance, à Winnipeg, du 4 au 7 octobre 1920).

Le sujet de conditions statutaires uniformes pour contrats d'accident et de maladie m'a été assigné. Cette question fut abordée très en détail à la conférence tenue à Winnipeg du 4 décembre au 6 décembre 1917.

En 1917, le surintendant d'assurance à Ottawa, en collaboration avec les représentants de la Casualty Managers' Association, préparèrent une série de conditions statutaires devant faire partie de tout contrat d'assurance accident et maladie en vigueur au Canada. Des copies de ce travail furent envoyées à chaque surintendant d'assurance pour suggestions et critiques, basées sur les exigences des lois d'assurance de la province particulière. Des protestations furent immédiatement adressées au surintendant à Ottawa; d'abord au point de vue juridiction, et en second lieu, parce que ces conditions n'affectaient pas les compagnies d'organisation et de licence provinciales qui peuvent transiger ces sortes d'affaires.

### Difficultés au point de vue juridiction.

Il ne fait aucun doute que M. Finlayson sacrifiait la juridiction dans son louable effort vers l'uniformité.

J'ai eu personnellement le plaisir de lui parler relativement à cette standardisation et de discuter entièrement avec lui la question.

Subséquentment, la section 134 de la Loi d'Assurance du Canada fut mise en loi, laquelle stipule "que toute police devra contenir en substance les termes et conditions dès à présent spécifiés." La sous-section 4 de la section 134 stipule que: "Aucun des termes ou prévisions précédents qui sont incompatibles avec les termes ou prévisions requis être contenus dans la police par la loi de la province dans laquelle la police est émise ne devront, suivant le degré de leur incompatibilité être requis d'être contenus dans la police".

### Incertitudes quant aux prévisions.

Cette loi ne tend pas à forcer les compagnies à inclure ces prévisions de la police dans les mots exacts de la loi, comme c'est le cas dans l'assurance-feu et dans l'assurance contre la grêle dans les provinces de l'ouest. La sous-section 4 sans nul doute crée une ambiguïté dans l'es-

prit de l'assuré car il ne sait pas si oui ou non les prévisions imprimées sur la police sont compatibles avec les lois de la province dans laquelle il réside et dans laquelle la police a été émise.

Du fait de cette incertitude créée et de la connaissance des pouvoirs provinciaux, il fut décidé de tenir une conférence de surintendants à Winnipeg en 1917, principalement dans le but de standardiser les contrats d'assurance d'accidents et de maladies.

Une série de conditions statutaires fut établie après discussion du sujet et nous fumes précieusement aidé dans ce travail par M. Emo, de la Globe Indemnity, par M. Williams, de l'Imperial Guarantee, par M. Rodden, M. Patterson, M. Walker et plusieurs autres gérants bien qualifiés pour discuter de la chose. Une assemblée fut tenue dans la ville de Regina en 1918, à laquelle les surintendants de l'Ontario, du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta assistèrent.

M. Williams représenta les compagnies d'accidents en cette occasion.

La rédaction de Winnipeg fut révisée et des copies envoyées aux différents départements d'assurance.

o

## REGLEMENT D'UNE RECLAMATION POUR DOMMAGES CAUSES PAR LE FEU.

L'action prise il y a quelque temps par le procureur général du Canada, au nom de Sa Majesté le Roi contre Arthur G. Penchen et la McLaren Lumber Co., de Blairmore, Alta., vien d'être réglée amicalement, en dehors des tribunaux entre les deux parties. Il y avait en jeu une grosse somme d'argent, mais les officiers de la branche forestière de Calgary négligèrent de dire quel montant avait été payé en règlement par la compagnie défenderesse. L'action prise avait trait à des dommages pour bois de construction détruit sur les terres de la Couronne, à la suite de l'incendie désastreux qui détruisit la plus grande partie des limites de la McLaren Lumber Company, aussi bien que des terres de la Couronne et portait aussi sur une compensation pour dépenses encourues pour combattre le feu. On s'attendait à ce que l'action soit plaidée aux assises spéciales de la Cour de l'Echiquier du Canada, tenues à Calgary, il y a quelques jours.

Le plaignant, sur la recommandation de la branche forestière du Département de l'Intérieur qui est le département le plus intéressé dans la mise en vigueur de cette réclamation, a accepté une partie du montant comme règlement complet de la réclamation pour dommages et frais, et qui représente une somme considérablement moindre que le montant pour lequel la poursuite était intentée, et les défendeurs ont payé aussi les coûts taxables au plaignant. Si l'action avait suivi son cours, il est fort probable que le litige se serait prolongé du fait du grand nombre de points intéressants tant en loi qu'en fait, qui étaient invoqués, mais le règlement intervenu met un terme au litige sans plus de délai.

# EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fuient.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

## The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

# THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

# KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874

# LES HUITRES

# "SALTESEA"

**En pots de verre directement  
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'emballage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

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

**Montréal**

# DEMANDEZ LA VRAIE SLATER

(Marque de l'Ardoise)

Notre 7ème catalogue annuel vient de paraître. Il contient une description aussi fidèle que possible des quarante-cinq lignes que nous avons en tout temps, pour livraison immédiate.

Nous le publions cette année trois mois à l'avance pour obliger ceux qui n'ayant pas placé encore, pourraient être pris au dépourvu.

Nous l'adressons d'abord à tous nos clients réguliers et à plusieurs marchands qui nous ont fait l'honneur d'acheter quand ils avaient un besoin pressant d'une belle et bonne paire de chaussures.

Nous invitons donc ceux qui désireraient vendre la vraie Slater et qui n'auraient pas reçu le catalogue, à nous donner leurs nom et adresse et nous le leur enverrons par le retour du courrier.

Que ce soit pour une commande considérable, ou pour une seule paire, vous recevrez la même attention et le même service.

**THE SLATER SHOE CO., LIMITED.**

Fondée en 1869.

L.-E. GAUTHIER, Président.