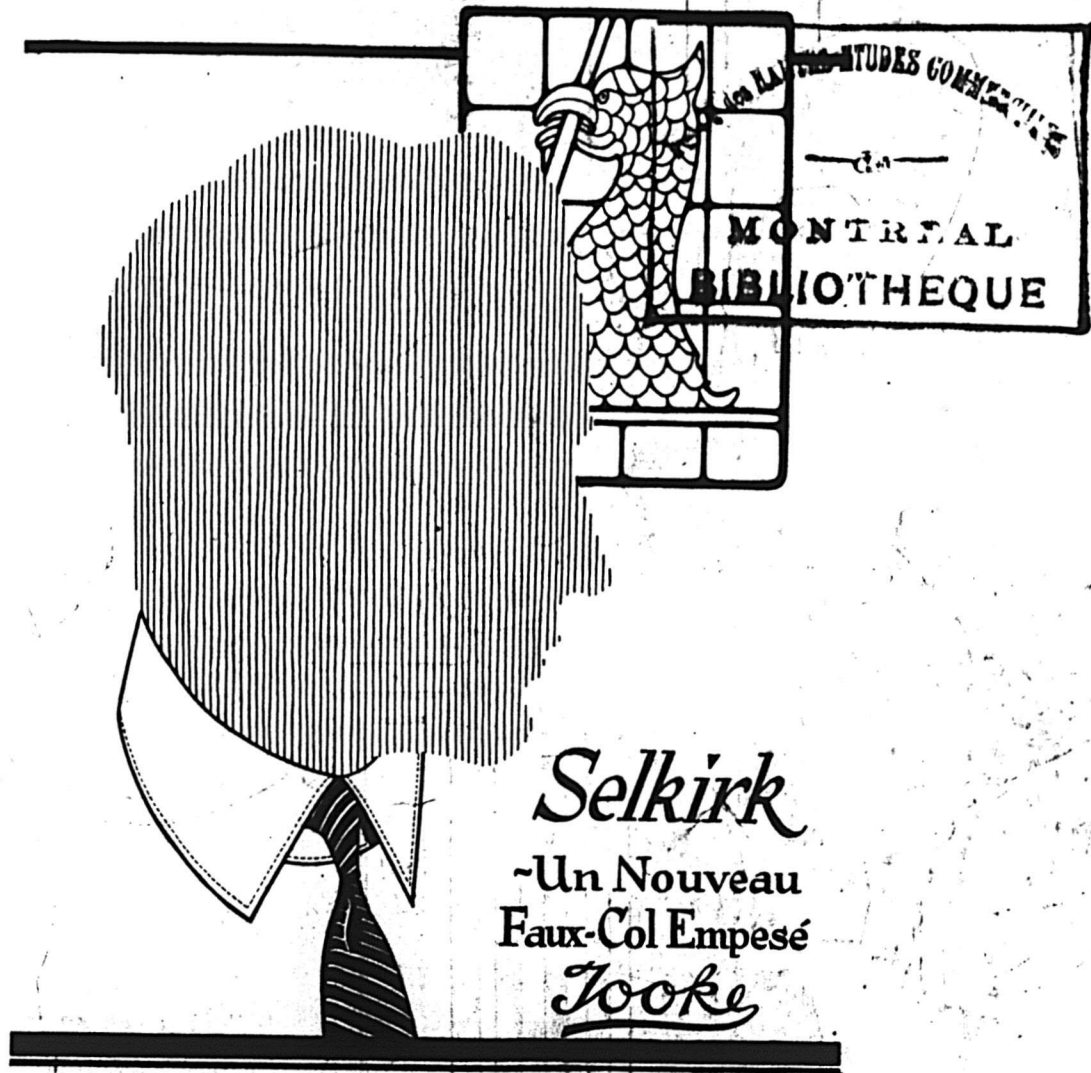


# PRIX COURANT



*Selkirk*  
-Un Nouveau  
Faux-Col Empesé  
*Tooke*

LE "SELKIRK". Promet d'être un des styles de meilleure vente de la saison. Bande de 1 $\frac{1}{2}$ ". Pointes de 2 $\frac{1}{4}$ ". C'est un faux col de plein poids dans la forme basse si populaire. Pointures de 12 à 18. Aussi par  $\frac{1}{4}$  de points. :: ::

**LIVRAISON IMMEDIATE A \$2.40 LA DOUZAIN**

**TOOKE BROS., LIMITED**

*Chemises, Faux Cols, Cravates, Bonneterie*

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

VANCOUVER



**JOHN FORSYTH LIMITED, KITCHENER. CANADA**



# "IRON DUKE"

Salopettes et Blouses pour hommes

Faites du tissu le plus solide,  
De la coupe la plus ample,  
Pour l'usage le plus dur.



John M. Garland, Son  
& Co., Limited

OTTAWA, - - CANADA

Nouveautés en gros.



**L**E sommeil n'est pas tout aussi rafraîchissant qu'il devrait l'être, si le lit n'est pas garni de draps longs, larges, doux et blancs comme neige. Les draps et taies d'oreiller souples et d'aspect frais doivent être ce qu'il faut au corps rompu et aux nerfs fatigués.

De longs fils souples, filés fin ou tissés épais, serré et uniformément par des Canadiens dans des usines Canadiennes, concourent à faire des cotons "Prue" à draps et à taies d'oreiller, les plus utiles, les plus confortables et les moins chers.

*Montrez à vos clients la marque de qualité à l'extrémité de la pièce.*

**DOMINION TEXTILE COMPANY  
LIMITED**

MONTREAL      TORONTO      WINNIPEG





**Tapis et Fournitures d'ameublement**  
**MARQUE au LION**

**Le plus grand assortiment du Dominion pour  
 y faire votre choix.**

**C'est maintenant le moment d'acheter ce qu'il  
 vous faut pour votre commerce de printemps.**

*Seuls agents de vente pour l'Est du Canada  
 des fameuses*

**Couverture de plancher et Bordure de tapis**  
**NEPONSET**

**GARANTIES A L'USAGE**

**La** <sup>W. R.</sup> **Brook** *Limitée*  
*Cie.* **NOUVEAUTES EN GROS.**  
**MONTREAL**



La bonneterie qui va réellement BIEN!

LA BONNETERIE DE SOIE  
"BUTTERFLY"

(MARQUE DE FABRIQUE DEPOSEE)

**M**IEUX elle est ajustée, plus la bonneterie dure longtemps. Elle paraît plus nette, elle semble plus confortable et par conséquent se vend mieux.

Prenez maintenant un bas de soie ordinaire et mettez à côté un bas Butterfly de la même pointure. Vous remarquerez trois choses — le pied est plus allongé que rond; le cou de pied est plus droit, la cheville est plus étroite au-dessus de la jointure.

Ce qui signifie:

La bonneterie de soie "Butterfly" s'ajuste plus exactement au-dessus et en dessous des orteils, au lieu de bailler.

La bonneterie de soie "Butterfly" ne plisse pas sur le cou de pied lorsqu'on porte des souliers bas.

La bonneterie de soie "Butterfly" se pose commodément autour de la cheville sans tirer vigoureusement sur le haut de la jambe.

Il n'y a rien qu'une femme appréciera plus que le fait que la bonneterie de soie "Butterfly" est tissée pour bien aller!

VOTRE COURTIER PEUT VOUS LA  
FOURNIR.

*Faite en Canada par*

**THE BUTTERFLY HOSIERY C., Ltd.**

DRUMMONDVILLE, P. Q.

Seuls agents de vente: E. H. Walsh & Company, Limited

TORONTO

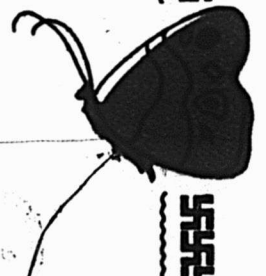
MONTREAL

WINNIPEG

VANCOUVER



3 qualités  
15 nuances  
Superbes boîtes  
Prix modérés





## Buster Brown rapportent un double bénéfice

Les bas Buster Brown sont  
devenus très populaires et  
sont vendus en grande  
quantité dans toutes les  
parties du monde.

Exposez les bas Buster Brown  
dans vos vitrines et sur votre com-  
ptoir — vous serez surpris de l'écou-  
lement rapide de cette ligne.

Les bas de la Soeur de Buster Brown  
sont également convenables pour les  
fillettes. Ils sont tissés avec un fil fin  
mercerisé anglais en noir, tan couleur  
cuir, rose, bleu et blanc. De prix mo-  
déré. Commandez les bas Buster Brown  
et les bas de la soeur de Buster Brown  
chez votre fournisseur de gros.

Les bas de la Soeur de Buster Brown  
sont également convenables pour les  
fillettes. Ils sont tissés avec un fil fin  
mercerisé anglais en noir, tan couleur  
cuir, rose, bleu et blanc. De prix mo-  
déré. Commandez les bas Buster Brown  
et les bas de la soeur de Buster Brown  
chez votre fournisseur de gros.

*The* **BUSTER BROWN**  
**STOCKING**



**The Chipman-Holton Knitting Company, Limited, Hamilton, Ontario**  
*Usines à Hamilton et Welland, Ontario.*

# A. S. King Silk Company

Limited

"La Maison de la Soie du Canada"



## Toutes les beautés du Printemps

SOIE DU JAPON  
 et  
 SOIE DE CHINE  
 CHARMEUSE  
 SATIN DUCHESSE  
 GEORGETTE  
 CREPE DE CHINE  
 RAYURES NOUVEAUTE  
 CARREAUX  
 SOIES FANTASIE  
 POUR GARNITURES  
 SOIES POUR LINGERIE  
 SOIES POUR PYJAMA  
 et  
 SATINS LAVABLES

sont reflétées dans l'atmosphère printanière que l'on peut constater dans les nouvelles soies que nous soumettons. Soies souples et enveloppantes pour la silhouette élégante, Taffetas et tissus similaires pour les styles bouffants, Soies qui se drapent superbement, Soies qui se plissent et s'étendent, Soies qui se prêtent d'innombrables façons aux nouvelles modes du jour.

Vous serez charmé des nombreuses teintes nouvelles et originales que nous montrons et de la variété des superbes dessins nouveaux. En un mot, notre stock vous offre toutes les lignes qui contribueront à activer la vente du printemps.

## A. S. King Silk Company, Limited

59-61 Rue Wellington, Ouest, Toronto

Bureaux à l'étranger :

Zurich, Suisse.  
 Yokohama, Japon.  
 Lyon, France.  
 Chefoo, Chine.



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





**C'est  
bon!**

## La Grande Nouveauté pour 1921

# LA FAUSSE BLOUSE BALLANTYNE

Voici la nouveauté dont vous avez besoin pour mettre votre stock d'articles tricotés de fantaisie au premier plan. C'est nouveau et c'est différent. Elle s'écarte complètement des genres de style que vous avez montrés depuis quelques années. Elle vous offre quelque chose dont vous pouvez parler et que vous pouvez exposer dans vos vitrines. Elle excitera l'intérêt dans votre rayon d'articles tricotés à un point qui n'est pas possible même avec les meilleurs articles des styles courants.

Et pour parler de vos vitrines d'étalage—nous avons préparé pour vous une nouvelle série de pancartes d'étalage. La pancarte de la Fausse Blouse est particulièrement attrayante. — Si vous ne l'avez pas encore, demandez-en une et montrez-la avec votre exposition de Fausses Blouses Ballantyne.

**R. M. BALLANTYNE, LIMITED, STRATFORD, CANADA**



NOUVEAUTES  
NIAGARA NECKWEAR  
POUR 1921

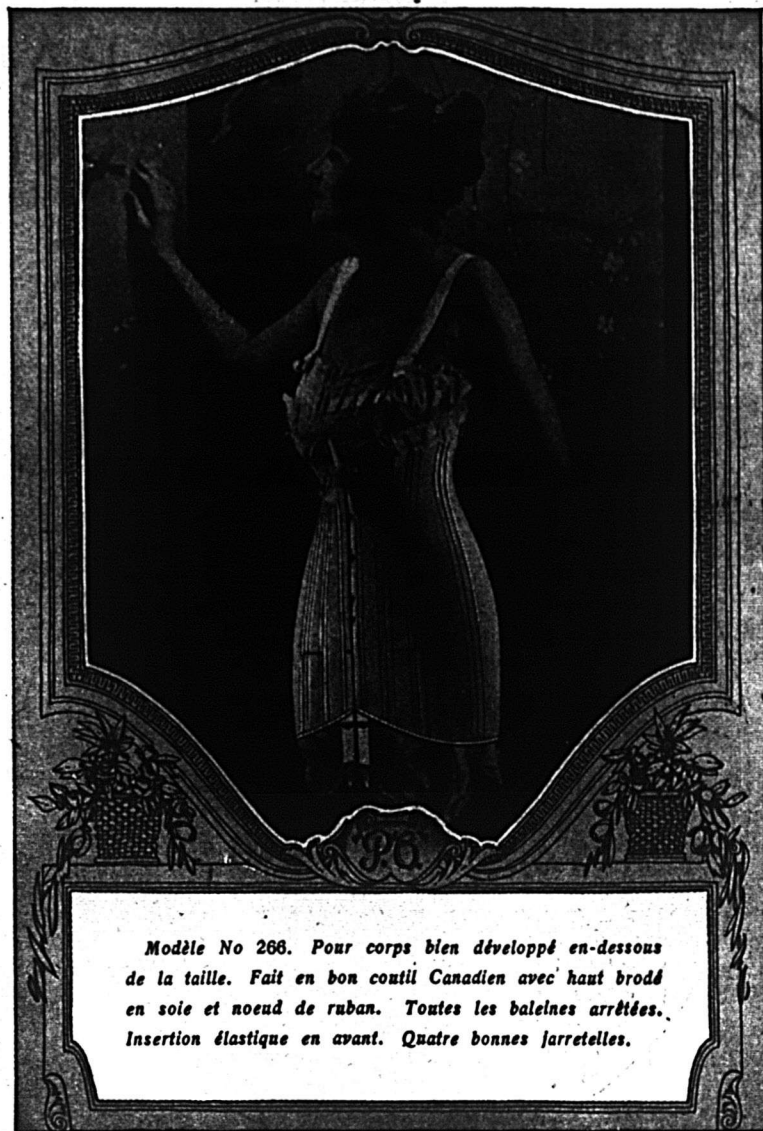
**SPECIAL POUR LE PRINTEMPS**  
**REPS ITALIEN**  
(EN SIX NUANCES UNIES)

Cette soie est de la qualité  
d'avant guerre; elle peut  
maintenant se chiffonner  
et est de tons très chauds.

**NIAGARA NECKWEAR**  
**COMPANY, LIMITED**  
**NIAGARA FALLS.**

Représentants:

**E.-O. BARETTE & CIE LIMITEE,**  
301 Rue St-Jacques, Montréal, P. Q.



## Un corset d'une popularité croissante

Le succès dans l'établissement d'un commerce permanent dépend de votre habileté à plaire à tout genre de client en lui fournissant des marchandises qui lui donneront une satisfaction durable.

Les Corsets P.C. sont faits dans une grande variété de modèles et de tailles, en tissus de différents poids et textures. Il y a des modèles pratiques pour la femme qui se tient plutôt à la maison, qui désire le confort pour marcher,

s'asseoir ou rester debout. Il y a des modèles gracieux et élégants pour porter avec la toilette de soirée et des modèles élastiques pour la femme de sport. Chaque taille ou modèle comporte le dessin et la façon les plus excellents et donne le maximum d'usage—à un prix économique.

Des pancartes de magasin et des brochures représentant quelques-uns de ces jolis dessins sont fournies gratuitement sur demande.

Annoncés d'une océan à l'autre

PARISIAN CORSET MFG. CO. LIMITED

Montréal

QUEBEC

Toronto

**"P.C." Corsets**  
**RUST PROOF**  
**GUARANTEED**



# PRENEZ-VOUS VOTRE PART DU COMMERCE DES BRASSIÈRES ?

*Chaque femme qui achète un corset dans votre magasin  
est une cliente possible pour les brassières Gossard.*



De saison en saison nous avons fait ressortir les ventes possibles de brassières dans tout rayon de corsets et nous avons rappelé la demande irrésistiblement croissante pour cet important vêtement. Les faits démontrent aujourd'hui la valeur de ce conseil.

De saison en saison les magasins qui reflètent fidèlement la demande du consommateur dans leurs méthodes commerciales, ont établi un commerce important et des plus satisfaisants avec les

## BRASSIÈRES GOSSARD

Le mérite inhérent de cette marchandise est démontré incontestablement par sa faculté constante et sans égale de produire les ventes répétées qui font les bénéfices du rayon.

Et à ce propos, nous paraîtrons justifiés de répéter cette pensée fondamentale: Aujourd'hui que le public acheteur arrive à apprécier davantage que la valeur réelle ne réside pas tant dans le prix payé que dans la qualité supérieure de l'article acheté, vous pouvez établir avec confiance un commerce avec les Brassières Gossard qui vous rapporteront de jour en jour le patronage désirable et profitable de clients satisfaits et fidèles.

*The Canadian H. W. Gossard Co., Limited,  
366-378 Rue Adélaïde Ouest, Toronto, Can.*



## Recherchez-vous des valeurs en fait de CORSETS?

Voici certaines particularités que l'on trouve dans tout Corset Warner à l'épreuve de la rouille, quel qu'en soit le prix. — Toutes les parties métalliques garanties à l'épreuve de la rouille. Double baleinage; Double triplure, jarretelles avec boutons en caoutchouc. Tous les corsets roses sont roses d'un bout à l'autre (pas de jarretelles blanches, d'élastique ou de boucles blanches)

*Warner's*  
Rust-Proof  
(qui ne rouillent pas)  
*Corsets -*  
Faits à Montréal.

possèdent les mêmes valeurs qui les ont rendus fameux aux Etats-Unis depuis plus de quarante ans.

Voulez-vous quelque chose à présenter pour le printemps? Essayez deux ou trois des modèles ci-dessous mentionnés et apprenez combien les corsets Warner sont satisfaisants.

### Modèle avec haut en caoutchouc pour buste élancé ou moyen.

**\$12.00** la douzaine, Style 84 — Forte batiste blanche, haut élastique de 2 pouces. Petit modèle légèrement baleiné pour fillettes. Tailles 19 à 26.

**\$15.00** la douzaine, Style 42 — Coutil rose, Haut élastique ruche rose. Légèrement baleiné pour bustes élancés. Tailles 19 à 28.

**\$18.00** la douzaine, Style 17 — Coutil rose. Haut élastique rose ruche fantaisie. Pour bustes moyens. Tailles 19 à 30.

**\$24.00** la douzaine. Style 984 — Broché mercerisé rose. Haut élastique rose ruche fantaisie. Modèle excessivement attrayant et satisfaisant. Tailles 19 à 30.

### Corsets "Double Jupe" pour buste fort.

**\$18.00** la douzaine, Style 82 — Batiste blanche avec "double jupe", bien baleiné pour bustes ordinaires et moyennement forts, buste de 2½ pouces. Tailles 19 à 32.

**\$27.00** la douzaine, Style 34 — Coutil blanc avec "double jupe" fortement baleiné pour buste fort, avec pointe ou fermoir gradué, buste de 2½ pouces. Tailles 22 à 36.

**\$33.00** la douzaine, Style 197 — Coutil rose, avec haut élastique ruche rose et "double jupe" pour bustes forts. Fortement baleiné, fermoir gradué. Tailles 24 à 36.

**3% 10 jours, 2½ 30 jours, Net 60 jours, f.o.b. Montréal.**

Ce sont là simplement suggérés quelques styles se lançant dans le dos—ils vous procureront quelque chose à offrir pour le printemps.

La ligne complète Warner de fabrication canadienne offre des valeurs splendides réunissant le style et le confort pour tous les genres de bustes, laçage en avant et en arrière, depuis \$33.00 la douzaine pour descendre jusqu'à \$12.00.

**THE WARNER BROTHERS COMPANY**  
Rues St-Ambroise et Turgeon, - - - MONTREAL P.Q.

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



## Comment est votre stock de parfumerie?

Combien de ces articles de vente populaire dont la demande va croissant, tenez-vous en stock?

**ABYS**—Fox Trot, Un jour viendra, Ambre, etc.  
**PARFUMS COTY**—L'Origan, La Rose Jacqueminot, L'Or, etc.  
**L. T. PIVER**—Pompela, Safranor, Floramye, etc.  
**LENTHERIC**—Dame en Noir, La Passante, Jardin de Paris, etc.  
**GUERLAIN**—L'Heure Bleue, Fol Arôme, Jicky, etc.  
**CHS FAY**—Oeillet de Paris, Violette Aimée, etc.  
**ROGER & GALLET**—Fleur d'Amour, Bois de Santal, etc.  
**KERKOFF**—Djer-Kiss, etc.  
**BERTIN**—Gloire de Ninette, Trèfle, Rose, etc.  
**HOUBIGANT**—Quelques fleurs, Coeur de Jeannette, Idéal, etc.  
**VIOLET**—Rameau Fleuri, Ambre Royal, etc.  
**PLASSARD**—Une Femme Passa, Le Rêve qui Passe, etc.  
**NESTLY**—Mousse Parfumée, Les Roses, etc.  
**HUAU**—La Patrie, Mon Désir, Victoire, etc.  
**COLGATE**—Eclat, La France Rose, Violet, etc.  
**MARCEAU**—Kysmy, Coeur de Jeanne, Son Ame, etc.

Dans toutes ces lignes nous avons en stock: LOTION, EAU DE TOILETTE, EAU DE COLOGNE, CREME DE BEAUTE, POUDRE A FIGURE, SAVON, POUDRES DE TALC ET DENTIFRICES.

Si votre assortiment de Pâques n'est pas complet, écrivez-nous ou télégraphiez-nous immédiatement. Votre ordre recevra prompte et soigneuse attention.

# P. P. MARTIN & CO., LIMITED

50 RUE SAINT-PAUL, OUEST, MONTREAL

Québec: 9 et 11 Rue Charest. Tél. Bell 2545  
 Sherbrooke: 103 Rue Wellington. Tél. Bell 34  
 St-Hyacinthe: 234 Rue Cascades, Tél. Bell 541

Ottawa: 25 Rue Sparks. Tél. Queen 3874  
 Trois-Rivières: 82 Rue Royale, Tél. Bell 362  
 Toronto: 152 Rue Bay. Tél. Adélaïde 6349



# FABRICANTS DE

Tabliers

Rompers

Robes de Porche

Creepers

Blouses d'enfants

Robes de Jeux



**"CHAQUE FEMME EN DESIRE UN."**

Les tabliers et robes de porche "Sewsure" sont bien connus comme une classe de marchandises des plus recommandables et se vendent tout le long de l'année. Tous les vêtements "Sewsure" sont de dernier genre et peuvent se vendre à prix populaires.

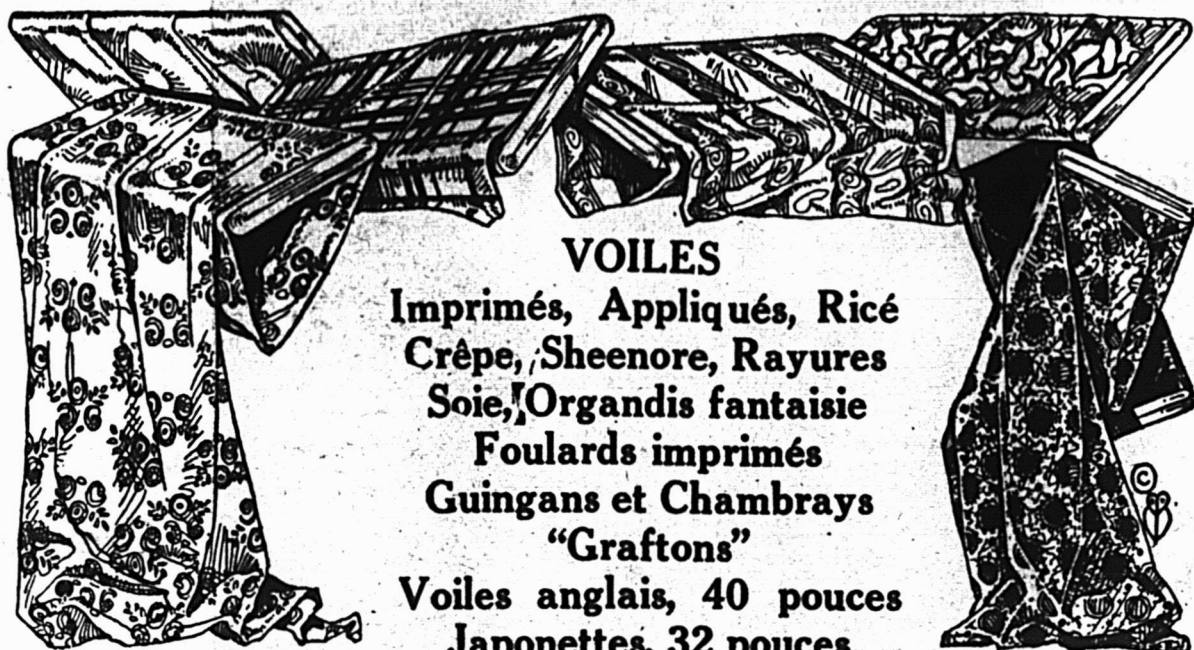
**METTEZ EN STOCK LES VETEMENTS "SEWSURE"**

*Ecrivez pour avoir Catalogue et Prix*

**The Sewsure Mfg. Company, Limited**

96 Avenue Spadina Edifice Darling Toronto, Ont.

# TISSUS LAVABLES



## VOILES

Imprimés, Appliqués, Ricé  
Crêpe, Sheenore, Rayures  
Soie, Organdis fantaisie  
Foulards imprimés  
Guingans et Chambrays  
"Graftons"  
Voiles anglais, 40 pouces  
Japonettes, 32 pouces

## 11 DÉPARTEMENTS

A.C.—Cotons ordinaires.

D.—Soies et étoffes à robes.

F.—Jouets et articles de sport.

H.—Bas

L.—Toiles.

M.—Dentelles, rubans, etc. — Articles  
d'ameublement.

R.—Vêtements tout faits.

S.—Brimborions.

U.—Sous-vêtements.

W.—Lainages.

Formules de commandes par la poste adressées  
sur demande.

## HODGSON, SUMNER & CO., Limited

83 à 91 rue St-Paul Ouest

21 rue St-Sulpice

82 à 94 rue LeRoy

### MONTREAL

#### SALLES D'ÉCHANTILLONS:

7 rue Charest, QUEBEC

Edifice Carlaw, 28-30 rue Wellington-Ouest, TORONTO

Edifice Can. Bank of Commerce, TROIS-RIVIERES

503 Edifice Mercantile, VANCOUVER

Hôtel Windsor, OTTAWA

Edifice Métropole, SHÉRBROOKE

50 rue Bon Accord, MONCTON, N. B.

# La stabilité des prix a fixé sa résidence chez **RACINE**

La maison des grandes valeurs  
et des 100 % de satisfaction.

Nous vendons des marchandises soutenues par notre réputation de  
qualité et de bon service à

## Des prix réduits à leur minimum

C'est à vous de prendre avantage de nos valeurs extrêmement convaincantes  
dans chacun de nos

### QUATORZE RAYONS

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| A—Cotonnades                              | G—Fournitures de maison             |
| AX—Flanellettes                           | H—Sous-vêtements et bas pour dames  |
| B—Tissus lavables                         | I—Articles de fantaisie pour hommes |
| C—Lainages, etc.                          | J—Confection pour dames             |
| D—Tolles                                  | K—Menus articles et brimborions     |
| E—Soles et étoffes à robes                | L—Chemises fines pour hommes        |
| F—Chandails et sous-vêtements pour hommes | M—Vêtements de travail pour hommes  |

Que ce soit pour quelques douzaines d'articles ou pour un chargement  
complet—téléphonez, télégraphiez ou écrivez—vous nous trouverez prêts.

*N. B.—Une nouvelle salle d'échantillons a été ouverte au No 85 de la Rue Germain,  
à St. John, N. B.*

## Alphonse Racine, Limitée

60-98 rue Saint-Paul Ouest, - MONTREAL

Manufacturiers et Distributeurs en gros de tous articles de nouveautés.

#### BUREAUX PERMANENTS DES VENTES:

ST. JOHN, N.B. 85 Rue Germain	OTTAWA 111 Rue Sparks	QUEBEC Edifice Merger	TORONTO 123 Rue Bale	HAILEYBURY Matabanek Hotel	SYDNEY 289 Rue Charlotte
RIVIERE-DU-LOP Hôtel Ancilil	SUDBURY Nichol Range Hotel	SHERBROOKE 4 London Street	TROIS-RIVIERES Rue Principale	CHARLOTTETOWN, I.P.E. Rues Queen et Sydney	

Fabriques:—Rue Beaubien, Montréal; St-Denis, Qué.; St-Hyacinthe, Qué.



# Guelph Carpet & Worsted Spinning Mills Limited

FABRICANTS DE

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours  
et Tapisserie,

ET TOUTE SORTE DE

**"WORSTED"**

GUELPH

ONTARIO



La première chose à considérer lorsque vous achetez des matelas, c'est la question de la qualité. Vous pouvez être assuré de l'obtenir en choisissant les articles de notre fabrication.

Tous nos matelas sont absolument garantis pour donner pleine et entière satisfaction.

Confiez-nous donc sans hésiter votre commande dès aujourd'hui.

**ROBERT & FRERES**  
ST-HYACINTHE, P. Q.

## O.V. BRAND

OTTAWA VALLEY BRAND



*Sous-Vêtements pure laine*

Le Sous-vêtement pure laine  
"VELVOKNIT"

Supprime le tâtonnement dans l'achat des  
sous-vêtements.

La qualité surfine à un prix modéré, telle est la combinaison de vente qui vous est offerte dans le SOUS-VÊTEMENT VELVOKNIT.

La supériorité VELVOKNIT s'est créée de nombreux partisans parmi les hommes qui ne se contentent pas de la méthode d'acheter des sous-vêtements au hasard. C'est pourquoi les détaillants progressifs reconnaissent partout que VELVOKNIT est le moyen le plus sûr d'obtenir le meilleur commerce de sous-vêtement dans leur localité.

VELVOKNIT se fait en combinaisons et vêtements en deux pièces de toutes dimensions—chaque vêtement est garanti.

Votre fournisseur de gros peut vous approvisionner.

VELVOKNIT est la qualité surfine  
de sous-vêtements marque O. V.

FABRIQUE PAR

**BATES & INNES, LIMITED**

E. S. BATES &  
Co. Limited  
35 St-Nicolas,  
Montréal, P.Q.  
8-10 Wellington  
Est  
Toronto, Ont.

CARLETON PLACE, ONT.

C. E. WINKS,  
44, Bloc Alkin,  
Winnipeg,  
Manitoba.

Distribué uniquement par l'en-  
treprise du commerce de gros.

## L'UNIQUE REVUE PRATIQUE

qui serve de guide sûr pour les exportateurs et les importateurs italiens et en général pour tous hommes d'affaires, est

## 'L'ESPORTAZIONE'

qui est publiée tous les quinze jours.

Abonnement par année: ITALIE 50 livres  
ETRANGER 60 francs

Gratis tous les quinze jours: le "Notiziario".

L'Annuaire de l'Exportateur et de l'Importateur pour 1920.

Prix: ITALIE 50 livres; ETRANGER 60 francs

MILAN — Via Romagnosi 1 — MILAN

Adresse télégraphique: LIM

# N'hésitez pas à acheter vos **FOURRURES**

---

lorsque notre représentant passera vous voir avec notre collection complète d'échantillons pour l'automne 1921-22. Le minimum des prix a été atteint et toutes les fourrures brutes sont plus chères aujourd'hui qu'en janvier. Les trois grandes ventes de fourrures brutes tenues à New-York, Montréal et St-Louis, ont établi des prix plus élevés, l'une après l'autre.

Nous offrons toutes nos lignes à des prix garantis, qui vous protègent complètement en cas d'une baisse dans les matières premières. Vous verrez la plus grande collection de véritable valeur honnête en fourrures bien faites, lorsque notre assortiment vous sera montré.

Nous avons acheté aux prix les plus bas — (plus bas que les valeurs d'aujourd'hui) et nous désirons votre coopération pour nous aider à pratiquer avec succès notre méthode de donner une valeur honnête au commerce de détail du Canada.

Nous désirons VOS affaires **DES MAINTENANT.**

**THE REDMOND CO., LIMITED**  
**MONTREAL**



## Qu'est-ce qui décide un homme à acheter un complet?

La qualité évidente du tissu et des fournitures qui lui garantit un service loyal? Son style élégant? Une façon soignée comme le prouvent des détails tels que des boutons bien cousus? Le prix?

Les Vêtements Peck pour hommes et garçons satisfont à toutes les exigences de l'acheteur minutieux.

Grâce à leur production énorme, les vêtements Peck sont marqués à des prix laissant au détaillant une marge de bénéfices exceptionnellement bonne.

**JOHN W. PECK & CO., LIMITED, Montréal, Winnipeg, Vancouver.**

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



## CHEMISES

Qu'importe où vous soyez, notre collection est si vaste qu'elle vous offre précisément l'assortiment que vous désirez pour votre clientèle particulière. Nos styles sont du dernier cri, la qualité est insurpassée et les valeurs sont exceptionnelles.

Nous montrons aussi une ligne complète de chemises de travail.



## CASQUETTES

Vous pourrez vendre plus de casquettes si vous pouvez montrer aux hommes exactement la casquette qui convient pour toutes occasions. Avec une ligne raisonnable de casquettes Peck vous ne perdrez jamais une vente faute d'une jolie casquette pratique à un prix raisonnable pour n'importe quel usage. Et chaque casquette que vous vendrez, sera un stimulant d'affaires, car le consommateur saura qu'il a ce qui se fait de mieux — et ne sera pas long à vanter et la marchandise et votre magasin à ses amis.

**JOHN W. PECK & CO., LIMITED, Montréal, Winnipeg, Vancouver.**



## Battez au printemps prochain tous les records de vente de LINOLEUM, PRÉLART ET FELTOL

Des records seront établis cette année dans la vente des Linoléum, Prélart et Feltol. Beaucoup feront, par suite de cette augmentation, plus d'argent qu'ils n'en ont jamais fait sur ces produits. Parce qu'ils prépareront leur campagne de vente de bonne heure — dès maintenant.

Notre vaste campagne d'annonces paraissant actuellement dans tout le Canada dans les principaux journaux et magazines, aide à augmenter la vente de ces couvre-planchers faciles à nettoyer.

Avez-vous un grand assortiment de dessins de nos Linoléum, Prélart et Feltol? Les femmes sont éduquées à demander nos couvre-planchers faits en Canada. Serez-vous prêt à répondre à leurs demandes? Les affaires vont commencer de bonne heure cette année. Que pensez-vous d'un assortiment plus vaste de carpettes en linoléum et en préart? Elles jouissent d'une faveur croissante.

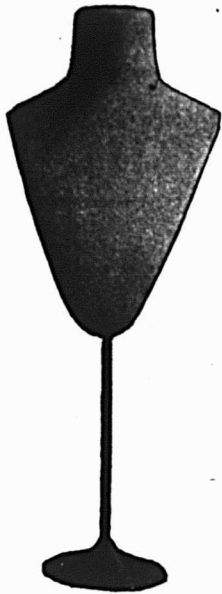
**Rappelez-vous que le commerçant qui se prépare  
DES MAINTENANT à développer le commerce de  
son rayon de couvre-planchers, va faire de bonnes  
affaires au printemps. Écrivez-nous pour avoir une  
collection complète de nos aides publicitaires — elles  
vous aideront à vendre plus de Linoléum, Prélart et  
Feltol.**

(Et commandez bien à l'avance chez votre fournisseur de gros.)

**Dominion Oilcloth & Linoleum Co., Limited**  
MONTREAL CANADA

# DALE WAX FIGURE CO., LIMITED

## TORONTO



Lorsque vous avez besoin de mannequins d'étalage  
d'accessoires d'étalage

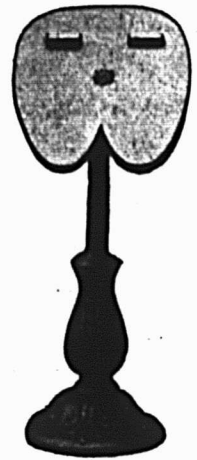
ou  
de Têtes de cire de haute qualité,  
Voyez

# DALE

LA PLUS IMPORTANTE MAISON DU CANADA  
POUR LES ACCESSOIRES D'ETALAGE

fabriquant

tout ce qui est nécessaire pour un meilleur étalage  
de la marchandise.



Montréal: P. R. MUNRO, 256 Rue Bleury

WINNIPEG:  
O'BRIEN, ALLEN & CO., Bloc Phoenix.

VANCOUVER:  
E. R. BOLLART & SON, 501 Mercantile Bldg.

## Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>	Canadian Gossard Cor-sets . . . . . 12	Hodgson Summer Co. . . 16	<b>O</b>
American Pad . . . . . 92	Connor & Son, J. H. . . 65	Hamilton Stove . . . . . 85	Orkin . . . . . 24
Assurance Mont-Royal . 96	Couillard . . . . . 96	Hurtubise . . . . . 90	Office Specialty . . . . . 84
<b>B</b>	Cloaks Ltd. . . . . 59	<b>I</b>	Ottawa Paint . . . . . 89
Balfantyne . . . . . 9	<b>D</b>	Imperial Tobacco Co. Ltd 47	Onelda Community . . . 76
Banque d'Hochelega . . . 94	Dale Wax Figure . . . . 23	Imperial Oil . . . . . 83	<b>P</b>
Banque Nationale . . . . 94	Dominion Textile. . . . 4	<b>K</b>	Peck, John W. . . . . 20-21
Banque Provinciale. . . . 94	Dominion Wadding. . . . 71	King Silk Co. A. S. . . . 8	Poulin, P., & Cie Ltée . . 96
Bates & Innes. . . . . 18	Dominion Oil Cloth. . . . 22	<b>L</b>	Parisian Corset . . . . . 11
Bedling Corticelli . . . . .	Dominion Canners . . . . 74	Leslie & Co., A. C. . . . 90	Prévoyance, La . . . . . 65
<b>C</b>	Doswell Lees . . . . . 98	Laporte, Martin Ltée. . . 75	<b>R</b>
Couverture	<b>E</b>	La Publicité. . . . . 75	Ramsay Paints . . . . . 88
British Colonial Fire Ins. 96	Eddy, E. B. . . . . 92	L'Esportazione. . . . . 18	Racine & Cie . . . . . 17
Brock, W. R. . . . . 5	<b>F</b>	<b>M</b>	Robert & Frère . . . . . 18
Brodeur, A. . . . . 96	Fontaine, Henri . . . . . 96	Martin, P. P. . . . . 14	Redmond Co. Ltd . . . . 19
Burrow Stewart Milne . 93	Forsyth . . . . . Couverture	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 72	<b>S</b>
Barnett . . . . . 84	<b>G</b>	Macdonald, W. C. . . . . 66	Stauntons, Ltd. . . . . 75
Boisvert. . . . . 94	Gagnon, P. A. . . . . 96	McArthur, A. . . . . 94	Simms & Co. . . . . 88
Butterfly Hosiery . . . . 6	Garand, Terroux & Cie . 96	Montbriand, L.-R. . . . . 96	Still Co. . . . . 88
Barrett . . . . . 87	Garland, John M. & Son. 3	Montreal Biscuits . . . . 73	Sewsure Mfg. . . . . 15
<b>C</b>	Goodhue Co. Ltd., J. B. 59	Morel, Paul . . . . . 73	Smalls Ltd. . . . . 72
Canadian Salt . . . . . 73	Greenshields Ltd . . . . 26	Morrow Screw & Nut . . 96	<b>T</b>
Canada Foundries & Forgings . . . . . 91	Guelfh Carpet . . . . . 18	Mount-Royal Milling. . . 73	Tooke Bros. . . . . Couverture
Chipman-Holton . . . . . 7	<b>H</b>	<b>N</b>	<b>W</b>
Cons. Plate Glass . . . . . 85	Hobbs Mfg. . . . . 90	Nova Scotia Steel Co. . . 96	Wm. E. Wright . . . . . 81
Clark, Wm. . . . . 74		Nisbet & Ault Ltd. . . . 25	Warner Bros. . . . . 13
Côté & Lapointe. . . . . 96		Niagara Neckwear. . . . 10	Wisintainer, R. . . . . 84
Channell Ltd., Couverture			





# NOUVEAUTES POUR L'ETE



Nous avons actuellement en main une série complète de formes et garnitures des plus nouvelles pour la saison d'été.

Notre assortiment des dernières nouveautés parisiennes et américaines en fait de chapeaux, rubans, soieries, plumes, ornements et toutes fournitures pour mode est varié à l'infini et vous offre les plus belles suggestions que vous puissiez imaginer.

Attendez la visite de notre voyageur. Cela vous paiera.

Si vous avez occasion de venir vous-même à nos magasins, vous y aurez certainement tout avantage, car vous pourrez encore mieux vous rendre compte de la variété et des valeurs que nous avons à vous offrir.



La Compagnie J. M. Orkin, Limitée  
MONTREAL

SUCCURSALES :

VANCOUVER,  
403 Welton Block.

QUEBEC,  
66 Rue St-Joseph.

ST. JO HN, N.-B.  
85 Rue Germain.

Quelques

faits au

sujet du

satin

“EMPIRE”

“EMPIRE”

a été offert pour la première fois par Nisbet & Auld Limited, il y a trente ans pour répondre à la demande en Canada du satin à doublure de la plus haute qualité pour le commerce de tailleur pour dames.

Depuis cette époque la demande pour “Empire” s’est largement étendue et a gagné les comptoirs de détail de la meilleure classe de magasins.

“EMPIRE”

est un satin suisse en fil teint de forte texture en 27” et 36” de large et peut être obtenu dans toutes les nuances.

“EMPIRE”

est garanti pour deux saisons.

Echantillons fournis au commerce sur demande.

*Nisbet & Auld, Limited*

254 rue Ontario, Ouest

Montréal

Ottawa

Québec

Toronto



# LES VALEURS PARLENT MAINTENANT ET TOUJOURS

Les valeurs font des merveilles pour les établissements. Elles mettent les magasins en vue et les y maintiennent.

Vous savez que la majorité de votre clientèle fait attention au prix et à la valeur comme jamais elle ne l'a fait auparavant. Vous devez y penser en faisant vos achats pour votre magasin.

En ce qui nous concerne, nous tenons en stock tous les articles désirés en fait de nouveautés, de façon à permettre aux détaillants d'acheter comme ils l'entendent.

D'acheter pour leurs besoins courants à mesure qu'ils se présentent.

D'acheter pour un écoulement maximum et d'acheter de façon à réduire au minimum la mévente.

Nos treize rayons sont bien pourvus de nouvelles marchandises de printemps et d'été, offrant tout avantage que le marché peut procurer.

## GREENSHIELDS LIMITED

17 SQUARE VICTORIA    ::    ::    MONTREAL

*"TOUT EN FAIT DE NOUVEAUTES"*



# Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XXII

MONTREAL, MARS 1921

No 3

## La situation actuelle au point de vue du manufacturier. -- Deux opinions autorisées

On sait que la grande difficulté qui se dresse en ce moment devant le manufacturier est l'hésitation et même l'abstention du commerce de détail à placer des commandes d'avance par crainte d'une nouvelle dépression de prix qui entraînerait une perte dont le détaillant ne tient pas à courir le risque. Mais cette crainte et cette abstention ne peuvent-elles créer à un moment donné une situation inextricable dont le détaillant serait la première victime? C'est ce que nous sommes allés demander à deux manufacturiers en vue de Montréal qui ont bien voulu nous donner les opinions personnelles ci-dessous qui ne manqueront pas de donner à réfléchir à nombre de marchands-détaillants. Voici en quels termes s'exprimait l'un d'eux:—

"Nombre de marchands-détaillants ont cessé de placer leurs commandes d'avance. Au contraire de cette pratique, ils comptent acheter au jour le jour suivant leurs besoins de marchandises, comptant sur le marchand de gros ou le manufacturier pour se charger de stocks complets de toutes les sortes de marchandises de façon à ce qu'eux (détaillants) puissent choisir à même ces stocks au moment où bon leur semble.

Après les expériences de 1920, et les pertes énormes subies par les manufacturiers et les marchands de gros par les annulations des commandes données fermes et le refus des détaillants d'acheter des marchandises qui avaient été destinées à la vente en stock, il devient évident pour tout détaillant qui prend la peine de réfléchir que les manufacturiers ne sont plus disposés à manufacturer un lot de marchandises pour l'automne 1921, avec l'espoir aléatoire que les détaillants en prendront livraison lorsque la saison sera venue.

Même en temps normal le manufacturier connaît les risques que comporte la fabrication des marchandises dans un esprit de "spéculation", et après les amères expériences de l'automne 1920, il est peu probable qu'il y ait encore au Canada beaucoup de manufacturiers qui veuillent courir le risque d'être les victimes d'une semblable calamité.

Il incombe au détaillant de remettre ses commandes d'automne bien à l'avance pour donner aux producteurs tout le temps nécessaire pour que l'ouvrage soit exécuté par leurs usines. S'il n'agit pas ainsi, ou s'il retarde à placer ses commandes jusque tard dans la saison de printemps, il court le risque de ne pas avoir ses marchandises en temps pour le début de l'automne et il ajoute ainsi à la gravité d'une situation déjà pas mal enchevêtrée.

Il devrait être compris par tous ceux qui ne sont pas engagés dans la fabrication, que la production des marchandises est (dans la plupart des lignes) une opération lente.

Il est d'expérience courante pour les manufacturiers de recevoir des commandes livrables dans les deux mois, alors qu'ils savent qu'il faudrait de quatre à cinq mois pour faire les marchandises spécifiées.

C'est en vain que les voyageurs disent au détaillant que les marchandises ne peuvent être faites en aussi peu de temps; et il semble que l'expérience des livraisons qui n'ont pu être faites dans les délais mentionnés sur les années passées, ne change guère la mentalité du détaillant puisqu'il recommence la même chose d'année en année.

Cette année, la situation semble être plus grave encore, et la tendance à retarder le placement des commandes d'automne est plus forte que jamais.

Il semble que la paralysie commerciale doive nous gagner et qu'une désorganisation complète de tout le système commercial doive se produire si les marchands-détaillants ne secouent leur torpeur et ne reviennent à une saine méthode de faire affaires.

Les marchands-détaillants ne devraient pas perdre de vue le fait que le défaut de garder en marche des industries manufacturières a eu pour résultat un certain chômage et a par le fait même réduit le pouvoir d'achat des gens. Si cet état d'affaires continue le résultat final sera une baisse sérieuse du volume des ventes des magasins de détail.

Jusqu'ici les manufacturiers et les marchands de gros ont supporté la plus grande partie des pertes causées par la dépression soudaine des valeurs, mais le temps peut venir (et on ne saurait y échapper si le commerce n'est pas mené sur une base plus régulière) où les détaillants auront eux aussi à subir de lourdes pertes.

Une période de calme—avec des ventes réduites d'un tiers à moitié et des profits diminués par la concurrence—seront désastreux pour beaucoup de magasins de détail.

Le Canada peut éviter pareille période; si elle vient elle sera imputable aux hommes, c'est-à-dire qu'elle sera provoquée par l'égoïsme et l'étroitesse de vue de certaines branches de notre régime commercial et non à des causes naturelles qu'il eût été facile de détourner.

Notre conseil à tous les marchands-détaillants est de suivre une politique d'affaires se rapprochant de la normale; de ne pas s'emballer ni de chercher à spéculer; de ne pas jouer au jeu du plus fin que le voisin mais tout simplement de placer ses commandes pour des quantités raisonnables, de la façon régulière, sans retarder, et avec l'intention formelle de respecter les commandes données quelle que soit la tenue du marché dans l'intervalle.

Il n'y a pas d'autre manière de faire affaires que de traiter honnêtement et loyalement. Il est temps que ceci soit compris et suivi par tout homme au pays engagé dans l'industrie."

Un autre manufacturier émet l'opinion suivante qu'il dédie aux marchands-détaillants comme un conseil à suivre: "Le détaillant n'a absolument aucun risque à placer ses commandes de bonne heure car presque tous les manufacturiers vendent à des "prix garantis" qui protègent complètement le détaillant contre toute perte dans ses achats de marchandises."

# L'opinion du commerce de gros sur le marché des nouveautés

Les fêtes de Pâques sont enfin venues!

Les marchands de gros et les manufacturiers, qui, durant les dernières semaines avaient été assaillis de commandes, jouissent maintenant d'une accalmie relative.

Mais voici qu'à la saison du printemps en succède une autre qui sans faire prévoir autant d'activité ne suscite pas moins d'intérêt.

Voilà pourquoi nous avons cru pouvoir intéresser nos lecteurs en portant à leur connaissance les quelques notes que notre représentant a recueillies chez nos principaux marchands de nouveautés, en gros.

Tout d'abord nous pouvons dire que le commerce des nouveautés, à l'époque où nous sommes, est des plus satisfaisants. "Tout va bien!" nous disait hier, le gérant d'une de nos plus importantes maisons de Montréal. "Tout va bien, et nous sommes maintenant assurés du succès pour la saison qui s'en vient. Depuis cinq ou six semaines, d'ailleurs, nos prix ont été définitivement arrêtés, ce qui permet au marchand-détaillant de nous confier, tout en usant de prudence, ses commandes quelque temps à l'avance."

"Nous ne sommes pas sans savoir que certains détaillants sont encore surchargés de stock de marchandises courantes et qu'il ne serait pas sage pour eux d'accumuler des marchandises de nouveautés; mais nous croyons qu'avec un peu de patience, de sacrifices raisonnables et de méthodes appropriées dans la vente de leurs marchandises, ces détaillants pourront infuser à leur stock le sang nouveau qui rendra plus facile l'écoulement de leurs marchandises."

"Au président d'une autre maison de gros en nouveautés, notre représentant posa la question suivante: "Avez-vous eu beaucoup à souffrir de la grève des acheteurs?" — "La grève des acheteurs, lui fut-il répondu, a surtout affecté le détaillant, mais pas autant qu'on le supposait tout d'abord. Maintenant que les commandes de Pâques sont à peu près toutes remplies, nous sommes à même de constater que les détaillants, vu l'importance et le nombre de commandes qu'ils nous ont données, n'ont pas eu trop à souffrir de l'abstention du public consommateur. Il y a eu certainement du ralentissement surtout pour les articles de luxe qui étaient frappés d'une taxe spéciale; mais vous savez que ceci n'eût qu'un temps, et la demande se fit bientôt aussi régulière que possible."

"La prétendue grève des acheteurs a pu affecter certaines parties du pays mais elle ne fut pas générale et de longue durée."

— "Que pensez-vous de l'épidémie qui a sévi dans le monde du commerce au sujet de l'annulation des commandes?" demanda notre représentant.

— "Vous ne sauriez trop insister sur l'importance qu'il y a pour tous, et spécialement pour le marchand-détaillant d'observer la plus scrupuleuse fidélité dans l'exécution de leur contrat. Si nous ne voulons pas que notre

commerce soit voué à une ruine certaine il faut que chacun y mette du sien. Dès qu'une commande est faite soit au marchand de gros soit au manufacturier, il existe entre celui qui la fait et celui qui la reçoit une étroite liaison qui se manifeste par un véritable contrat. Ce contrat ne doit pas être exécuté à la légère. De même que la commande doit être remplie aussi fidèlement que possible quant à la qualité des marchandises et à l'époque où elle doit être livrée, ainsi cette commande doit être acceptée de celui qui l'a donnée. Comment voulez-vous que le commerce repose sur des bases solides si on ne peut plus avoir au moins la certitude morale qu'une commande sera remplie ou reçue? Ne s'agit-il pas ici d'une simple question d'honnêteté? Si celui qui me donne une commande n'a pas l'honnêteté suffisante pour l'accepter, s'il n'est pas blâmable qui m'empêche alors d'en faire autant? Et si tout le monde agit de la sorte qu'advient-il de notre système de commerce qui repose entièrement sur la confiance réciproque?

"Nous savons bien que le détaillant peut quelquefois forcer la main du marchand de gros en lui disant: Si vous ne consentez pas à reprendre votre marchandise vous perdrez en moi un vieux client... Mais encore une fois ceci est de mauvaise politique et ne peut que contribuer à affecter considérablement nos relations commerciales."

— "Avez-vous quelques suggestions à faire sur ce point important?"

— "S'il nous était permis de donner un conseil à ceux qui sont enclins à annuler leurs commandes, nous leur dirions: Vous avez tous, aujourd'hui terminé votre inventaire. Vous connaissez votre actif et votre passif. Vous savez combien il vous reste de stock, le montant d'argent que vous avez encore à déboursier pour en devenir l'unique propriétaire; pourquoi alors lorsque vous consacrez une partie de vos recettes à compléter le stock qui vous manque n'ajouteriez-vous pas ce dernier montant à votre passif? Supposons que vous ayez pour \$20,000 de marchandises et qu'il vous reste \$5,000 à payer sur ces marchandises, ne croyez-vous pas qu'en donnant une nouvelle commande de \$3,000, votre passif s'élèvera par le fait même à \$8,000? Au lieu d'opérer d'après les données du dernier inventaire, qui pourraient vous porter à faire des extravagances, vous vous habituerez lentement à une sage modération et lorsque les commandes arriveront vous serez en mesure de les accepter."

Cette suggestion n'est certainement pas à dédaigner et il est à souhaiter que disparaisse au plus tôt cette tendance à traiter légèrement des relations sur lesquelles doit reposer tout commerce sérieux.

Voilà quelques aperçus généraux du commerce des nouveautés.

Une courte visite à l'importante maison de M. A.



Racine, nous a permis d'entrer dans de plus amples détails qui ne manqueront pas d'intéresser nos lecteurs. D'ailleurs ici, comme aux autres endroits que nous avons visités, on est plutôt optimiste au sujet de la tournure que prendront définitivement les affaires. M. Campbell, qui connaît parfaitement les marchés d'Europe et des États-Unis, interrogé à ce sujet, nous assure qu'à part certaines marchandises qui conservent leurs anciens prix — sans doute à cause de la marque de commerce qui leur donne une certaine vogue — tout semble vouloir revenir à la normale.

Voici une des questions que nous avons posées à M. Campbell, qui, malgré ses nombreuses occupations, a bien voulu se mettre entièrement à notre disposition.

—“D'après les commandes que l'on vous a confiées, quelles seront les nouveautés saillantes de la saison de Pâques?”

—“Il est bien difficile de répondre exactement à votre question. Cependant, je puis vous donner quelques aperçus généraux. Tout d'abord pour ce qui regarde le commerce des robes qui est d'une grande activité, j'ai remarqué que les soieries se sont vendues beaucoup plus que les lainages; ce regain d'activité étant en grande partie dû à la disparition de la taxe de luxe.

On nous assure que la mode donnera la préférence au crêpe canton, mais je puis vous dire que les taffetas unis et lustrés seront les meilleurs tissus sur le marché au point de vue commercial. Et, en fait de couleurs, ce sera le bleu marine qui tiendra le premier plan. Viendra en second lieu le noir, puis la porceline et le brun. Cependant je dois vous dire que le gris, peut-être à cause de la préférence que lui donne la mode, sera très en vogue, car nous avons vendu une quantité énorme de ce tissu.”

M. Campbell, tout comme ceux que nous avons interrogés, nous assure que la saison d'été s'ouvrira sous d'heureux auspices.

“Les marchands-détailliers, nous a-t-il répété, savent que nos prix sont définitivement fixés jusqu'au 15 de juin. Ils n'ont donc pas à redouter de changement, et ils peuvent en toute sécurité donner leur commande dès maintenant, pour la saison d'été.”

Bien que la maison qu'il représente n'ait pas eu trop à souffrir de “l'annulation” des commandes de la part des marchands-détaillants, il nous recommande lui aussi d'insister davantage sur l'honnêteté qui doit exister dans les relations du marchand de gros et du marchand-détaillant. “Nous ne pouvons pas, nous dit-il, supporter seuls la perte qui résulte de l'annulation de commande. Dans tout autre contrat on exige un à-compte de la part de l'acheteur, nous fait-il remarquer, est-ce qu'il n'est pas à craindre que nous soyions avant longtemps obligés d'en venir à cette extrémité? Nous espérons que non.”

## Les conditions du marché des nouveautés

**Le rajustement s'opère graduellement. — Des prix moins élevés. — Les manufactures occupées à remplir les commandes du printemps. — Amélioration générale des conditions.**

Le rajustement des conditions dans le commerce des vêtements s'opère lentement mais sûrement. Une très encourageante particularité du mois a été le règlement de la grève des employés des manufactures d'habits de Toronto. Les employés sont retournés au travail et font leur travail à la pièce au lieu d'être engagés à la semaine. Le coût de production est certainement moins élevé qu'il y a un an. Il y a des manufactures qui paient une moyenne de salaire tant soit peu moins élevée. Il y a un bon nombre de manufactures qui ont d'abord fermé leurs portes et qui les ont ensuite ouvertes en offrant des salaires moins élevés. Mais la réduction réelle des prix peut être attribuée à une plus grande production et à une production plus efficace. Dans la plupart des manufactures, un nombre réduit d'employés produit une plus grande somme de travail.

### Les prix du printemps plus bas qu'il y a un an.

Le coût des matériaux est réduit probablement d'une moyenne de vingt-cinq pour cent, mais dans bien des cas cette baisse n'apparaît pas à l'acheteur qui n'a jamais abordé les prix les plus élevés. On peut aujourd'hui trouver les marchandises bon marché et les marchandises dispendieuses. On peut trouver des blouses, jupes, robes, manteaux et costumes bon marché à vendre en gros mais ces marchandises sont généralement offertes par lots. On trouve des manteaux et des costumes en tweed à bon marché surprenant offerts par lots. Les jupes séparées en soie et en laine semblent avoir subi une plus grande baisse que tout autre vêtement, et pendant le mois de février un certain nombre de gros acheteurs en ont acheté de grandes quantités qu'ils ont mis en vente à petite marge et dont ils ont disposé en très peu de temps. Les manufacturiers ont repris la confection de blouses bon marché pour ventes spéciales et pour la clientèle qui cherche le bon marché, mais ils ne paraissent pas vouloir de petites commandes. Il en est de même de plusieurs autres vêtements.

Les manufacturiers de lingerie ont adopté la politique des acheteurs de l'automne dernier à cause du grand nombre d'annulations. Les premières commandes furent annulées de droite et de gauche et les marchands n'achetèrent que plus tard à mesure qu'ils avaient besoin de marchandises. L'un des plus grands manufacturiers du pays dit que son établissement ne commencera pas aussi à bonne heure que d'habitude le travail pour le commerce de 1921, et qu'il ne commandera pas de stock tant qu'il n'aura pas une idée de la quantité qui sera requise. Il ne fera pas de stock sans recevoir de commandes.

### OFFRE D'EMPLOI

**REPRESENTANT pour la Province de Québec demandé par importante maison ontarienne. Spécialités pour commerce de ferronnerie et de pharmacie. Ecrire à T. B., “Prix Courant”, 198, rue Notre-Dame Est, Montréal.**



### Le prix du coton peut augmenter.

Les manufactures de coton envoient des avertissements disant que le prix du coton augmentera avant longtemps. Ils démontrent le fait que en dedans de quelques mois, ils ont eu deux réductions draconiennes s'élevant de 42½ à 51 pour cent et que les prix sont maintenant en bas du niveau que permet la réduction du coton brut et qu'alors il doit y avoir tendance à la hausse et non à la baisse.

Il y a disette de soie de toutes sortes. La plupart des stocks de surplus ont été absorbés. Il ne reste que les marchandises qui sont peu en demande et il y a possibilité de prix plus fermes. Actuellement, il n'y a rien pour indiquer des prix plus bas. Alors qu'il est probable que dans six mois certaines marchandises baissent encore il est probable que dans six mois certaines marchandises baisseront encore il est cependant mieux que les prix se maintiennent pendant le meilleur de la saison que de varier constamment comme l'automne dernier. Les prix soutenus engendrent la confiance et encouragent le commerce de gros et de détail.

### Les dernières commandes encombrant les manufactures.

La saison des achats s'est ouverte très lentement cette saison-ci. Les manufacturiers ont eu de la peine à tenir leurs établissements en activité. De fait, des manufactures de quelques genres d'habits ont été fermées complètement pendant quelque temps. Toutefois les acheteurs, dans la suite, ont donné des commandes à leurs agents voyageurs. Mais ils n'ont pas acheté en grande quantité excepté les modes particulières, où ils pouvaient obtenir des bas prix en faisant de grosses commandes. Ils ont tous annoncé leur intention de ne pas acheter d'avance leurs marchandises pour plus que durerait la demande. Cette conduite, bien qu'elle soit sans doute sage, ne pouvait causer que de l'encombrement dans le marché, lors des achats définitifs et c'est pourquoi tous les acheteurs se plaignent de la lenteur dans les livraisons.

### Les manteaux et les costumes en quantités égales.

Les acheteurs semblent avoir acheté une quantité égale de costumes, de manteaux et de manteaux enveloppants. La demande pour robes de toutes sortes a été très considérable. On a aussi signalé la vogue des jupes séparées. Le commerce de blouses n'est pas aussi bon que le voudraient ceux qui y sont intéressés. La vogue des robes et la grande quantité de blouses mises sur le marché à l'automne dont la plupart sont sans doute encore dans les garde-robes des consommateurs, semblent avoir eu un effet défavorable sur le commerce du printemps. Quelques autorités sentent que si un changement de modes pouvait être introduit il stimulerait le commerce, mais jusqu'ici aucun changement ne semble prêt à se produire.

### Le commerce de bonneterie est bon.

Les manufactures de tricots trouvent que le commerce de chandails est quelque peu tranquille et les mêmes conditions existent dans les magasins. La situation des

bonneteries est plus encourageante. Une bonneterie et une manufacture de sous-vêtements nous a avisé qu'elle avait inscrit plus de commandes de bonneterie et de sous-vêtements pendant la dernière semaine que pendant toute autre semaine des huit derniers mois, et ces commandes étaient pour livraison immédiate. La demande dans les magasins de détail a été aussi satisfaisante.

Avant que ce numéro du *Prix Courant* soit expédié, plusieurs magasins auront eu leurs ouvertures du printemps. Une grande quantité de belles marchandises a été achetée pour l'occasion. Les acheteurs qui se sont rendus à Paris pour les ouvertures dans la capitale française se hâtent de rentrer avec leurs achats.

Comme nous l'avons déjà dit, quelques marchands ont dû retarder leurs ouvertures d'une semaine ou de dix jours, à cause du délai dans les livraisons mais parce que Pâques est à bonne heure, les marchands s'attendent à faire un bon commerce d'ouverture pourvu que la température soit favorable. Lorsque Pâques arrive à bonne heure comme cette année, le commerce dépend plus du temps que lorsque cette fête arrive plus tard.

### Sommaire de la situation.

Pour résumer toute la situation, il convient de dire que les conditions du commerce sont décidément meilleures qu'elles l'étaient il y a un mois. Les prix réguliers ont obtenu la confiance. Les achats se font d'après une politique très prudente. Il y a des marchandises de bas prix et des marchandises dispendieuses disponibles. Le prix des marchandises de haute qualité est encore plus élevé que le prix d'avant-guerre. La course habituelle précédant les ouvertures a donné plus de travail aux manufactures qu'elles ne peuvent exécuter pour prompt livraison et toutes les manufactures font de leur mieux pour expédier leurs commandes. La grève de Toronto a été réglée et à Montréal, les manufactures de vêtements fonctionnent. Les manufactures de sous-vêtements trouvent que la main-d'œuvre est un peu plus rare qu'il y a un mois et elles annoncent pour trouver des employés. La perspective du printemps annonce une très bonne saison de commerce.

### FOIRES AUX FOURRURES

La prochaine foire aux fourrures que tiendra la Canadian Fur Auction Sales Company à Montréal commencera le 9 mai et la foire d'automne commencera le 12 septembre.

Les fourrures offertes en vente devront parvenir à destination avant le 16 avril.

On n'a pas encore d'idée de ce que sera la tendance des prix. On se rappelle qu'il y a eu fort déclin des prix lors de la foire de New-York, mais que les prix se sont relevés quand est venue la dernière grande vente de Montréal, en janvier. La vente de St-Louis a démontré que les prix établis à Montréal se maintenaient.

L'annonce de la date des deux prochaines grandes ventes de fourrures à l'enchère est considérée comme une preuve que cette foire périodique a pris un caractère de permanence.

## Revue mensuelle de la mode

Le plus grand nombre de modèles de costumes produits pendant le dernier mois avaient comme particularité des lignes unies tailleur, avec garniture en tresses de soie noire. La tricotine bleue est le tissu actuellement en vogue pour les costumes. Les nuances grises et fauve-clair se vendent lentement. Les modèles ayant des coutures légèrement ajustées sous les bras sont acceptés de préférence aux modèles amples. Quelques maisons ont fait un excellent commerce de costumes-blouses russes. Les costumes Éton ne se sont vendus en quantités que comme nouveautés. Les costumes japonais ont été introduits pendant le mois, mais comme nouveautés seulement. Ils avaient le dos droit ou amples, avaient environ vingt-deux pouces de longueur, des devants droits, des manches japonaises avec broderie en dessin japonais. Ils étaient réellement élégants et chaque acheteur en prenait un ou deux modèles pour le jour de l'ouverture. Quelques-unes des jaquettes à ligne droite avaient trente-deux pouces de longueur, mais une longueur de vingt-huit pouces constituaient une bonne moyenne pour vente populaire. On s'attend à ce que la soie épaisse soit en vogue pour le temps chaud. Il n'y a plus de doute au sujet de la popularité des manteaux enveloppants. Ils ont été introduits pour toute la saison et quant au style, il y a toute la gamme, depuis la cape circulaire pure et simple jusqu'aux vêtements les plus compliqués, avec manches longues, grand col et une ceinture aussi étroite que le col est grand. Le tissu bolivie, et tous les tissus doux aussi bien que la tricotine et même le satin sont employés dans la confection de ces manteaux enveloppants et, dans les étoffes croisées, le bleu domine mais dans les tissus doux, les nuances sont le tan, le brun et le gris le grèbe et l'aluminium. La broderie et les tresses en soie sont employés à profusion comme garniture sur ces manteaux. Il y a eu des demandes pour longs manteaux de soie et de satin. Le piqué et la broderie garnissent quelques-uns des numéros les plus acceptables.

Les manteaux en draps sont faits avec dos très amples et manches raglans et aussi avec manches à emmanchures très profondes. Il y a aussi des modèles avec dos légèrement ajustés et il y en a d'autres dont les lignes sont masculines. Les cols écharpes et les ceintures les caractérisent. Presque tous les tissus sont exhibés, depuis les plus fines duvetines aux grossiers tissus domestiques. Les manteaux de cinquante-cinq pouces se vendaient mieux en février que les manteaux sports. Pour ce qui est des modèles sports, ils sont faits de toutes sortes de tissus, spécialement en drap polo, en tissu brossé en tweeds et jusqu'ici la demande pour les couleurs voyantes n'a pas été grande bien que la mode prédisse le vert brillant et l'orange pour la mi-été. Quelques-uns des acheteurs ont choisi le blanc et le drap jersey.

### Robes en coton, en soie et en laine.

Il n'y a pas d'incertitude au sujet de ces robes. Tout

le monde croit qu'on en fera une grande demande au commencement du printemps et pendant l'été. Le taffetas est très en vogue actuellement et les modes qui prévalent sont les draperies et les modes plutôt bouffantes. Les grandes tuniques sont spécialement vendables. Le bleu marin, le noir, le brun, le bleu belge sont le choix du plus grand nombre d'acheteurs, mais la demande pour le gris s'améliore. Les soies douces, telles que le crêpe de Chine canton et le crêpe georgette servent à la confection des modèles réguliers. Pour l'été on s'attend à ce que l'organdi, la soie suisse mouchetée, la ratine et le guingan aient une vogue prolongée. L'organdi et le taffetas servent à confectionner des modèles très élégants.

Les robes en drap, dont la tricotine bleue est le premier choix sont faites en lignes droites, fréquemment, avec effet manteau et panneaux libres, et, incidemment, ces panneaux amples et peu ajustés à la taille auront une plus grande vogue que jamais auparavant. Les manches sont longues, aux coudes ou trois quarts selon la mode et le but du vêtement. La ligne du cou varie et la ligne de la taille est très basse.

### Jupes séparées et blouses.

Les jupes rayées et carreautes en laine taillées droites et arrangées en plis attirent l'attention de l'acheteur de jupes séparées. La flanelle blanche, la serge et le jersey sont exhibés pour la saison d'été et il y a une activité considérable actuellement dans le commerce des soies de fantaisie qui se vendent à des prix très raisonnables. Les jupes circulaires, tout en ayant la valeur de la mode et le charme de la nouveauté, ne sont pas devenues aussi populaires que les jupes à lignes droites et les jupes plissées.

Les blouses-tuniques continuent d'occuper le premier rang dans les modèles recherchés en soie et se vendent aussi en voile. Des chemises tailleurs élégantes sont exhibés; elles sont confectionnées en crêpe de Chine épais et en habutai avec devant ajustés et cols hauts ou convertibles. La mode Peter Pan est populaire. Les blouses en voile de bonne qualité, avec garniture en dentelle, auront leur place dans la garde-robe cet été. Toutes les nuances du printemps se vendent.

Les chandails Tuxedos dominant, et il y a une nouvelle mode qui a été mise sur le marché pendant le mois dernier et qui devient très populaire. Elle est appelée "tuxedo court" et est tricotée en maille unie, atteint au bas de la ligne de la taille, a des revers tuxedo et une ceinture qui fait deux fois le tour de la taille.

L'alpaga brossé et le chiffon se vendent à la classe recherchée et la soie en général est en demande parmi la classe moins recherchée; il y a la soie de fibre. Dans les couleurs, le henné, le bleu français, le jaune-clair et le brun sont les plus en vogue pendant ce mois. Dans les



vêtements tout soie, le blanc, le brun et le noir sont populaires. Le gris est exhibé mais ne s'est pas encore beaucoup vendu.

Des articles de cou à bel effet ont été exhibés pendant le mois dernier. Actuellement la vogue est à l'organdi, l'orchidée, l'écrû et le bleu. Le gris est au nombre des numéros le plus exclusifs. Les petits gilets sont tout aussi populaires que jamais et les cols et les poignets se vendent bien de même que les cols étroits.

## LES TISSUS

**Le marché de la soie se stabilise. — Les nouveautés parisiennes en taffetas sont en fortes demandes. — Le crêpe Georgette reparait. — Organdis de fantaisie. — Activité nouvelle.**

Le commerce de détail est en mesure d'offrir des soies à la verge à une moyenne de 20 pour 100 de moins que les prix les plus élevés ce qui semble avoir un effet heureux sur les affaires. Les acheteurs croient que les tissages de crêpe seront l'objet d'une demande exceptionnelle cette saison. On peut dire cependant qu'il n'y a rien qui se vende aussi bien que le taffetas pour robes. De l'avis d'un acheteur détaillant, en outre du taffetas, la clientèle se montre très en faveur du crêpe canton, du satin baronet et du dew-kist. Une nouvelle ligne de foulards pour le printemps vient d'être lancée. Les fonds en sont foncés comme bleu marine, noir et brun et les dessins imprimés très modérément sont ordinairement en nuances filasse mais il y en a un qui donne l'impression de clarté frappante d'un mince tube de verre dans lequel un brin de jaune a été introduit avec la rayure blanche.

Pour en revenir au taffetas, nous trouvons des magasins qui en ont des petites pièces, de dix verges par exemple, brodées en dessins ajourés. Tous ceux qui s'occupent de mode savent que la broderie ajourée est de mode cette saison. Le crêpe georgette se vend un peu plus activement à présent qu'il y a quelque temps, mais c'est la qualité moyenne qui est la plus en vogue.

### Doublures imprimées Radium.

Les Radiums imprimés qui peuvent s'employer soit pour kimonos, soit pour doublures de costumes ou de manteaux se font en dessins très délicats et en couleurs fines pour le printemps. Il y a un dessin de cerises ainsi que de fleur de cerisier.

Il y a également un dessin Paisley et de grosses fleurs largement espacées, ainsi que beaucoup d'autres motifs. Ces radiums se font en différentes combinaisons de couleurs.

Certains marchands ont reçu leurs premiers envois de cotonnades pour robes et ils disent que les ventes sont exceptionnellement bonnes vu l'époque prématurée pour ces marchandises nouvelles.

### Fantaisies de coton importées.

Un magasin met en montre de la ratine de coton écossaise en nuances sport et plus foncées, de quarante pouces de large et la vend de \$1.50 à \$2.00 la verge.

Le même magasin a un bon assortiment de voiles. Il y a un dessin rayé qui est une rayure tissée avec un fil de couleur passé à intervalles en-dessous de la rayure. Un autre a un fil épais tissé en travers et en long, formant le damier du voile uni.

Il y a une ligne de voiles unis anglais d'un tissage très fin dans une grande variété de couleurs comprenant les nuances pastel et se vendant à \$1.25. Les voiles anglais de couleur avec rayures en satin de même couleur sont très attrayants. Les voiles imprimés se vendent bien.

Il semble que les organdis doivent être très populaires cette saison car les magasins en font de bons étalages. Une ligne que nous avons vue a des couleurs telles que pêche, rose, porcelaine, bleu clair, soufre, orchidée et gris.

Les plus nouveaux dessins de guingan, de l'avis de l'acheteur d'un magasin bien connu sont en petits damiers formés par un fil de couleur montant, descendant et traversant la trame. Cet acheteur montre aussi du guingan rouge et blanc en dessin de blocs de grosseur moyenne et il prévoit un bon débit pour les guingans cet été.

Les guingans écossais fins se détaillent à \$1.00 la verge.

En ce moment les guingans moins chers et les tissus imprimés se vendent pour robes de ménage.

Le marché de la soie des Etats-Unis se réveille. On fait rapport d'une rareté de quelques tissages tels que le taffetas et le crêpe de Chine, et les nouveaux prix sont plus élevés que ceux qui prévalaient au début de l'année. On s'y attendait d'ailleurs. Tout ce qu'il fallait pour stabiliser le marché, c'était un renouveau d'activité. Les manufactures maintiennent les prix fermes, mais il existe encore quelque instabilité dans les commerces de gros et de manufacture là où il y a encore de gros stocks de tissus qui ne sont qu'en faible demande. Parmi ces tissus sont le paillette et le duchesse de qualité inférieure, qui en ce moment ne font pas l'objet d'une demande conséquente.

Les manufactures américaines prennent note de bonnes commandes et on dit que toute leur production d'ici soixante ou quatre-vingt-dix jours est vendue. On dit aussi que les manufactures américaines, certaines d'entre elles tout au moins, ne travailleront qu'en autant que des commandes bona fide rentreront. Elles ne veulent pas fabriquer pour mettre en stock, ne désirant pas voir le retour des conditions de l'automne dernier, alors qu'il y avait un fort surplus sur le marché.

### Le commerce Canadien s'améliore.

Les jobbers canadiens de soieries trouvent que le commerce s'améliore mais que les prix sont encore dans une position instable. Jobbers et manufacturiers ont encore trop de certaines sortes de tissus et ces surplus tout en étant offerts bon marché n'attirent pas beaucoup



la clientèle. Les affaires rentrent tous les jours mais c'est plutôt un commerce d'assortiment qu'un placement de commandes. Un jobber nous dit qu'il a eu pas mal de demandes pour l'automne.

### Velours et peluche.

Les prix du velours et des peluches n'ont pas encore été donnés, mais un marchand de gros avec lequel nous entretenions de ce sujet se montre d'avis que tous deux seront moins chers que l'an dernier.

### Les worsteds.

Les représentants des fabriques de lainage des Etats-Unis n'ont pas encore reçu de cotations pour l'automne. Ils font de bonnes affaires de réassortiment en ce moment sur le velours, les tans et gris tendres étant les couleurs les plus demandées. La Tricotine qui est extrêmement rare est le tissu croisé le plus populaire et le bleu marine est à peu près la seule teinte qui se vende.

### Nouveautés en coton transparent.

À Paris, on considère avant tout les mousselines et les gazes, les modèles floraux et japonais comme étant en particulièrement forte position. Un effet attrayant est produit, en gaze de couleur par l'établissement d'un modèle en broché de soie brillante de couleur contrastante. De nombreux effets japonais sont imprimés sur un fond légèrement crêpé.

Suivant les dessins des soieries de l'automne dernier, nous trouvons des mousselines brochées imprimées avec des motifs appropriés au dessin du tissu. Par exemple une gaze de couleur et imprimée avec des disques noirs avec lesquels sont tissés des cercles d'or en broché.

Une autre série consiste en mousseline travaillée avec effet broché métallique, ordinairement des fleurs placées à des intervalles réguliers, ou d'immenses roses balancées sur de longues tiges droites. L'argent et l'or sont beaucoup employés, mais ce dernier prédomine indubitablement. Une autre renaissance est la "gaze flamme", qui, d'après les descriptions détaillées, est une mousseline avec le dessin travaillé dans un mélange de fils d'or et de couleur. Cette série est traitée plutôt en larges dessins, en règle générale, les motifs chinois étranges et les bordures hindoues revenant toujours à l'esprit.

Un autre style de nouveauté est le crêpe de Chine avec dessin en tissage satin, souvent d'inspiration persane.

La Peau de soie cette saison a des fleurs métalliques en effet broché ou des rayures multicolores. Il y a une série gaie de satins imprimés de fleurs brillantes dont les pétales sont souvent encerclés de métal. Les dessins japonais, fleurs pêle-mêle et oiseaux fantastiques forment aussi la théorie de ces satins imprimés de riches couleurs.

Les nouvelles collections de soies coûteuses de Lyon et de Paris contiennent des soies damasquinées en dessins brochés hindous, tissées en de nombreux tons subtils harmonieusement mélangés et relevés parfois d'une touche

d'or. De brocards épais destinés aux manteaux de soirée sont faits de riches dessins de métal et de soie.

Les maisons de soieries montrent aussi quelques très larges rubans convenant pour écharpes ou ceintures, les plus intéressants étant les effets imprimés avec un filet d'or incrusté dedans. Les fruits, les pommes principalement, sont imprimés en couleurs chaudes et les dessins géométriques montrent par-dessus tout des combinaisons de barrettes et de cercles.

## LES COSTUMES

**Les nouveautés se vendent bien. — Broderie Japonaise. — Soieries épaisses et lainages blancs pour l'été. — Jersey de laine pour le commerce de sport.**

Tandis que le commerce continue à discuter pour savoir si le printemps sera une saison de costumes et que les personnes intéressées avancent les mêmes vieux arguments pour et contre, les envois reçus sont déballés et les marchandises se vendent presque immédiatement.

L'argument poussé de l'avant par les partisans des costumes, à savoir que comme ils ne se sont pas vendus le printemps et l'automne derniers, les femmes auraient certainement tendance à y revenir ce printemps, semble avoir été justifié par les faits. Avant que l'emmagasinage de stock fut en train, les magasins à départements et de spécialités dans les cités et les plus grandes villes recevaient des demandes de renseignements concernant les costumes et aussitôt qu'ils furent mis en étalage, le choix se fit et la marchandise commença à se débiter. Les manufacturiers montrèrent les premiers les nouveautés cette année, les marchands les achetèrent les premiers et ils furent les premiers à les vendre au détail. C'est la marchandise plus simple que les manufacturiers montrent à présent et que les acheteurs arrivés tardivement sur le marché commandent. Il y a bien encore cependant des nouveautés qui sortent tout le temps et quelques-unes d'entre elles sont dignes d'une mention spéciale, non pas parce qu'elles seront des articles de grosse vente, mais parce qu'elles flatteront le goût des acheteurs recherchant quelque chose qui sorte de l'ordinaire pour les fins d'étalage.

### Nouveaux costumes Japonais.

Il y a par exemple, dans cet ordre d'idées le costume japonais avec jaquette droite plutôt courte devant et derrière et ses manches capes. La broderie plus ou moins compliquée qui figure sur les manches est japonaise de conception. Un autre modèle du même genre a en effet de cape beaucoup plus précisée, étant coupé de façon à pendre amplement tout autour. Des spécimens de ces styles ont été montrés en nuances fanées et bleu marine.

Le mois de février a trouvé des acheteurs sur le marché à la recherche de costumes très élégants, de ces costu-

mes ordinairement en étoffe sévèrement tailleur, mais cette fois en tricotine et en gabardine. Sauf dans les marchandises très bon marché, la serge attire très peu l'attention cette saison.

Environ quatre-vingt-dix pour cent des achats se sont faits sur le bleu marine avec soutache en soie noire. Les autres nuances se vendent lentement sauf dans le jersey de laine.

### Grande activité dans les Jerseys de laine.

Les manufacturiers ayant leurs échantillons d'étoffe de jersey prêts ont pris de bonnes commandes pour cet article. Tout les acheteurs semblent désirer du jersey de laine pour le commerce de fin de printemps. C'est peut-être parce que ces costumes en jersey se vendent à des prix bien raisonnables qu'ils sont aussi populaires, mais d'autre part, il n'y a rien d'aussi commode pour le sport que le costume en jersey de laine, sinon celui en tweed homespun dont les Canadiens cependant, pour une raison inexplicable, ne se montrèrent jamais enthousiastes.

Il est devenu légendaire dans le commerce que si un manufacturier a des vêtements de tweed dont il veut disposer, il doit trouver un acheteur sur la côte du Pacifique.

Le Lovat ou les mélanges de bruyère se vendent bien dans les jerseys qui sont aussi combinés avec des damiers ou des rayures, c'est-à-dire qu'une jupe à plis carreautee ou rayée se porte avec une jaquette en jersey Lovat.

### Costumes en lainages blancs.

Les acheteurs demandent du jersey flanelle blanc ou de la gabardine blanche pour le commerce d'été. Jusqu'à ce jour il n'y a que quelques maisons qui ont des échantillons prêts de ces tissus en blanc. Il est encore un peu trop tôt. Le blanc a besoin de plus de soin dans la fabrication à cause de sa couleur délicate. Il ne saurait donc être mis en mains pendant la saison de presse, et c'est précisément à présent la saison qu'on peut dénommer de ce qualificatif car tout le monde demande des livraisons immédiates. La remise tardive des commandes et une demande prématurée ont placé l'acheteur dans une position embarrassante, car il veut avoir ses marchandises très tôt tout en sachant que c'est une impossibilité matérielle pour les manufacturiers de remplir tout d'un coup les commandes de chacun.

### Costumes en soie de fantaisie épaisse.

Il y a quelques indications laissant entrevoir un certain commerce d'été en costumes de soie; il y a toujours, en général, quelques demandes pour les costumes de soie pour l'été, mais parfois ces demandes sont plus prononcées que de coutume. Tout semble devoir indiquer que cet été pourrait bien être être une saison plus active que celles des deux dernières années pour les soies. Le crêpe épais ou les tissus cordés tels que le crêpe roshamara s'annoncent comme devant être en bonne demande. Il y aura aussi quelques tricolettes et autres tissages de la même parenté. Le bleu marine, le noir, le sable et le blanc seront les soieries de fantaisie qui se vendront le mieux.

# LES MANTEAUX DU PRINTEMPS



Les manches pagodes sont une des caractéristiques des nouveaux manteaux de printemps.

---



---

# LES MANTEAUX

---



---

**La mante est souveraine. — Nuances bleu marine, tan et gris. — Les manufacturiers exclusifs ne montrent que peu de bons modèles de soie. — Le piqué est une caractéristique des manteaux soie. — Des valeurs remarquables dans les articles courants.**

Les mantes ont-elles vaincu le préjugé qui existait à leur égard? On peut dire carrément "oui" pour les cités tout au moins.

Presque tous les manufacturiers faisant des marchandises de première valeur montrent une très grande variété de styles comprenant les vastes capes et mantes circulaires, non seulement dans tous les lainages de mode, mais aussi en soie et en satin. On s'attend à ce que les magasins de qualité reçoivent une forte demande tant pour manteaux que pour mantes en soie et en satin. Les manufacturiers de New York ont été les premiers à en faire étalage, et les maisons canadiennes les ont suivis plus tard. Les mantes seront des duplicata de celles en laine, mais les manteaux seront de pleine longueur et droits avec presque la sévérité du style tailleur. Ils seront faits de satin épais, et certains tissus pesants de soie tels que le crêpe roshanara et les cordés. Comme garnitures il y aura des soutaches et de la broderie.

### Les acheteurs préfèrent les manches.

Les mantes qui ont des manches et de larges emmanchures, ou les capes qui couvrent les bras et fournissent au moins une mesure de protection se vendent beaucoup mieux que les modèles avec des manches à crevés qui ne sont qu'un semblant de manches. On offre des modèles très compliqués, mais les plus simples sont ceux qui prouvent se vendre le mieux. La broderie est beaucoup employée comme garniture mais on est forcé d'admettre que la soutache de soie mate en rangées massées ensemble semble être à l'ordre du jour. Plusieurs modèles montrés avaient l'aile de la manche couverte ainsi de rangées de soutache de soie. La frange est employée sur quelques-unes des nouveautés.

La longueur moyenne de quarante-cinq pouces et les cols d'écharpe sont fréquemment employés.

### Demande de manteaux de sport bon marché.

Le sort du manteau de sport n'est pas encore décidé. Jusqu'ici il n'a pas soulevé l'enthousiasme de la majorité des acheteurs. L'opinion générale est que ce genre de manteau ne sera en faveur que parmi la jeunesse et que pour vendre en quantité à cette clientèle, il faut des articles bon marché; or il n'y a guère qu'un manufacturier ici et là qui semble être en mesure d'offrir ces manteaux à des prix suffisamment bas pour attirer des affaires nom-

breuses. Les acheteurs remettent des commandes avec ménagements pour les numéros de prix élevé.

### On offre des tweeds bon marché.

Pour le commerce de manteaux courants, il y a une offre splendide de manteaux de quarante-cinq pouces en velours, en bolivia, en étoffe polo, en tricotine, en gabardine, en serge, en homespun et en tweeds rêches. Dans les tweeds il y a eu des offres très spéciales pendant le mois, présentant des valeurs tout à fait exceptionnelles. Les serges ne prennent pas bien cette année, mais là où le bleu marine est choisi, la gabardine et la tricotine sont très populaires.

### Dos amples et emmanchures profondes.

Il y a une variété presque aussi grande dans les manteaux réguliers que dans les mantes. Beaucoup sont très masculins et de style tailleur avec manches de manteaux et dos droit, mais le manteau avec dos ample et emmanchure profonde semble être le favori. Un des nouveaux modèles a l'empiècement fait à plis pour permettre l'ampleur du dos. Les manteaux ont aussi des cols écharpes. Beaucoup ont des ceintures presque invariablement étroites qui font tout le tour et se boutonnent. Les poches sont larges, plates et d'un but utilitaire. Des boutons sont cousus dessus par groupes et employés avec ménagement.

### Manteaux piqués.

Lorsque les manteaux de satin piqué furent importés de Paris pour la première fois l'an passé, ils apparurent comme représentant la mode excentrique. De fait peu de maisons de manteaux et costumes eurent foi en leur vogue. Mais ils se sont imposés à présent. Peut-être est-ce le temps doux que nous avons eu qui a porté beaucoup de femmes à adopter ce genre de vêtement. Ces manteaux sont faits pour la plupart en satin noir ou en faille de soie et sont piqués à la taille. Le simple piquage en zig-zag est employé le plus souvent bien qu'il y ait des manteaux piqués en dessins compliqués.

Parmi les numéros récemment mis en étalage pour les sports se trouvent des modèles à longueur de hanche en homespun en style "box" et garnis de gros boutons de perle. Ces manteaux se font en blanc, vert, rose et autres nuances de sport. Ils sont établis pour porter avec des jupes séparées.

---

### TAPIS RARE

---

La maison Filiatrault expose en ce moment dans sa vitrine, 429 Boul. St-Laurent, une splendide carpeite. Cette carpeite a été faite sur commande pour un client et est très intéressante à voir.



# ROBES D'APRÈS-MIDI



Modèle montrant le corsage long, les manches courtes, large tunique avec feston, fond étroit, garnitures transparentes.

Robe d'après-midi en charmeuse grise avec draperie extérieure en chiffon imprimé et de longues bandes de broderie perlée tombant en-dessous de Pourlet.

## LES ROBES

**L'organdi et la mousseline suisse pour la mi-été. — Manchettes et fleurs des mêmes tissus. — Le taffetas sera en faveur toute la saison. — Les tissus souples sont aussi en vogue. — Crêpe Georgette peint à la main en nuances claires.**

Les commerces de gros et de détail dans les robes ont été exceptionnellement affairés pendant tout le mois. Les manufacturiers ont reçu des commandes tant pour lainages que pour soieries et commencent à présent à s'occuper des marchandises d'été. Les manufactures qui vont de bonne heure à la recherche des affaires de la saison à venir ont leurs organdis, voiles, mousselines suisses, guingans, chambrays et satines prêts. Les soies aussi qui pour l'été seront en tissage plus souple. La tendance des articles d'été est plutôt pour des lignes droites, sauf dans les organdis qui, par suite de la nature de leur tissu se tiennent et ont tendance à être bouffants. Il y a des garnitures de petits volants et des remplis tout comme de la dentelle comme garniture.

De l'organdi est combiné avec du taffetas noir dans un modèle de création récente. La combinaison du noir rend le gris plus seyant que lorsqu'il est seul, de l'avis de beaucoup de dessinateurs. L'attention a été attirée dans ce modèle par la longue draperie froncée et par le large col. Comme type bien caractéristique de la robe d'organdi de la prochaine saison on a fort remarqué les bords dentelés d'un autre modèle en organdi avec panneaux froncés de côté et col surplis. Les bords du col et des manchettes sont finis avec un pli en biais.

L'organdi à fleurs se portera cet été. Un modèle dont on escompte le succès a les lignes tout à fait droites à cause des longs panneaux unis qui forment la jupe qui se porte par-dessus une jupe tombante d'organdi blanc uni. Le col de ce modèle est très intéressant à noter et on observera que les robes d'organdi pour la prochaine saison ont presque toutes des cols plus grands. Le manche courte réunit la majorité des suffrages. En outre des remplis, de la dentelle et des petits volants, les robes d'organdi ont des garnitures de fleurs d'organdi dont les bords ont un fini de picot.

### Le taffetas à broderies ajourées.

Le taffetas sera un des tissus en vue des robes d'été et on en verra garnies de fleurs faites du même tissu. Par exemple, il y a un modèle de taffetas bleu marine avec col uni rond, manches courtes, panneau devant bordé de festons du même tissu, une ceinture plate sortant de dessous, un étroit jupon et une très ample tunique bordée tout autour de rosettes ou de motifs faits de taffetas. La broderie ajourée aura aussi une très grande vogue dans le taffetas, comme dans le crêpe de Chine, le crêpe Canton et autres tissus souples.

Le commerce s'attend à une bonne demande pour le crêpe de Chine et le crêpe Canton dans les nuances claires. Ces tissus conviendront particulièrement pour les robes de demoiselles d'honneur. Il convient de mentionner que l'organdi servira aussi à cette fin. Les étoffes souples auront quelques manifestations de drapés, mais la tendance générale portera sur les lignes droites.

Les robes de "garden party" sont à présent dans l'échantillonnage; elles sont faites de crêpe Georgette en nuances pastel, avec dessins peints à la main d'un effet très attrayant.

New-York offre quantité de robes en tissu-éponge et le style de mode est l'effet de robe-manteau. On pense que beaucoup des soieries d'été employées pour robes de sport seront faites de cette manière.

Le guingan rouge et blanc est une combinaison de couleurs prisee par la mode. On a commencé à en voir pas mal dans ces deux dernières semaines.

Les manufacturiers confectionnent tout un lot de ratine, employant parfois des combinaisons de deux couleurs, comme, par exemple, une jaquette bleue et une jupe de nuance toile écrue.

## LES BLOUSES

**Garnitures de dentelles teintées pour s'harmoniser avec le tissu. — L'amélioration de la demande pour le crêpe de Chine provoque une rareté de cet article. — Des manufacturiers disent que le commerce du voile reprend.**

Un bon nombre d'acheteurs ont été sur le marché le mois passé pour faire choix de nouveautés et par conséquent de marchandises de qualité pour leurs ouvertures de mars. Ceci a eu le don de grossir le volume des affaires dans des proportions très satisfaisantes. La généralité de achats, dit-on, porte sur les articles à prix moyens. Le détail estime encore que le gros de la demande pour les blouses de soie va aux styles retombant sur la jupe. Le georgette continue à dominer dans les modèles de blouses.

Le maïs et autres nuances claires de crêpe georgette avec garnitures de dentelles de Venise plates ont été en forte demande pendant tout le mois de février et sont encore considérés comme des marchandises prometteuses. La dentelle est ordinairement d'une teinte maïs, ou crème foncée, ou jaunâtre selon la nuance du crêpe georgette. Le gris quelquefois a la dentelle teinte pour s'harmoniser. Le georgette confectionné en deux couleurs a remporté un véritable succès des couleurs comme le maïs et le rouge indien, le brun et l'orange chinois, le gris et le bleu marine, le noir et le blanc étant combinés. Il y a encore une grande quantité de broderies et de perles. Quelques blouses-tuniques ont au bas, en guise de bande, une large rayure de broderie égyptienne. Une



nouvelle garniture employée comme bordure et lien est une sorte de tissu à serviette turc.

Le crêpe de Chine se vend très bien dans les styles de toilette et tailleur; le satin également, mais les manufacturiers commencent à trouver que le crêpe de Chine et le satin lavable sont loin d'être abondants. De fait, il y a une rareté bien marquée dans ces deux lignes. L'effet de ceci est de raffermir les prix et l'on voit qu'une bonne qualité de ces articles ne peut se vendre à des prix populaires. Il y a une qualité très épaisse d'habutai servant à la confection des chemises, mais là encore les prix sont élevés et cet article est du domaine de la marchandise exclusive.

Une nouveauté semi-tailleur est faite en crêpe de Chine, deux ou trois couleurs étant employées dans le même modèle. Le blanc en est la couleur dominante. Un gilet rose est placé sous le blanc qui fait office de voile. Le col marin est blanc et a un pli de rose et un de gris tout autour. La cravate "four-in-hand" blanche est doublée de rose.

Les lignes plus légères de crêpe de Chine et d'habutai sont offertes à des prix très raisonnables.

Les manufacturiers font rapport de bonnes commandes pour le mois pour les voiles de coton aussi bien en blouses rentrantes que ressortantes. Celles avec pli et garniture de dentelle de filet sont parmi les mieux vendantes. Une maison nous dit qu'elle consacre son temps à la confection de blouses en crêpe de Chine et habutai de coton à très bas prix et qu'elle s'efforce de ne vendre qu'en très grosses quantités pour le commerce bon marché et les ventes spéciales. Cette maison nous dit qu'elle n'éprouve pas de difficultés à vendre ses produits et les détaillants disent qu'une certaine classe de clientèle demande à nouveau la blouse variant de quatre-vingt-dix-huit cents à un dollar cinquante et qu'ils en vendent de bonnes quantités.

### La suggestion d'un voyageur.

Le marchand des petites villes ne peut acheter en grosses quantités parce qu'il n'a pas la clientèle pour cela. C'est un fait indiscutable. Il n'est pas moins indiscutable qu'il doit avoir de la marchandise élégante et fraîche s'il veut entrer en concurrence avec les magasins des cités et ceux vendant par correspondance. Que faire alors? Il n'achète pas suffisamment pour que ses fournisseurs le visitent toutes les semaines ou tous les quinze jours, même pas tous les mois ou tous les deux mois, mais il pourrait cependant employer des marchandises nouvelles un peu plus souvent qu'on ne lui en soumet par le moyen suivant:

Si les marchands de la catégorie dont nous parlons permettaient à des manufacturiers de leur envoyer à l'occasion des échantillons des nouvelles robes, nouveaux costumes, manteaux, blouses, au fur à mesure de leur apparition, avec l'entente que les manufacturiers ne leur enverraient que ce qui convient à leur commerce, ils seraient approvisionnés tout le temps de marchandise fraîche et de mode et ne seraient cependant pas surchargés. Il devrait être entendu qu'à moins de cas exceptionnels, le

marchand garderait les échantillons ainsi soumis, et en paierait le montant à termes réguliers. Il serait probablement nécessaire pour le marchand de limiter le nombre des manufacturiers autorisés à envoyer leurs échantillons de cette manière.



Un type de costume tailleur du printemps



# LES FOURRURES

**Le Seal d'Hudson encore en vogue. — On parle dans le commerce du mouton de Perse. — Les échantillons de l'automne bientôt prêts. — Les fourreurs désireraient voir le manchon revenir en vogue. — Un hiver doux signifie petite chasse. — Longs manteaux pour l'automne.**

Si vous écriviez une page pour le *Prix Courant*, ayant comme sujet les fourrures à traiter, sur quels articles appuieriez-vous demandait notre rédacteur à l'un des chefs exécutifs d'une grande maison faisant le commerce de fourrures en gros. Sa réponse fut: Les Manteaux en Seal d'Hudson.

Notre rédacteur fut un peu étonné parce que ce chef exécutif venait justement de parler longuement en faveur du retour à la mode des manteaux en mouton de Perse. Mais il continua: "Nous aurons une autre grosse saison de seal d'Hudson mais très peu de ces imitations qui ont donné un si pauvre service. Puis vous verrez la meilleure clientèle se tourner vers quelque autre chose, probablement vers le mouton de Perse. Nous allons en montrer tout un lot cette saison."

## L'Hudson bon pour une autre saison.

Le dessinateur d'une autre maison également éminente était de la même opinion au sujet du mouton de Perse et du seal d'Hudson. C'est une fourrure qui a été portée au point de lui enlever sa popularité, mais il lui reste une autre saison, d'après ce que pensent les deux hommes précités. Le dessinateur était d'avis que le rat musqué et le raton seraient populaires chez les jeunes filles pendant cette saison. Les clientes plus âgées et plus conservatrices resteront fidèles au seal d'Hudson.

Interrogé au sujet d'un paragraphe qui a paru dans *Le Prix Courant* au mois dernier disant que les femmes particulières achèteraient probablement du vrai seal, il a exprimé une opinion un peu différente. Il est plus lourd et moins facile à travailler. Le seal d'Hudson est léger et se prête à la draperie et aux plis souples.

Parlant du seal à large queue qui de temps en temps est devenue populaire à New-York ainsi que le caracul, le dessinateur a déclaré que ni l'un ni l'autre n'étaient devenus populaires chez les Canadiens qui, lorsqu'ils ont du mouton de Perse le veulent serré et même frisé. Le lynx que l'on a sorti à la fin de la dernière saison comme garniture ne lui inspire pas grand confiance.

Les échantillons de l'automne sont maintenant prêts, nous dit-on. Les manufacturiers ne se sont guère pressés parce qu'ils disent que les marchands ne sont pas encore convaincus qu'ils pourront acheter à aussi bon marché qu'à la fin de la dernière saison. Ils vendaient alors au-dessous du prix coûtant et il s'est produit une augmentation dans le prix des peaux brutes. Il y aura probablement une rareté parce que la chasse n'est généralement pas abon-

dante dans les hivers doux comme celui que nous venons d'avoir. De plus, comme les prix menacent de baisser encore, les trappeurs ne se sont pas montrés actifs.

Il est intéressant de noter que les deux autorités citées plus haut, alors qu'elles tombent d'accord sur certains points, diffèrent sur d'autres. Le dessinateur veut ne faire usage comme garniture que de la fourrure dont est faite le manteau ou autres vêtements. C'est-à-dire que les manteaux en seal de l'Hudson seront garnis de la même sorte de fourrure et il en sera de même pour les manteaux en raton, en écureuil et en mouton. L'autre monsieur est d'avis que les garnitures en fourrure faisant contraste continueraient d'être en vogue et que les manteaux seraient même garnis au bas. Un manteau de seal de l'Hudson avait un col bordé de fourrure formant contraste et avait le bas bordé de peaux de seal renversées ayant l'apparence de rangées de satin. C'était d'un bel effet.

On croit que le court manteaux de pelletterie a atteint sa plus grande popularité et qu'il pourrait continuer à être populaire pour les jeunes filles dans les villages mais que dans les villes les manteaux en vogue seront ceux de quarante à quarante-cinq pouces.

Le nouveau manteau a un dos légèrement ajusté, mais comme rival il aura le manteau à dos ample avec ceinture en avant. Les cols seront très larges. Il y aura la combinaison de devant châte et dos pressé aussi des cape, quelques-uns ayant jusqu'à dix-sept pouces de profondeur.

Les manufacturiers de fourrures voudraient voir disparaître les poches des manteaux de fourrure et réintégrer le manchon mais ils ne sont pas certains de pouvoir réussir. Les manches des manteaux sont longues et droites couvrant une partie des mains ou se terminant par des poignets relevés.

## Tours de cou pour le printemps.

Le printemps est un bon temps pour se débarrasser des tours de cou de l'hiver. Ils sont exigés avec le manteau du printemps après avoir mis de côté les manteaux d'hiver et ceci est un bon argument. Alors qu'il ne serait pas sage de se procurer un stock dans ce but, on ne devrait pas perdre de vue ceux qu'on a en main.

On parle du renard blanc comme fourrure d'été et aussi de peaux teintes de différentes sortes de renards.

La martre de la baie d'Hudson sera en vogue pour la saison d'été parce qu'elle est légère et soyeuse.

---

## A LOUER

Manufacture de 3 étages 50x27 chauffée et très bien éclairée.

On peut louer chaque étage séparément si désiré.

S'adresser à

**O. LARIVIERE & CIE,**  
269 Rue Cascades,  
ST-HYACINTHE.

# LES CHAPEAUX

**Brillantes couleurs en fleurs et en tissus.—Un magasin a fait une exposition de modèles français. — Paris emploie la fourrure de singe pour le printemps. — Les guirlandes succèdent aux motifs. — Les raisins en vogue.**

Les marchands de chapeaux en gros ont bénéficié d'une bonne saison d'avant Pâques. Les commandes ont été exceptionnellement bonnes et, cela va de soi, tout le monde veut avoir la livraison pour les ouvertures de Pâques.

Pâques tombant de bonne heure cette année, le commerce du printemps se fera naturellement dans un plus court espace de temps que d'habitude. A cause de cette course d'avant Pâques, les marchands devraient se précautionner contre le calme qui suivra immédiatement, en étant de très bonnes marchandises, et si cela est possible, entièrement différentes de celles qui ont été étalées auparavant. Cela attirera les clientes qui ont déjà examiné les marchandises, mais qui n'ont pas acheté avant Pâques.

Aussitôt après Pâques, la modiste devra penser aux modes d'été. Pâques arrivant de bonne heure, les femmes achèteront de bonne heure, et seront prêtes plus tôt à acheter leurs chapeaux d'été que si les achats du printemps avaient été faits plus tard.

Tout indique que pour l'été, les couleurs vives prévaudront et que les fleurs et les tissus seront en vogue pour les modes recherchées. Pour les chapeaux de courses et de sport, on croit que les pailles grossières, les pailles de fantaisie et le nankok se vendront bien.

Le commerce a une grande confiance dans l'organdi pour la mi-été, pour le chapeau lui-même et pour la garniture. Des tissus légers tels que georgette et chiffon seront utilisés uniment ou avec effet de cire. On croit que les tissus imprimés seront populaires. Les couleurs prédites pour la mi-été sont l'orchidée, les tons jaunes se nuancant de la couleur chaux à la couleur chartreuse et au gris.

## Modèles français.

Au mois de février, une grande maison de commerce a fait une exhibition de modèles français, qui comprenait des formes grandes et petites et des modèles recherchés. Cette exhibition semblait être un ensemble de toutes les modes du printemps telles que le conçoit le rayon des chapeaux. Tous les modèles exhibés étaient des modèles français ou confectionnés d'après des modèles que les modistes avaient vus dans un récent voyage dans le centre de la mode.

Il y avait des chapeaux avec calottes hautes en forme de dôme et grands dehors tombants, étroits en avant et en arrière, et larges sur les côtés. Il y avait un bon nombre de chapeaux avec bords inégaux ou échancrés et quelques-uns avaient le bord fendu. Un grand chapeau milan avait un

bord dentelé garni en dessous de velours noir, et portait une plume d'autruche sur le bord. Un grand chapeau turban, ayant une calotte plutôt haute avait le côté de la calotte presque couvert de raisins noirs et or. Un voile était attaché au côté, que la porteuse pouvait tirer sur son visage et rouler autour de son cou comme une écharpe.

Il y avait un certain nombre de chapeaux turbans en paille commune et en ruban, avec fleurs appliquées uniment sur la calotte.

Le rose corail et le bleu belge semblaient être les couleurs préférées par la modiste pour cette sorte de chapeaux.

Les fleurs sont très en évidence, aussi les fruits et même le blé. Un milan à large bord portait des épis de blé teints en bleu et en rouge, lesquels reposaient sur le bord.

Dans quelques modèles recherchés on fait usage de tresses transparentes en crin de tissus candis et de dentelle. Le tissu candi est une sorte de canevas ou de tissu de fibre. Il y avait un modèle de ce genre orange et rouille. Un autre modèle de la même nuance était en tresse de dentelle et il y avait un autre modèle exquis en dentelle orchidée garni de plume d'autruche. Le bord était très large et flottant. Le bord en avant et en arrière était étroit et les côtés larges.

Pour revenir aux fleurs, elles ne sont pas toutes appliquées uniment sur le chapeau. Il y a des garnitures par touffes et par trainées. On fait un grand usage de ruban dans cette collection de modèles français. On le trouve dans presque toutes les formes, soit en plis étroits, soit en larges boucles. On fait usage de ruban uni ou ciré.

Les chapeaux sont encore le centre de l'attraction, parce qu'ils préparent invariablement le chemin aux modes des robes. Une certaine maison exhibe de petites toques s'ajustant bien à la tête, et de grands chapeaux connus sous le nom de capelines. Dans ces deux modèles on fait usage de tissus pour faire la forme et on se sert surtout de crêpe de toutes sortes. Le crêpe favori est le nouveau "Turco", un léger tissu de soie, en partie mousseline et en partie crêpe. On fait surtout usage du noir, parce qu'à Paris, en saison et hors saison, on a foi au noir, tandis que, à Londres, on peut trouver toutes les couleurs de l'arc-en-ciel étalées chez les modistes. Parmi les chapeaux appelés "Garden Party" se trouve un modèle fait de fil de soie cirée, duquel flotte une écharpe diaphane du même matériel terminée en fourrure de singe qui entoure les épaules.

On fait jusqu'ici usage de peu de paille pour les chapeaux de saison, à l'exception de quelques variétés noires, douces et très brillantes. Près de ces chapeaux de paille luisante se trouvaient de petits chapeaux français, avec bord relevé à l'arrière, garnis seulement d'un petit voile brodé en picot et s'étendant seulement jusqu'au nez. La maison dont nous avons parlé plus haut n'exhibe que ces sortes de voiles et semble avoir mis au rancart les longs voiles pour toute la saison. Cette maison confectionne aussi des chapeaux en broderie, bien que tous les autres éta-



blissements les aient abandonnés comme étant passés de mode. Le rouge prédomine dans les chapeaux de broderie et le jade dans les chapeaux de théâtre et les coiffures.

Cette maison fait très peu usage de fleurs pour cette saison. De fait, elle n'en fait aucun usage, si ce n'est des fleurs spéciales en soie, avec lesquelles elle a fait sa réputation. Ce sont des fleurs faites en taffetas en couleurs antiques attachées au chapeau comme de grandes cocardes, encerclées de points de taffetas ou de dentelle. Ces cocardes de fleurs sont choisies pour garnir les grands chapeaux, les formes gracieuses en crêpe ou turco avec des banderolles de rubans étroits flottant de chaque côté.

D'autres maisons font usage d'un certain nombre de fleurs, mais, généralement parlant, la mode des fleurs unies placées sur le bord ou sur la calotte est passée pour faire place aux guirlandes et aux banderolles tombant sur les épaules que nous avons déjà décrites. Nice a lancé la mode des magnolias il y a quelques semaines, et Paris est lent à adopter cette nouvelle fleur. Les raisins qui ont été si populaires lors des ouvertures d'automne au mois d'août dernier, conservent leur popularité. On trouve des raisins de toutes sortes, des raisins noirs, des raisins luisants, et des raisins en soie et en gaze imitant le métal.



Modèle de costume en serge marine avec ceinture en cuir tan. Les poches sont combinées avec les garnitures de côté. Les chapeaux canotiers et les voiles font partie du programme des modes pour le printemps.

## LA LINGERIE

**Les échantillons courants de lingerie blanche sont tardifs à sortir cette saison. — Les prix seront fixés d'après le coût du matériel lorsque les échantillons seront prêts.—Négligés parisiens. —La jaquette boudoir produit un bel effet.**

Les manufacturiers de lingerie blanche qui vendent aux jobbers seront en retard pour sortir leurs échantillons de 1922. D'ordinaire, ces échantillons vont aux jobbers douze mois avant la saison de vente au détail. Par exemple, les échantillons sont soumis en juillet et les commandes sont inscrites dans les livres au commencement de décembre suivant et se continuent tant que tout n'est pas livré et entre temps, le classement commence.

Mais d'après un des plus grands manufacturiers de lingerie du Canada, les échantillons seront soumis beaucoup plus tard cette année. De fait, ils ont à peine commencé à les fabriquer. Il donne comme raison de ce retard, les annulations de l'automne dernier. Les jobbers, dit-il, n'ayant pas inclus de clause défendant l'annulation dans leurs contrats, se sont vus, à leur grand découragement, inondés de cancellations de marchandises commandées de bonne foi. Comme conséquence, ils ont actuellement de gros stocks et ils ne sont pas d'humeur à faire de nouvelles commandes maintenant et ne le seront pas non plus pour quelque temps encore. Les manufacturiers, a-t-il dit, ne travailleront que pour remplir les commandes actuelles et tant qu'ils ne verront pas d'espoir d'un commerce encourageant, ils n'achèteront pas de matériaux et ne commenceront pas à faire les échantillons pour l'année prochaine.

Les prix seront basés sur le prix du coton et des garnitures à l'époque où les échantillons seront envoyés. A propos des prix, les commerçants croient que le coton a atteint son plus bas niveau, mais c'est aussi ce que pensaient les mêmes commerçants avant la dernière baisse, et ils avaient tort. Il est à espérer toutefois que les prix actuels seront maintenus pendant quelque temps afin que le marché se stabilise, ce qui serait beaucoup mieux pour le commerce de la saison que si le marché continuait à varier.

Bien que le prix des vêtements de coton soit très bas comparé au prix d'il y a un an, il est cependant plus élevé que le prix d'avant-guerre. Prenons par exemple les robes de nuit en flanellette. En 1914, certaines qualités de robes de nuit en flanellette se vendaient \$5.25. Au commencement de 1920, elles se vendaient \$22.50. Au mois de décembre dernier, elles se vendaient \$16.50 et elles se vendent maintenant \$9.00. Une certaine maison reçut un envoi en décembre pour livraison en février à \$16.50 et le jour suivant elle donnait une commande pour des marchandises de même qualité et de même mode à \$9.00. Cela paraît être un prix raisonnable, bien qu'il soit beaucoup plus élevé que le prix de 1914 et on croit que ce sera beaucoup mieux pour le commerce si ce prix peut être maintenu jus-



qu'à la fin de la saison, tandis qu'une baisse générale des prix aurait un mauvais effet sur le commerce, parce que les acheteurs voudront annuler des commandes déjà données et seront enclins à différer leurs commandes dans l'espoir de nouvelles réductions.

### Négligés avec jupes plissées.

Paris a toujours servi d'inspiration pour les plus élégants négligés, de sorte qu'un mot sur les nouveaux modèles trouve ici sa place. Les dernières robes sont presque toutes faites en crêpe de Chine, crêpe-satin ou mousseline de soie, le rose oeillet étant la couleur favorite. Les dessins sont encore excessivement simples, la ligne droite étant brisée par un mouvement de draperie. Les manches sont rarement en évidence, car si elles existent, elles sont amples et flottantes, insérées dans les lignes du vêtement sans emmanchure visible. Les longues franges d'autruche sont encore beaucoup portées et les modèles les plus élégants ont des garnitures en marabout. Les vêtements les plus simples sont garnis d'une douzaine de rosettes en taffetas du même ton que la robe. Bien que la couleur la plus commune soit le rose, on trouve aussi pour la saison prochaine les couleurs jaune citron et orchidée. Parmi les innombrables détails de ces déshabillés se trouvent des jupes plissées, des panneaux flottants retenus en haut et attachés au bas de la jupe, de longues ceintures tordues autour des hanches à la façon grecque et même de légères écharpes flottant des épaules comme des capes de cour.

Les maisons confectionnant les sous-vêtements en soie sont assez affairées et reçoivent des demandes considérables. Les couleurs qui se vendent le mieux sont le blanc, le rose et l'orchidée.

### Manteaux négligés.

Une nouvelle mode de négligés contient un modèle ayant une jaquette de grand effet et un manteau bouddoir. Deux de ces modèles sont taillés de telle façon que les coins de la section d'arrière se replient sur les devants et les devants traversent avec effet de surplus. Ils ont des garnitures de dentelle et de fleurs. Un petit manteau uni a des volants en lingerie ruban et un autre un bord crocheté. On trouve presque toutes les nuances délicates dans cette collection, mais le bleu pâle, le rose, l'orchidée et le pourpre sont exhibés comme couleurs particulières.

## LES JUPES

**Les acheteurs commandent des jupes en soie et en satin de couleurs claires. — Le commerce de détail fait de grosses ventes de jupes à plis en laine rayées et carreautes.**

Apparemment jamais jusqu'ici les manufacturiers de jupes n'avaient envisagé avec autant de confiance la saison d'été. Ils comptent sur une demande extraordinaire de jupes de couleurs claires en soie de fantaisie et en satin et

sur une bonne demande de jupes blanches et de jupes en cotonnade rayée de fantaisie.

Les soies de couleurs claires se vendent déjà, bien que quelques-uns des manufacturiers, au moment où nous écrivons cet article, n'ont pas encore tous leurs échantillons. Une maison de Montréal avait annoncé une vente de jupes baronets et autres jupes de fantaisie de nuances claires, il y a quelques jours et à midi, il ne restait presque plus de jupes sur le porte-jupes. Une maison de Toronto a cédé deux cent-cinquante jupes à \$9.95, dans trois quarts-d'heure. Les manufacturiers citent de tels cas pour démontrer que le consommateur désire exactement cette sorte de marchandise et que pendant la saison il achètera généralement.

### Demande de satin baronet.

De plusieurs sources, *Le Prix Courant* apprend que les satins baronets seront très en vogue. D'autres tissus se composent de mélanges de soie et de satin tels que crêpe de Chine, popeline, ou crêpe de Canton ou d'un satin rayé ou carreauté. Un grand nombre de tissus de fantaisie seront employés dans la confection de jupes d'été. On montre la broderie de couleur et la broderie blanche. Un crêpe de Chine avait un large bord de broderie anglaise, à quelques pouces au-dessus du bord. Le blanc sera peut-être le plus populaire, mais toutes les nuances seront exhibées.

En parlant des tissus, on a passé sous silence un satin pesant avec envers en laine qui est montré dans les jupes en couleurs claires et en noires; aussi en mignonette qui est une fine tricolette.

### Tous les tissus en laine blanche.

Les serges blanches, la gabardine et le jersey seront aussi des particularités des jupes d'été, et pendant les mois derniers, les acheteurs en ont fait de grosses commandes.

Les lainages carreautes de nuances claires se vendent maintenant mieux qu'il y a un mois ainsi que les lainages rayés. Les lecteurs du *Prix Courant* se rappelleront que ce journal a déjà parlé de la vogue de ces jupes rayées dans d'autres endroits, alors qu'elles n'étaient pas populaires ici. Le mois dernier a vu s'opérer un grand changement et une amélioration dans la demande. Le blanc et le noir sont très estimés.

Les jupes plissées sont le meilleur genre.

Il n'y a pas de modes plus populaires que les modèles plissés. Les modèles circulaires et à lèses n'ont pas soulevé un grand intérêt. Les jupes plissées sont le plus en vedette actuellement en dépit du changement qui pourrait se produire plus tard en faveur des jupes plus amples.

Les acheteurs demandent une livraison presque immédiate de leurs marchandises commandées pendant ce mois et poussent les manufacturiers à hâter la livraison des marchandises commandées plus tôt.

Les jupes de coton sont taillées en deux morceaux, avec pièce triangulaire, elles ont des poches rapportées et sont très unies.

# ARTICLES TRICOTES

**Le Chandail Tuxedo jouit de la popularité. — Chiffon et alpaga bocardé. — Le Henné est la nuance qui domine dans les lainages. — Robes et mantes tricotées. — On croit que le coton est parvenu à son plus bas niveau.**

Presque journellement, les magasins de détail produisent de nouveaux genres de chandails en soie, laine et alpaga. Dans les grandes et exclusives maisons, le commerce de soie est passablement actif, et les tuxedos en points de fantaisie se vendent le mieux. Dans ces modes, les nuances les plus en vogue sont le bleu marin, le brun et le blanc.

Peut-être le plus nouveau modèle de chandail sur le marché est-il celui qui a été présenté par un magasin de Toronto et fabriqué dans sa propre manufacture, et depuis adopté dans d'autres manufactures. Il est appelé le "Tuxedo Court", descendant seulement quelques pouces au-dessous de la taille et ayant une ceinture faisant deux fois le tour.

A cause du peu de longueur de la jupe et du fait qu'ils sont ouverts en avant, ils sont facilement ajustés. Une des particularités de ce chandail est sa couleur jaune ou henné.

Les tuxedos sont populaires dans presque toutes les classes de chandails en laine. Un marchand-détaillant exhibe un genre destiné aux femmes qui ont de l'embonpoint et ce modèle donne plus de satisfaction que tous ceux qu'il a déjà eus, dit-il. La longue ligne indiquée par le revers descendant à la taille fait paraître plus délicates les femmes fortes.

Un autre manteau tuxedo qui vient de paraître est tricoté en rayures de fantaisie avec une autre rayure horizontale d'une autre couleur, formant un petit carreau lorsqu'elle rencontre une rayure ouverte, le seul endroit où elle se montre. Le bord du revers est piqué uni, bordé avec la laine et formant une sorte de garniture en tresse. Il y a une ceinture étroite avec coulisses en perles.

Les couleurs en combinaison sont le noir et le blanc, le henné et le bleu marin, le bleu marin avec le henné et le violet avec le blanc. Le prix du détail est de \$12.50.

Des garnitures brossées en grands carreaux blancs et noirs sont remarqués sur quelques tuxedos en laine noire.

On croit que les alpagas en chiffon et les étoffes en laine brossée seront en demande l'été prochain.

Les rayons aux chandails exhibent des manteaux en laine jersey qui peuvent être convenablement classés sous le nom d'articles tricotés. Comme on s'attend à ce que le manteau combinaison soit très fashionable cette année, la vendeuse peut faire voir comment peuvent bien s'accoupler un manteau-chandail avec une jupe en laine rayée ou carreautee, en nuances bien harmonisées, et peut ainsi matériellement augmenter ses ventes.

Il paraît que le henné a été une des couleurs qui se sont le mieux vendues au mois de février.

En dépit des nouvelles modes qui paraissent constamment, le commerce de détail n'est pas aussi bon que les marchands le désiraient. Les prix sont beaucoup plus bas qu'ils l'étaient et l'on dit que les manufacturiers, anxieux de créer des affaires, viennent fréquemment sur le marché avec des soldes de marchandises.

## Robes tricotées.

Plusieurs femmes de la haute société, à Palm-Beach, portent cette année des manteaux enveloppants et des écharpes en laine brossée. Et l'écharpe est portée plutôt comme écharpe que comme châle, comme c'était l'habitude par le passé. Elle entoure le cou et le bout est jeté sur l'épaule à la mode des cavaliers.

Les nuances que l'on voit assez souvent pour dire qu'elles sont populaires sont le blanc, le vert-de-gris, les porcelaine, le bleu français, le gris, l'orange et le henné. Il y a quelque tendance à combiner le brun, le tan et le beige qui paraissent aussi dans les chandails et les robes tricotées pour lesquelles il y a une tendance grandissante.

L'attention portée aux robes tricotées vaut la peine d'être mentionnée. Elles sont passées à la phase de robe simple à deux morceaux sans décoration d'aucune sorte. La robe tricotée du jour est encore composée de deux pièces, mais la jupe est froncée ou plissée et le dernier développement est de les avoir en chiffon angora ou alpaga légèrement différent.

Un costume tricoté ou en laine jersey qui est aussi en vogue, est une blouse fourreau, avec long col en toile blanche et une jupe plissée accordéon, la jupe large convenant surtout aux femmes de sport. Le gris et le henné sont les nuances à la mode et avec ces couleurs quelques femmes très élégantes portent des cols et des poignets en toile naturelle ou en bleu de Chine.

Le grand usage des tissus tricotés pour le sport et autres usages a donné naissance à un nouveau terme. On parle maintenant de vêtements tricotés de dessus comme de sous-vêtements tricotés.

## Pour les besoins immédiats.

Bien que le commerce de détail ait repris jusqu'à un certain point, il est cependant borné aux besoins immédiats ou d'un avenir rapproché et, comme conséquence, les sous-vêtements pour livraison l'automne prochain, ne sont pas encore en marche et il est impossible de dire quelle sera l'attitude du commerce quant aux achats aux prix qui seront cotés.

Mais les marchandises du printemps, les bonneteries et les sous-vêtements ont été en bonne demande chez les marchands-détaillants, ce à quoi l'on s'attendait, vu que les stocks, particulièrement ceux de bonneterie, étaient bas et qu'une grande quantité de ces marchandises avaient été expédiées pour des soldes.

On convient généralement maintenant que le prix du



coton a atteint le niveau le plus bas où il descendra d'ici à quelque temps. Maintenant qu'on a disposé des marchandises saisies, les manufacturiers de ces marchandises commencent à voir jour à leurs affaires et l'examen qu'ils ont fait des conditions entourant leurs produits, indique qu'ils ont déjà escompté tout ajustement qui pourrait se produire d'ici quelque temps.

### Les bonneteries comptent sur une diminution du coût de production.

Le prix du coton a été beaucoup plus bas que le prix de la production pendant les mois passés; on ne s'attend à rien autre chose qu'à une hausse possible du prix. Le coton filé s'est vendu par les fileurs le prix qu'ils en pouvaient obtenir, dans les nouveaux contrats que l'on fera, on prendra en considération le prix de production du coton filé, même si le fil est fait avec du coton de qualité inférieure. Les fileurs comptent sur une diminution dans le coût de la main d'œuvre; ils ont déjà ressenti cette baisse, et s'attendent à d'autres. Ces diminutions sont comptées dans les prix cotés maintenant.

La situation n'est pas aussi claire en ce qui se rapporte aux vêtements d'hiver. Il y a du fil de laine qui est encore à un prix relativement élevé et que le marchand de détail ne demandera pas avant longtemps.

Contre cette situation se trouve le fait que la production de ces marchandises ne peut être faite en dedans d'une couple de mois et, à moins que le marchand-détaillant ne commande son approvisionnement d'automne bientôt, il ne pourra recevoir sa marchandise pour l'automne. Il existe une situation difficile au sujet des sous-vêtements d'automne et les commerces de détail et de gros n'ont pas un gros surplus de ces marchandises suffisant pour les rendre indifférents quant à l'époque où ils devront faire leurs commandes.

## LES CORSETS

"Nous devons avoir de petits stocks et le prompts débits cette année dans nos rayons si nous voulons montrer des profits," dit Mlle Zimmerman, parlant devant les étudiantes de la Canadian Gossard Co's Training School de Toronto.

Mlle Zimmerman a démontré que le moyen d'avoir de petits approvisionnements était d'éliminer les marchandises difficiles à vendre et qu'un des moyens de montrer des profits, pense-t-elle, était de ne pas garder de marchandises bon marché et d'essayer de vendre les meilleures marques, lesquelles sont à la fois satisfaisantes et plus profitables à manier.

Mais en donnant le conseil d'éliminer les modes qui se vendent peu et de garder les stocks réduits, Mlle Zimmerman avertit du danger qu'il y a de ne pas garder une variété suffisante. Elle est d'avis que les corsetières devraient

avoir des modèles de toutes sortes qu'elles seraient appelées à ajuster, quand ce ne serait qu'un ou deux modèles de chaque sorte. Il est beaucoup mieux, pense-t-elle, de prendre le risque d'avoir en main des modèles rares que de désempoigner les clientes.

Mlle Zimmerman a appuyé sur l'importance d'avoir un bon service. De toutes manières, dit-elle, les corsetières devraient s'efforcer de donner satisfaction, ce qui est la seule chose qui portera les clientes à revenir.

Dans l'annonce, Mlle Zimmerman recommande de spécialiser un numéro ou deux plutôt que de s'en tenir à l'annonce générale. Elle dit qu'il vaut mieux faire choix d'un ou deux modèles pour en faire une description et démontrer leur mérite, d'après ce qu'on a appris par expérience.

Parlant de l'arrangement du stock et de l'étalage, Mlle Zimmerman croit qu'il vaut beaucoup mieux garder les différentes "familles" de corsets ensemble plutôt que de les disposer d'après les prix. Elle croit qu'il est plus facile pour les commençantes de connaître le stock et de trouver le bon modèle lorsque l'arrangement est fait d'après la "famille".

"Les corsets qui ne sont pas exhibés ne se vendent pas", est une déclaration à laquelle elle a donné de l'emphase en faisant des suggestions au sujet de l'étalage des vitrines.

Au sujet des bandeaux et des brassières, elle a conseillé aux corsetières d'avoir un modèle ou deux dans la salle d'essayage où l'on est certain de faire une vente si on est bonne vendeuse.

"La coopération, dit Mlle Zimmerman en terminant, est très importante. Travaillez de concert avec les gérants des autres rayons, et ne manquez pas d'avoir votre part dans l'annonce et dans l'étalage."

## LA CONVENTION DES DETAILLANTS DE CHAUSSURES ET L'EXPOSITION DES MODELES DES MANUFACTURIERS

L'assemblée annuelle de la National Shoe Retailers Association of Canada aura lieu cette année à Toronto les 13 et 14 juillet prochain.

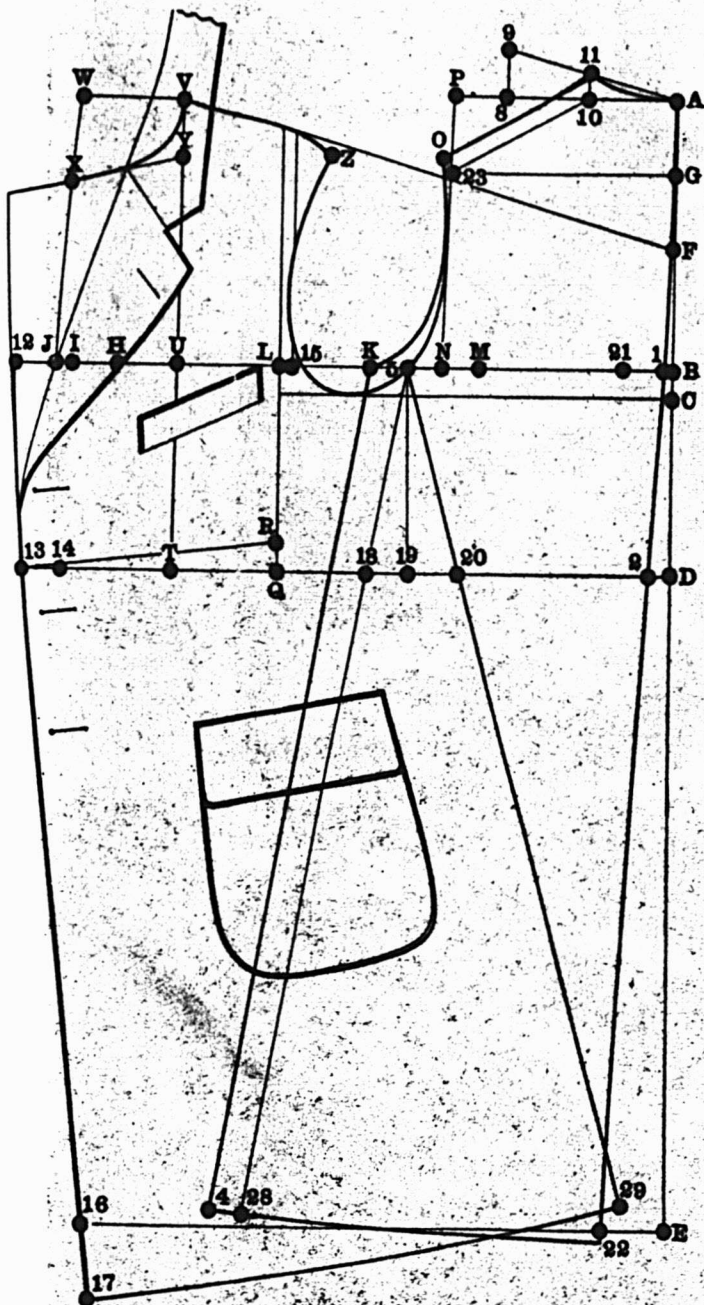
Il a été suggéré à l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada que les manufacturiers de chaussures pourraient trouver avantageux d'exhiber leurs échantillons dans des chambres spéciales où leurs voyageurs auraient l'opportunité de rencontrer un grand nombre de détaillants de chaussures qui prendront part à cette convention.

Les directeurs de cette association à leur dernière assemblée ont décidé que cette suggestion soit envoyée à tous les manufacturiers de chaussures afin que ceux qui voudraient prendre avantage de cette convention puissent réserver des chambres pour leurs voyageurs à l'hôtel King Edward durant ces deux jours.



# LE GUIDE DU TAILLEUR

## Pardessus à revers simple.



Les mesures sont prises sur le gilet de la manière suivante:

Profondeur de l'emmanchure . . . . .	9 3-8	pouces
Longueur de la taille . . . . .	16 1/2	—
Pleine longueur . . . . .	40	—
Ceinture . . . . .	12 1/2	—
Dessus d'épaule . . . . .	17 5-8	—
"Blade" avec 1 1/2 pouce de plus pour la façon . . . . .	18	—
Poitrine . . . . .	38	—
Taille . . . . .	34	—

Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la profondeur de l'emmanchure; de B à C, il y a 1 pouce; de A à D, il y a la longueur de la taille; à E se trouve la pleine longueur.

Le point F est le mi-chemin entre A et C; le point G est le mi-chemin entre A et E; tirez une perpendiculaire de G, B, C, D et E.

De D à 2, il y a 3/4 de pouce; tracez une ligne de F par 2 en descendant jusqu'à 22 et tirez une perpendiculaire de 22 par cette ligne.

De 1 à 21, il y a 1 1/2 pouce; de 21 à H, il y a 1/2 de poitrine; de H à I il y a 1 3/4 pouce; de I à J, il y a 1/2 pouce.

Le point K est le mi-chemin entre H et 21; de K à L, il y a 3 1/2 pouces; abaissez une perpendiculaire de L pour déterminer Q.

Appliquez la "blade" mesure de 21 à L, dans ce cas 13 pouces et élevez une perpendiculaire. D'en arrière de L jusqu'à 15, il y a 1/2 pouce.

Le point M est le mi-chemin entre 15 et 1; de M à N, il y a 1 1/4 pouce.

De A à P, il y a la même distance que de 1 à N; tracez une ligne de N à Q.

De A à 8, il y a 6 1/2 pouces; de 8 à 9, il y a 1 1/2 pouce; tracez une ligne de A à 9.

De A à 10 il y a 1/8 de poitrine plus 7/8 pouce; élevez une perpendiculaire de 10 pour déterminer 11.

Tracez une ligne de 23 à 10; descendez d'un-huitième de pouce au-dessous de 11 et tirez une ligne à O en la faisant parallèle à la ligne 23-10 et formez le dos.

De Q à 14 il y a 1/2 de la taille moins 1/4 pouce.

Le point T est le mi-chemin entre Q et 14.

Le point U est le mi-chemin entre I et 4; tracez une ligne de T par le point U en montant.

De 11 à A et de L à V, il y a la mesure de la ceinture plus 3/4 pouce; tirez une ligne de V à F.

De V à Z, il y a 3/8 pouce de moins que de O à 11; formez l'épaule et l'emmanchure.

Tracez une perpendiculaire de V par la ligne T-U; de V à W, il y a 1-6 de poitrine plus 1/2 pouce; tracez une ligne courbe de W à J.

De W à X, il y a 1-6 de poitrine moins 1/4 pouce; de W à Y il y a 1/8 de poitrine moins 1/2 pouce; tracez une ligne de Y par X et formez la gorge.

De J à 12 il y a 1 1/2 de poitrine; de 14 à 13, il y a la même chose; de Q à R, il y a 1 pouce.

Placez l'angle droit aux points R-13 et abaissez une perpendiculaire; ceci détermine le point 16.

De 16 à 17 il y a il y a 1/8 de poitrine.

Formez le bord du devant.

Le point 5 est l'endroit où l'emmanchure traverse la ligne de poitrine; abaissez une perpendiculaire de 5 pour déterminer 19.

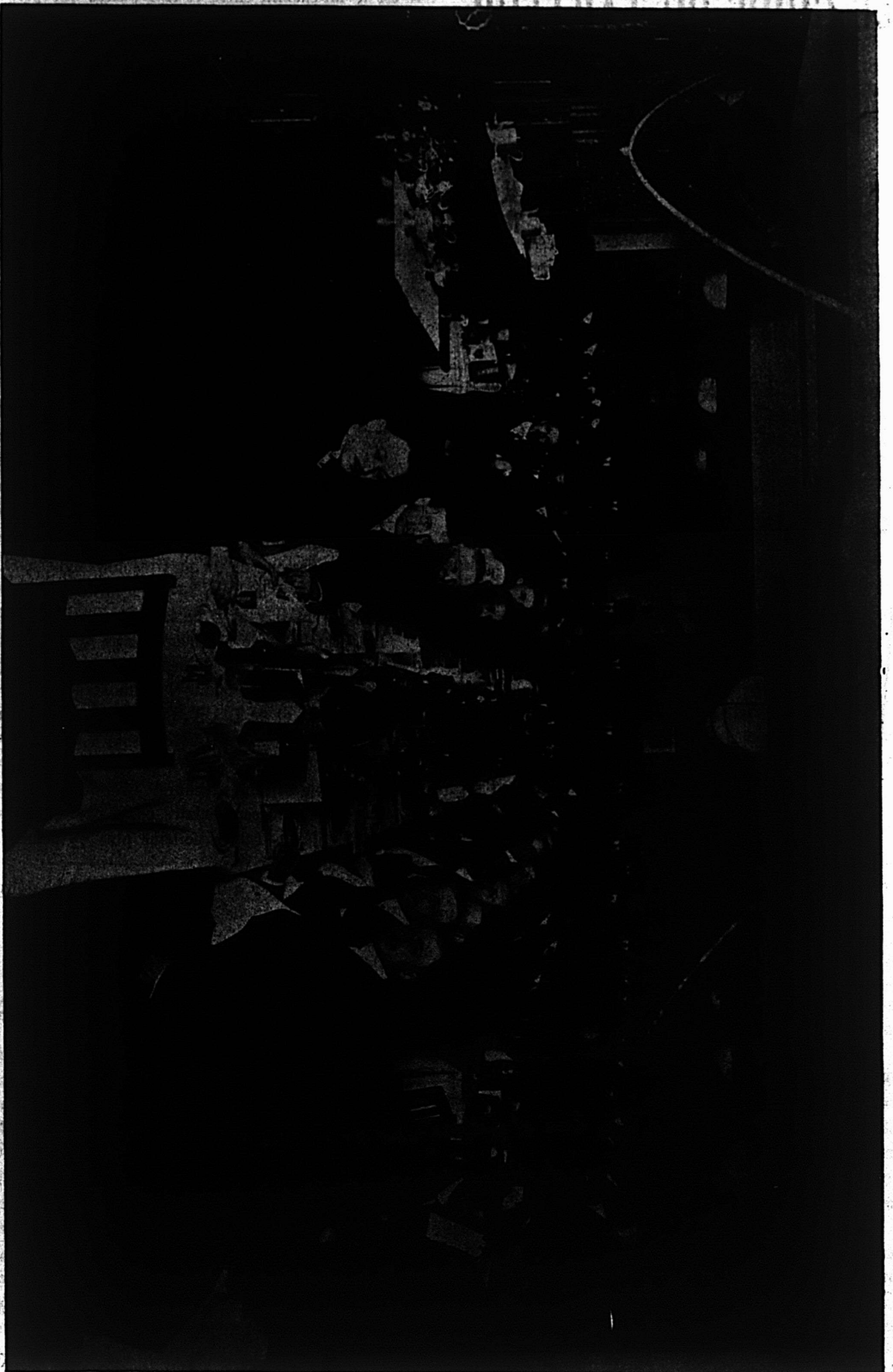
De 19 à 18, il y a 1 1/2 pouce; de 19 à 20, il y a 2 pouces.

Tracez des lignes de 5 par 18 à 28 et de 5 par 20 à 29.

Ajoutez ensuite de 5 à K 1 1/4 pouce et de 28 à 4 la même chose et reformez le dos.

De 5 à 29 il y a la même distance que de K à 4. Formez le bas du devant et finissez.

Barquet de la 1ère convention annuelle des gérants et voyageurs de la maison Alphonse Racine Limitée, Montréal.





# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 25 mars 1921

Vol. XXXIV—No 12

### LE TEMPS DES SUGGESTIONS POUR LE GRAND MENAGE

Aux premiers jours du printemps, chaque épicier devrait stimuler la vente des lignes qui sont nécessaires au grand nettoyage de la maison. De bons étalages de ces articles aideront à la vente.

Nous voici rendus à la veille du temps du nettoyage de printemps. Qu'est-ce que cela signifie pour le marchand? C'est le temps opportun pour placer en étalage des marchandises qui dorment plus ou moins dans le magasin depuis plusieurs mois. Pâtes à meubles, poudres à planchers, balais, bassines, épingles à linge, battoirs à tapis, polis à cuivre et à argenterie, cires à planchers, savons, brosses à lavage, vadrouilles à planchers, clous à planchers, brosses à récurer, amidon de buanderie, planches à laver et bien d'autres articles faisant partie du stock de l'épicier détaillant, seront pendant la saison du nettoyage de printemps les articles-vedettes du magasin.

Beaucoup de marchands font déjà des étalages de vitrines d'articles de nettoyage. Certains de ces étalages sont composés d'un article seulement, mais il est surprenant de voir le nombre des ventes qui peuvent être faites sur beaucoup de lignes similaires par cette simple suggestion.

Un marchand récemment avait fait un étalage de vitrine de poudre d'ammoniaque avec l'indication d'un prix et il en vendit près de cinq caisses pendant les trois derniers jours de la semaine. Ce marchand assurait que beaucoup d'autres articles avaient aussi été vendus parce qu'invariablement, avec chaque demande de poudre d'ammoniaque, du savon, des brosses à récurer, du poli à cui-

vre ou quelque autre article de cette espèce étaient suggérés.

Dans un magasin, récemment, l'attention d'une cliente fut attirée par un panier placé sur le comptoir et contenant un certain nombre de petits objets ronds faits d'une substance brun-jaunâtre. La cliente se montra curieuse et demanda ce que c'était. On lui dit qu'il s'agissait de morceaux de cire d'abeille, très utile pour le repassage. La cliente fit remarquer: "Cela me fait penser que j'ai besoin d'amidon. Envoyez-moi donc une boîte de 6 livres d'amidon, en même temps que cinq barres de savon et un paquet de bleu."

Une fois la cliente partie, le commerçant nous expliquait: Je trouve que c'est une bonne idée d'avoir sur le comptoir quelque article qui éveille la curiosité du client, quelque chose dont l'explication puisse suggérer l'idée de quelque autre article. J'avais fait faire des petits cônes de cette cire d'abeille par un client vivant dans la région et qui avait de la cire d'abeille à vendre. Je pensai que cette cire mise sous une forme réduite, servirait à maints usages dans le ménage, et qu'en même temps, placée sur le comptoir sans aucune carte explicative, cette cire créerait un intérêt et à l'occasion provoquerait la vente d'autres articles d'un usage similaire. Ma prévision n'était pas sans fondement et cette simple idée me valut bien des ventes.

Il y a beaucoup d'articles qui peut-être n'ont pas de rapport direct avec le nettoyage de maison, mais qui y touchent indirectement. Un de ces articles est le poli à chaussures. C'est dans les mois de printemps que les ventes de cette ligne sont vraisemblablement les plus fortes. Il y a des marchands qui ne laissent échapper aucune occasion d'augmenter leurs ventes, et ils s'en trouvent bien.

Un marchand consacrait récemment une table complète à l'étalage d'une certaine marque de poli à chaus-

TABAC

STAG

A CHIQUER



sures. Ce fut un aide-mémoire pour toute personne entrant dans le magasin et quand les jours d'humidité arrivèrent, des ventes se firent journellement qui eussent peut-être pris autrement le chemin d'un magasin voisin.

Une autre table portait en étalage une certaine marque de crème d'argenterie, de poli à cuivre, tant liquide qu'en pâte. Là encore les résultats furent très satisfaisants non-seulement dans la vente des lignes particulières et des marques spéciales qui étaient ainsi mises en évidence, mais aussi dans le débit de bien d'autres lignes.

Il y a aussi certaines lignes de produits alimentaires qui peuvent être suggérées à la ménagère pendant les jours affaires du nettoyage; les articles qui sont facilement et rapidement préparés et qui conviennent le mieux en l'occurrence. Les fèves au lard sont favorites à cette saison et devraient occuper une place préminente dans la vitrine et dans le magasin pendant plusieurs semaines tout comme le saumon et autres poissons ou viandes, fruits et légumes en conserves. Le macaroni devrait être aussi mentionné, et en vendant du macaroni n'oubliez pas de suggérer l'achat de tomates en conserves et de fromage.

### IL EST PROBABLE QUE LA PRODUCTION DU SIROP D'ÉRABLE SÉRA PLUS RÉDUITE CETTE ANNÉE

Avec la venue anormalement précocée du printemps cette année, il n'est pas surprenant que le sirop d'érable et le sucre d'érable fassent leur apparition prématurément sur le marché. L'impression générale parmi les marchands est que les prix du sirop d'érable retomberont à la base d'avant-guerre ou bien alors qu'il y aura une telle rareté de sève d'érable cette année que le commerce n'en aura pas à offrir aux consommateurs.

M. C. B. McDonald, de McDonald Bros., Granby, P.Q., gros trafiquants de sirop d'érable et de sucre d'érable pour fins domestiques et pour l'exportation est d'avis que les perspectives de la récolte cette année sont très douteuses en dépit du fait que ces produits de la récolte nouvelle sont déjà offerts sur le marché. On sait que les conditions de température déterminent seules la production des érables et puisque cette année a été extrêmement hâtive, il n'est pas surprenant qu'il y ait beaucoup d'intérêt suscité quant à la production. Un hiver d'un froid régulier avec une bonne couche de neige et des journées de printemps chaudes avec des nuits froides assurent la meilleure production de sève d'érable. Cette année, il y a eu très peu de neige dans la province de Québec, et l'hiver y a été très doux. Le printemps est venu hâtivement avec alternativement des journées de chaleur et de froid, mais encore très peu de gelées. Mêmes les nuits, ces derniers temps ont été chaudes et il y a eu très peu de stimulant pour la montée de la sève. Malgré cela, il est étonnant de noter à quel prix le premier et peut-être le seul sirop d'érable qui puisse atteindre le marché est coté. A Granby, P.Q., le sirop d'érable se vend à \$1.00 et \$1.25 le gallon, ce qui est la moitié du prix coté l'an dernier. M. McDonald attribue ce bas prix au fait qu'il

n'y a pratiquement pas de marché d'exportation pour le sucre d'érable cette année. Il dit que dans les années précédentes 80 pour cent de la production de sucre d'érable et de sirop d'érable étaient exportés.

Le commerce apprendra peut-être avec surprise que de grosses quantités de sucre d'érable canadien vont aux manufactures canadiennes et américaine de tabac pour être mélangées aux produits du tabac. Le sirop d'érable est bouilli jusqu'à consistance du sucre et moulé en grosses briques qui sont ensuite expédiées aux différentes manufactures de tabac. Il y est mélangé au tabac au moyen d'un procédé secret, comme adoucissant et est ainsi distribué, ayant perdu complètement son identité, aux fumeurs de toute l'Amérique du Nord. Cette année, cependant, la demande pour cet adoucissant pour le tabac est tombée considérablement, probablement à cause que la production et la demande l'an dernier furent très fortes. Les surplus de provision de l'an dernier restent encore aux mains des marchands du pays.

### DANS LE DOMAINE DE L'ÉPICERIE

MM. Vigneault et MacGillivray, agents manufacturiers, Montréal, ont été nommés agents à Montréal pour les essences concentrées John R. Cressy, fabriquées à Toronto.

M. J. Bailey, acheteur et gérant du département d'épicerie de Goodwin, Montréal, est parti le 9 mars pour un voyage d'affaires en Angleterre, France, Italie et Espagne. M. Bailey sera absent trois mois.

M. G. G. Shortt, gérant de la publicité des Raffineries de sucre Acadia, Montréal, est parti pour Toronto où il restera un mois dans le but de faire des arrangements relatifs aux affaires de sa compagnie en cette ville.

M. Ernest Prior, associé de la G. M. Frame & Co. Ltd., de New-York, marchands de gros de produits orientaux, était à Montréal la semaine passée en voyage d'affaires.

### DE PASSAGE A MONTREAL

M. Henri Delabarre, marchands en grains, farine et engrais, de St-Ours, était de passage à Montréal cette semaine. Nous avons eu le plaisir de nous entretenir quelques instants avec lui et il a exprimé volontiers les vues optimistes qui résument son opinion sur les perspectives commerciales de notre province.

### SIROP D'ÉRABLE A VENDRE

SIROP D'ÉRABLE garanti pur et de première qualité. S'adresser à T.-S. Ménard, Abbotsford, Qué.

## LES SIROPS DE BLE D'INDE ET LES AMIDONS VOIENT LEURS PRIX DESCENDRE

Les prix des amidons de buanderie et fécules culinaires ainsi que des sirops de blé d'Inde ont baissé déjà la semaine dernière. Les amidons et fécules sont en baisse de ½ cent la livre sur toute la ligne. Le sirop en vrac est réduit de ½ cent la livre, les boîtes de 2 livres de 50 cents la caisse; les boîtes de 5, 10, et 20 livres de 35 cents la caisse.

La diminution graduelle des prix de revient de certaines lignes est la raison principale de ces baisses.

Le vice-président d'une des plus grosses compagnies canadiennes discutant de la question, disait qu'il semblait qu'on approchait d'un prix de base et que de nouvelles baisses n'étaient pas à prévoir, à moins que les prix des matières premières ne baissent encore considérablement, ce qui n'est guère probable.

Il y a un an, le blé d'Inde était dans les \$1.90 le boisseau, tandis qu'aujourd'hui, il est à peu près à la moitié de ce prix. D'autre part, il n'y a presque pas de différence dans les étiquettes, les boîtes et les barils. Dans certains cas même, les prix sont plus élevés. Le cas est tellement typique que le contenu des récipients aujourd'hui ne représente que 45 pour cent du coût total, tandis que l'emballage, comprenant les boîtes, les étiquettes, les caisses, etc., représente 55 pour 100.

Une comparaison entre les prix de l'amidon et du sirop de blé d'Inde aujourd'hui, comparés à ceux d'il y a un an, montre des réductions considérables. Voici quelques termes de comparaison:—

L'amidon de buanderie en mars 1920 valait 10¾ cents; la même marque, en mars 1921 est cotée à 8 cents.

Le Corn Starch, (fécule de blé d'Inde) en mars 1920, se vendait à 12½ cents; la même marque, en mars 1921, se vend 10 cents.

Le sirop de blé d'Inde, boîtes de 2 livres par caisse, en mars 1920 est coté à \$5,90; la même marque, en mars 1921 est cotée à \$4.50.

## ON EPROUVE DE LA DIFFICULTE A FABRI- QUER DE BONS BALAIS

Il y a un pourcentage tellement minime de blé d'Inde à balais de qualité vraiment bonne, qu'il n'y a jamais eu une telle variation de prix que maintenant.

Vendez à une cliente un bon balai et vous en faites une amie de votre magasin; vendez-lui en un de piètre qualité et vous avez beaucoup de chance de l'éloigner pour longtemps de votre comptoir.

Depuis que la dernière récolte de blé d'Inde à balais a été faite; nous avons parlé à plusieurs reprises des conditions de qualité de cette récolte et de la tendance probable des prix. D'après les informations reçues, on a appris qu'une grande partie de la récolte avait été endommagée par la pluie, laissant le blé d'Inde taché et cassant et impropre à la manufacture d'un balai de bonne qualité. Les manufacturiers n'ont jamais eu autant de difficulté à fabriquer leur produit que maintenant. Il y a une quantité tellement grande de la qualité inférieure et un pourcentage tellement réduit de la bonne qualité qu'il n'y a peut-être jamais eu une variété dans les prix comme il en existe à présent. Il en est résulté que les balais de qualité supérieure se sont maintenus à un prix élevé et que les sortes inférieures sont tombées à des cotations plus basses que celles enregistrées depuis plusieurs années.

Un manufacturier résumant la situation présente des balais, disait: "Je puis dire que la situation actuelle est peut-être la plus particulière des annales du commerce de balais, et les balais peuvent s'acheter de \$13.00 la douzaine jusqu'à \$5.00 et peut-être encore beaucoup moins. Ceci est dû à la variation inaccoutumée entre les prix de la meilleure et de la plus pauvre qualité de blé d'Inde.

"Les acheteurs noteront que dans les balais de poids et d'apparence identiques il pourrait y avoir une grande différence de prix, ce qui ne veut pas nécessairement dire que celui au plus bas prix est la meilleure valeur. Le blé d'Inde le mieux coloré produit en 1920 fut récolté dans la région la plus à l'ouest où se cultive le blé d'Inde à balais. C'est une espèce de belle couleur verte, mais aussi cassante que le tuyau de pipe et d'une durée très restreinte. Un balai de bel aspect et bon marché peut être fait avec ce blé d'Inde, parce que la matière première peut en être achetée à prix très réduit. Il y a aussi une très grande quantité de blé d'Inde brun foncé, endommagé par la pluie et qui est également très fragile.

Il y a une tendance de la part des acheteurs à acheter des balais faits de blé d'Inde dur et cassant, s'il est vert, de préférence aux balais faits de blé d'Inde qui peut être un peu rouge, mais qui est très robuste. Un grand pourcentage du blé d'Inde le plus robuste est teinté rouge cette année, mais il a une fibre très belle et très solide.

"Le blé d'Inde de vraiment bonne qualité et de la couleur désirable commande encore des prix élevés, car il est très rare, et par conséquent, il est de notre opinion que le commerce ne peut s'attendre à acheter des balais à des prix plus bas tant qu'une autre récolte ne sera pas faite, c'est-à-dire à l'automne prochain."

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

S'adresser à Boîte Postal 40,  
Victoriaville.



## LA LUTTE CONTRE LA VENTE DIRECTE AU CONSOMMATEUR

Québec, 11/3/1921.

La Chambre de Commerce,  
Nicolet, P. Q.

### Une protestation efficace.

M. H. M. Biron, président de la Chambre de Commerce de Nicolet, dont le dévouement à la cause commerciale est bien connu de tous, nous communique deux lettres fort intéressantes ayant trait à cette plaie du commerce qu'on nomme: "la vente directe au consommateur"; et le moyen énergique qu'il a employé dans le cas particulier qu'il nous souligne devrait être suivi par tous les marchands détaillants sôcieux de voir disparaître cette pratique si préjudiciable à leurs intérêts. Peut-être alors verrions-nous les quelques manufacturiers et marchands de gros qui se livrent encore à ce petit jeu en abandonner la pratique qui mine et désagrège le petit commerce et place sur le nom de leur maison une réputation déplorable.

Voici la lettre écrite par M. Biron à une maison manufacturière dont nous taisons le nom, car comme on le verra par la réponse, elle a fait droit à la juste revendication du plaignant et pris les mesures nécessaires pour éviter à l'avenir le retour de faits semblables.

Nicolet, 9 mars 1921.

Mr. X...

Québec.

Cher Monsieur,

Plusieurs plaintes me sont venues ce matin de différents marchands de la ville de Nicolet, allant à dire que votre voyageur Mr. X..., de passage en cette ville le 8 courant, aurait vendu des habits à plusieurs particuliers de Nicolet n'étant pas dans le commerce.

Considérant qu'une telle attitude est absolument contraire aux principes les plus élémentaires du commerce, je me permets de protester de toute l'énergie dont je suis capable contre une telle politique, et si la marchandise est livrée à ces Messieurs, la Chambre de Commerce du district de Nicolet sera saisie de la question à sa première réunion et fera ce qui est en son devoir de faire en pareille occurrence.

Espérant que votre maison ne donnera pas suite à l'erreur de cet employé,

J'ai l'honneur d'être,

Respectueusement à vous,

H. M. Biron,

Président de la Chambre de Commerce  
de Nicolet.

Ci-dessous la réponse à cette lettre. Comme on le verra, elle reconnaît parfaitement le bien-fondé de la protestation et y fait droit loyalement.

Monsieur,

J'accuse réception de votre lettre en date du 9 mars et je suis très surpris d'en voir le contenu.

Monsieur X... en est à son premier voyage pour nous, et n'a été autorisé en aucune façon à vendre de la marchandise à d'autres qu'aux marchands, car cela est contre notre principe d'affaire.

C'est une erreur de sa part, et qui ne se renouvelera pas dans l'avenir, et soyez assuré que cette marchandise ne sera pas livrée pour aucune considération à aucun de ces particuliers.

Vous remerciant de m'avoir averti de l'erreur de mon voyageur, soyez assuré que cela ne se renouvelera pas à l'avenir.

Croyez moi cher Monsieur,  
Votre dévoué.

### UNE AUTRE PLAINTE SPECIFIQUE RELATIVE A LA VENTE DIRECTE DU MANUFACTURIER

Chaque courrier nous apporte la sempiternelle plainte de commerçants lésés par les agissements regrettables de certains manufacturiers qui vendent directement aux consommateurs, paralysant ainsi le commerce de marchands détaillants qui auraient légitimement droit à ces affaires locales. Voici encore une de ces justes revendications qui double son intérêt du fait que les industriels en contravention des règles du commerce établies par l'usage, ont été les bénéficiaires ingrats d'allocations et privilèges qui les ont aidés à établir leurs industries dans la région même où ils concurrencent à présent les détaillants. Le protestataire s'exprime dans les termes suivants:

"Dans votre lettre ouverte aux marchands généraux de la campagne, je vois qu'un de nos confrères se plaint du fait que les marchands de gros ne se gênent pas de vendre au consommateur, au même prix qu'ils vendent aux marchands de détail, ce qui est très préjudiciable aux marchands des campagnes non loin des villes. Dans les localités où l'on a subventionné des industries par de forts bonis, exemptions de taxes, etc., quels moyens seraient à notre disposition pour empêcher les industriels de vendre au consommateur, très souvent moins cher qu'ils vendent aux marchands de gros? Les marchands de détail de ces municipalités ne peuvent vendre aucune, ou à peu près aucune des lignes que ces industriels manufacturent, au grand détriment de leur commerce, malgré qu'ils se soient imposés de forts sacrifices pour subventionner ces industries et les exempter de taxes, tandis que ces pauvres marchands sont taxés sur chaque ligne de leur commerce en outre de leurs taxes foncières.

"Votre opinion est humblement sollicitée par  
"UN ABONNÉ".



Puisqu'il nous est demandé conseil en la circonstance, nous engagerons les marchands de cette région à se joindre à l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, pensant que l'action collective est bien plus apte que l'intervention individuelle à apporter remède à pareille situation. L'Association des Marchands-Détaillants a déjà obtenu, tant par persuasion que par représailles des résultats significatifs dans cet ordre d'idées et si les marchands protestataires se joignent à elle, ses officiers feront à qui de droit les représentations nécessaires et discuteront de la question avec les manufacturiers en cause qui, pensons-nous, se rendront aux raisons invoquées et renonceront à un commerce à côté qui leur attire plus d'ennuis que de profits.

L'adresse des Marchands-Détaillants du Canada, est 120, rue Ste-Catherine Est, Montréal.

## NOTRE SERVICE D'INFORMATION

(Hull)

A titre d'abonné au *Prix Courant*, je me permets de vous poser les questions suivantes concernant une industrie dans laquelle je deviendrai bientôt intéressé.

Quel est le prix de l'Excelsior (ou rip de bois) la tonne? Y a-t-il une bonne demande pour cet article et s'en exporte-t-il?

Que pensez-vous de la fabrication des manches de haches, de marteaux, de pics, de balais, de fourches, etc., aussi la fabrication des rais et autres articles du même genre? Y a-t-il un bon marché pour ces choses et s'en exporte-t-il? —D. C.

Réponse.—1° L'Excelsior ou fibre de bois vaut 4 cents la livre délivrée, ou \$45.00 la tonne et \$50.00 la 1/2 tonne. C'est un article de vente courante, dont on exporte une certaine quantité en Angleterre.

2° Quant à la fabrication des articles en bois tels que manches d'outils, rais, etc., cette ligne peut être très intéressante lorsque les prix sont bons. Ces articles sont de bonne vente sur place et font l'objet d'un certain trafic d'exportation.

## VENDRAIT STOCK OU PRENDRAIT GERANT

Marchand en gros et détail en grains, farine et engrais, vendrait stock général. Bonne place de campagne. Centre important. Se retire des affaires pour cause de santé. Prendrait volontiers un bon homme d'expérience bien au courant des affaires de campagne pour gérer son commerce. S'adresser pour plus amples informations, au "Prix Courant", 198, rue Notre-Dame Est, Montréal.

## UNE NOUVELLE MAISON DE GROS S'OUVRE A GRANBY, P. Q.

Un nouvel entrepôt de gros à trois étages vient d'être construit à Granby et est occupé à présent par la Dealers' Supply Co. Limited, dont M. Mitchell est le président. M. F. A. Wallace est secrétaire de la compagnie et M. Edmond Dextrateur en est le vice-président. MM. D. P. McDonald et J. C. Fuller, commerçants de Granby, sont parmi les directeurs de la firme. Pendant des années, M. Mitchell, le président et gérant de la compagnie fut propriétaire d'un magasin de détail à Granby, dans lequel il tenait les lignes générales, y compris un département d'épicerie. Il y a un an, M. Mitchell entra dans le commerce de gros et il fait à présent le négoce presque exclusivement des lignes d'épicerie en gros. Le nouvel entrepôt est construit en briques avec une solide fondation en ciment de neuf pieds de profondeur. Cela procure une salle d'emmagasinage bien sèche et bien ventilée au-dessous du sol et qui peut être gardée facilement à une température uniforme. Les planchers de toute la bâtisse sont de bois dur et les plafonds sont hauts ce qui donne une augmentation de capacité à la superficie de planchers de la bâtisse.

Etant pratiquement une nouvelle compagnie, cette maison ne tient pas un gros stock en ce moment à cause des conditions du marché. M. Mitchell fait rapport d'une amélioration notable des conditions commerciales pendant ces derniers mois du fait de la stabilisation du marché avec de meilleurs achats, tant de la part du consommateur que du détaillant.

Autour de Granby, dans un rayon de cinquante milles, il y a de nombreuses petites villes dont beaucoup ne sont reliées par aucun chemin de fer. La maison dont nous faisons mention emploie un gros camion automobile pour assurer le service à ces villes éloignées et est en mesure, par ce moyen, d'effectuer des livraisons deux fois par semaine.

## L'AUSTRALIE LE PLUS FORT PAYS CONSOMMATEUR DE THE

L'Australie, et non pas la Russie ou la Grande Bretagne ou même la Chine, est le plus gros buveur de thé du monde sur la base par tête. La consommation y est pour chaque individu, y compris les enfants, de neuf livres par an. Les trois-quarts environ de la quantité qui y est consommée viennent des Indes et le reste de Chine. Il n'y a pas de droit sur l'importation du thé dans le "commonwealth" par conséquent, on ne saurait s'attendre, tant que cette position subsiste, à la culture du thé en Australie sur une haute échelle, mais pour la consommation ménagère, il est fort possible dans certains districts, particulièrement dans le Queensland d'en faire la culture. Le café viendrait bien également dans de nombreuses régions du Queensland.

Les connaisseurs d'Angleterre ont déjà exprimé une opinion favorable sur la qualité du café récolté sur les terres côtières du Queensland et bien que le coût de récolte des baies, commercialement parlant, est actuellement un handicap, cette raison ne s'applique pas à la récolte de la quantité nécessaire pour la consommation de la famille.

### L'ACTIVITE DANS LE COMMERCE DU THE

Comme indication de l'activité dans le commerce du thé, il est intéressant de noter qu'il y a quelques jours est arrivé à Toronto, d'Halifax un seul envoi de vingt wagons de thé consignés à une compagnie. Les 4,000 caisses du lot avaient été amenées de Londres par les steamers *Castellano*, *Corsican* et *Canadian Planter*.

### L'EPOUVANTAIL DE LA PTOMAINE

Certains savants qui prennent un plaisir spécial à épouvanter le public, n'ayant pas réussi à le persuader qu'il y a danger par la présence de la ptomaine dans les vivres, ont réussi à ressusciter une autre plaisanterie qu'ils appellent "bacille botulinus" et ce nom devrait être suffisant pour épouvanter une personne ordinaire si elle est susceptible d'être intimidée. Toutefois, dès le début, nous sommes heureux d'annoncer que cet organisme n'a jamais été trouvé dans un pays aussi au nord que le Canada, à moins que le "visiteur" n'y ait été transporté par des vivres emballés dans des climats plus chauds. Les maladies du genre connu sous le nom de botulinus ont été attribuées aux vivres en conserves mais c'est une maladie connue sous le nom d'empoisonnement par la viande et qui a été depuis longtemps signalée spécialement dans les régions d'Europe qui consomment de grandes quantités de saucisses.

Les conditions qui donnent naissance à cette forme de maladie sont généralement dues à la consommation de viandes crues avec des légumes tels que céleri, cresson, laitues, etc., cultivés dans des terres empoisonnées par des égouts. La longue cuisson que les fabricants de conserves de ce pays font subir aux légumes tels que asperges, épinards, tomates, etc., ainsi que la latitude nord où nous vivons nous assurent contre tout danger provenant de cette source. Une autorité médicale éminente de Harvard a récemment déclaré qu'il était devenu évident que les vivres en conserves étaient les vivres les plus sûrs que l'on puisse placer sur notre table.

Durant les trois dernières années un comité composé de savants éminents, comprenant des professeurs de médecine et de chimie, a fait une enquête complète au sujet de ce que l'on appelle la "ptomaine", et il en est venu à la conclusion que cette chose n'existe pas. Le docteur de l'université de Chicago dit que le mot ptomaine est un refuge commode pour l'incertitude et un manteau pour couvrir l'ignorance. Y a-t-il quelque chose de bien surprenant que nous soyons venus à nous rendre compte que

les vivres mis en conserves sont les plus sûrs que nous puissions manger?

Si une boîte de conserve se gâte à cause de son récipient défectueux, l'odeur qui s'en dégage lorsque la boîte est ouverte et le mauvais goût du contenu nous mettent de suite en garde. Il y a quelque temps, nous avons lu une nouvelle disant que des olives en conserve avaient causé de la maladie à Détroit et que l'un des témoins avait déposé que les olives sentaient mauvais lorsque le récipient avait été ouvert. La servante attira l'attention de sa maîtresse sur le fait que quelques-unes des olives étaient très molles et pas naturelles d'apparence, mais en dépit de cet avertissement, la servante reçut instruction de servir celles qui paraissaient bonnes. Aurait-elle agi ainsi si la boîte avait contenu du poisson? Nous devrions appliquer les mêmes règles à toutes les conserves. Le goût et l'odorat sont de bons guides. Si des conserves donnent satisfaction sous ce rapport, elles peuvent être mangées froides, mais généralement elles demandent à être réchauffées et assaisonnées pour avoir meilleur goût. Cela s'applique aux légumes, comme les carottes, etc.

### PRODUITS DE L'EXPERIENCE

Quelques renseignements fournis par la maison Clark sur ses méthodes de fabrication.

Tous les produits alimentaires de Clark sont fabriqués ici par du capital canadien et par de la main-d'œuvre canadienne et les profits réalisés restent au Canada pour développer le commerce domestique.

LA QUALITE—Nos établissements de Montréal et de Saint-Rémi sont exploités sous la surveillance du Département de l'Agriculture qui a des chirurgiens vétérinaires qualifiés pour examiner toutes les matières premières et qui se prononcent sur leur pureté—font des rapports journaliers relatifs aux conditions sanitaires de l'établissement, envoient des échantillons des ingrédients employés au chimiste du gouvernement pour qu'il les analyse ainsi que des produits pour leur faire subir une épreuve et être certain qu'ils sont conformes aux règlements de la loi se rapportant aux viandes et aux vivres en conserve.

Cela explique la légende qui se trouve sur toutes les étiquettes placées sur les produits de Clark, "Canada Approved".

En plus des établissements mentionnés plus haut, nous avons un laboratoire moderne sous la direction de chimistes expérimentés qui font subir une épreuve à toutes les matières employées et qui examinent ce qui est mis en conserve chaque jour pour voir à ce que le tout soit convenablement stérilisé.

Nous avons un établissement qui ne met en conserve que des légumes. Cet établissement est sous le contrôle d'une branche différente du département de l'Agriculture laquelle possède aussi ses inspecteurs qui font les mêmes



rappports, mais ne font pas usage de la légende qui paraît sur les étiquettes des viandes en conserve.

Les employés sont munis d'uniformes de travail blancs, lesquels se composent d'un sus-vêtement complet d'un tablier et d'une casquette pour les femmes et d'un pardessus avec manches courtes, d'un tablier et d'une casquette pour les hommes. Les lavoirs sont bien pourvus de serviettes et de savon pour le confort et la propreté des employés.

#### LES MATIERES PREMIERES EMPLOYEES.

— Tout le boeuf, le veau, le mouton et le porc subissent un examen sévère dans les abattoirs au temps de l'abatage et subissent un nouvel examen lorsqu'ils sont reçus à la manufacture et sont suivis pendant tout le procédé de mise en conserve.

**FEVES AU LARD.**—En premier lieu, nous sommes très particuliers pour le choix des fèves. Celles-ci sont bien lavées avec une eau bien pure provenant de notre puits artésien qui a 365 pieds de profondeur. Notre méthode de préparation est la cuisson à la vapeur. Les fèves après avoir été lavées dans un réservoir sont bouillies et placées dans des bidons stérilisés. Tout se fait automatiquement et les fèves ne viennent pas en contact avec les mains. Le porc et la sauce sont ensuite ajoutés, les bidons sont scellés et placés dans des fourneaux de vapeur où ils subissent le dernier procédé de cuisson.

Cette méthode permet de retenir toute la saveur et toute la valeur de la nourriture. Les fèves se conservent farineuses et entières ce qui les rend faciles à digérer. C'est l'avantage de la méthode Clark.

#### SAUCE AUX TOMATES ET SAUCE CHILI. —

Elles sont préparées dans nos fabriques pendant la saison des tomates; on se sert de tomates rouges et mûres fraîchement cueillies et elles donnent à nos fèves au lard leur saveur distinctive. Afin d'obtenir la variété de tomates la plus convenable nous avons dans nos propriétés d'Harrow et de Saint-Rémi d'immenses serres-chaudes où des millions de graines de tomates sont ensemencées afin d'élever les plants. Lorsqu'ils ont atteint une certaine grosseur, ils sont transplantés en champ ouvert préparé spécialement pour les recevoir. C'est de cette façon que nous obtenons notre qualité.

**LES VOLAILLES.**—Tous les poulets employés subissent une inspection post mortem par l'inspecteur vétérinaire du département de l'agriculture. La loi relative à l'inspection des volailles est la même que pour celle des autres viandes. D'autres pays ne sont pas aussi particulier que le Canada sous ce rapport et c'est la raison pour laquelle les produits des poulets étrangers sont prohibés au Canada. Vous devez avoir remarqué récemment qu'il n'y a pas en vente une aussi grande quantité de viandes préparées provenant de l'étranger. L'importation de ces produits a également été arrêtée parce qu'ils ne sont pas conformes à nos lois sur les vivres. Tout ce que nous préparons doit être étiqueté sous son nom propre.

**EXPEDITION.**—Tout envoi partant de notre établissement pour être expédié en dehors de la province de Québec doit être accompagné du certificat de l'expéditeur

en duplicata indiquant que les marchandises ont été emballées sous l'inspection du gouvernement. Un des certificats est retenu par celui qui fait le transport et l'autre est envoyé au département de l'agriculture à Ottawa et classé. Ce certificat lui donne les détails de tous les envois faits de nos établissements lesquels indiquent un système parfait d'inspection.

#### LE COMMERCE DES ACCESSOIRES D'AUTOS

Avec plus de 400,000 automobiles en service actuellement au Canada, avec la réouverture des fabriques et manifestation d'autres indices d'un renouvellement d'activité dans cette importante industrie, il semble qu'il n'y ait pas de raison pour que le développement remarquable du commerce des accessoires d'automobile en Canada pendant ces dernières années ne se continue pas pendant le printemps et l'été prochain. Il y aura de grands besoins à satisfaire pour les accessoires par suite du grand nombre d'autos actuellement en service; l'augmentation ordinaire du nombre de voitures occasionnera une augmentation des ventes d'accessoires et un autre facteur important est le nombre toujours croissant des touristes venant en automobiles des Etats-Unis. En raison de la prime accordée à l'argent des Etats-Unis en ce pays, l'affluence des touristes est escomptée devoir être encore plus grande que jamais l'été prochain.

Le Canada tient le premier rang parmi les contrées du monde sous le rapport des automobiles possédées et mises en service par ses habitants. La proportion de propriétaires d'autos par mille de population atteint jusqu'à 75 pour mille dans certains districts agricoles de l'Ouest et va en décroissant à mesure que l'on avance vers l'Est.

Ces statistiques montrent que les besoins ordinaires des propriétaires d'automobiles canadiens pour les accessoires sont importants et en volume suffisant pour justifier beaucoup d'attention de la part du commerce de quincaillerie. Les prévisions pour le printemps et l'automne montrent que la prompte attention à l'arrangement du rayon des accessoires et la préparation des plans de ventes sont requises avec urgence.

#### LA MONTREAL AUTO TRADE ASSOCIATION

La neuvième assemblée annuelle des actionnaires de la Montreal Automobile Trade Association a eu lieu cette semaine à l'Hôtel Windsor. Trente-cinq actionnaires étaient présents et la soirée fut présidée par M. J. R. Marlow, président sortant de charge.

Ce dernier donna lecture d'un long rapport dans lequel il fit une revue des activités de l'Association au cours de l'année 1920. Ce rapport fut adopté à l'unanimité. Il démontrait clairement que l'année 1920 a été l'une des plus prospères depuis la fondation de cette organisation.

Après avoir présenté son rapport, M. Marlow remercia ses collègues du bureau de direction pour l'appui ferme



qu'ils lui ont accordé durant son stage à la présidence. Grâce à leur coopération, les affaires de l'Association ont obtenu de très beaux succès.

Les membres décidèrent ensuite de retenir pour cette année encore les services de M. Adolphe Lévesque, comme secrétaire actif de l'Association.

Un vote de remerciements fut ensuite adopté à l'adresse de M. Marlow, président sortant de charge. En lui, les membres perdent un ami sincère et dévoué et tous lui offrent leurs meilleurs vœux de prospérité pour son prochain départ pour Toronto où il va s'établir et fonder un commerce d'automobiles.

Des remerciements furent aussi offerts à M. Victor Lévesque qui, cette année encore, organisa avec plus de succès que jamais l'exposition annuelle d'automobiles, au Motordrome.

Les membres se déclarèrent ensuite en faveur du projet qui obligerait tout propriétaire de véhicule à fixer une lumière le soir, dans l'intérêt de la sécurité du public.

Le dernier article à l'ordre du jour était les élections qui donnèrent le résultat suivant:

Président, M. C. S. Hoben; vice-président, M. Georges Bergeron; secrétaire, M. A. M. Jacques; trésorier, M. R. G. Gilbride; directeurs, MM. A. E. Gadbois, J. O. Linteau et F. S. Wolfe.

### LA TEINTE HENNE EST A LA MODE

Cette couleur populaire est obtenue facilement avec "Ramco"

Il se trouve que lorsque les instructions pour le mélange de Ramco furent données, Dame Mode n'avait pas encore décrété son intention de faire du Henné une de ses couleurs favorites.

Bien que les instructions contenues dans chaque carton de Ramco ne s'appliquent qu'à 16 jolies nuances et à la teinte naturelle, il est possible d'obtenir n'importe quel effet désiré. Les détaillants trouveront qu'il est de leur intérêt en vendant le Ramco, de faire ressortir comment Madame peut, en suivant des recommandations simples, ou avec un peu d'imagination, obtenir une teinte de couleur pratiquement unique.

MM. A. Ramsay & Son Co., fabricants de Ramco — "Le coup de pinceau magique" — ont été assiégés de demandes sur la façon d'obtenir la teinte Henné avec leur produit populaire.

M. H. J. McArdie, gérant des ventes de A. Ramsay & Son Co., nous a demandé d'exposer au commerce comment il est facile de produire cette teinte Henné. Comme le dit M. McArdie, pour produire une riche teinte Henné, il suffit simplement de mélanger le "brun" Ramco avec un peu de "cardinal" Ramco. Le résultat obtenu est toute une révélation, mais il faut se rendre compte et essayer un échantillon avant l'application définitive.

Ramco, la teinture absolument canadienne pour cheveux a obtenu une approbation immédiate de la part des Canadiennes, comme le prouve admirablement la façon dont ce produit se vend. Une publicité efficace, doublée d'un service complet au détaillant a en quelque mois fait de Ramco un dicton national.

### QUELQUES RENSEIGNEMENTS SUR LA REPUBLIQUE TCHECO-SLOVAQUE

La Tchéco-Slovachie n'est pas un nouveau pays, c'est un nom nouveau pour l'ancien royaume de Bohême, Moravie, et Silésie, auquel la Slovaquie (partie nord-ouest de la Hongrie) a été ajoutée, et qui a joué un rôle très important dans l'histoire du progrès humain au cours des cinq derniers siècles. Les pays qui constituent à présent cet état appartenaient auparavant à la monarchie Austro-Hongroise et formaient son noeud économique. L'importance industrielle et commerciale de la Tchéco-Slovachie sera mieux illustrée par le fait que quoique son territoire ne soit formé que d'environ 28 p.c. de la superficie de l'Autriche, elle produisait avant la guerre le pourcentage suivant de toute la production de l'Autriche: porcelaine 190 p.c., sucre 92 p.c., verre 92 p.c., jute 90 p.c., gants 90 p.c., malt 87 p.c., toiles 80 p.c., produits chimiques 75 p.c., coton 75 p.c., chaussures 75 p.c., cuir 70 p.c., papier 65 p.c., métaux 60 p.c., bière 57 p.c., produits alimentaires 50 p.c., alcool 46 p.c.

La Tchéco-Slovachie est située au coeur de l'Europe, entre l'Allemagne, l'Autriche, la Hongrie, la Roumanie et la Pologne; sa situation géographique et son industrie extrêmement développée ainsi que ses excellentes voies de communication en font la base naturelle des relations commerciales avec l'est et le sud-est de l'Europe. Les deux plus importants fleuves navigables de l'Europe Centrale, l'Elbe et le Danube, relient la Tchéco-Slovachie avec la mer du Nord (Hambourg) et avec la mer Noire, et quelques-unes des lignes de chemins de fer internationales les plus importantes, telles que Berlin-Vienne, Paris-Varsovie, Vienne-Budapest, et Varsovie-Budapest traversent son territoire.

#### Statistiques.

Superficie 140,000 km. (54,000 milles carrés) c'est-à-dire aussi grande que l'Angleterre et plus grande que le Portugal, la Hongrie, l'Autriche, la Suisse, le Danemark, la Hollande et la Belgique.

Nombre d'habitants 14,000,000, c'est-à-dire presque autant que l'Espagne et plus que la Suède, la Norvège, la Hongrie, l'Autriche, la Belgique, la Roumanie, la Yougoslavie, le Portugal, la Hollande, la Suisse ou le Danemark.

Le niveau élevé de l'éducation populaire est mieux illustré par le fait que les immigrants tchèques aux Etats-Unis montrent le plus petit pourcentage d'illettrés de toutes les nations européennes, soit 0.009%.

(A suivre à page 58)

# La nouvelle loi concernant les liqueurs alcooliques

(Suite)

## De la commission

(5) Une commission composée de cinq membres est créée sous le nom de la "Commission des liqueurs de Québec" ou "The Quebec Liquor Commission", et constituée une corporation revêtue de tous les droits et pouvoirs appartenant en général aux corporations.

(6) Le lieutenant-gouverneur en conseil nomme les membres et l'avocat en chef de la commission, lesquels restent en fonction durant bon plaisir; il désigne le président et le vice-président de la commission et établit le traitement de chacun des titulaires. Le président de la commission ne peut exercer aucune autre occupation.

(7) Une vacance parmi les membres de la commission n'a pas pour effet de la dissoudre, et il est loisible au lieutenant-gouverneur en conseil de remplir cette vacance.

(8) Le bureau principal de la commission est dans la cité de Montréal. Le quorum des assemblées de la commission est de trois membres.

(9) Les fonctions, devoirs et pouvoirs de la commission sont les suivants:

a. acheter, avoir en sa possession et vendre en son nom des liqueurs alcooliques, en la manière établie par la présente loi;

b. louer et occuper tous bâtiments et terrains requis pour ses opérations;

c. subordonnément aux règlements qui peuvent être faits conformément à l'article 15, emprunter des sommes d'argent, garantir le paiement de ces sommes et celui des intérêts à courir par transport ou mise en gage de biens, ou de toute manière requise ou permise par les lois, et notamment par la loi des banques; émettre, signer, endosser et accepter des chèques, billets à ordre, lettres de change et autres effets négociables;

d. Contrôler la possession, la vente et la livraison de liqueurs alcooliques en se conformant aux dispositions de la présente loi;

e. octroyer, refuser, annuler tout permis de vente de liqueurs alcooliques ou tout permis qui se rapporte autrement à ces liqueurs, et transporter le permis d'une personne décédée;

f. empêcher et rechercher toute infraction à la présente loi, opérer toute saisie de liqueurs alcooliques vendues, gardées ou transportées en contravention, et en demander la confiscation lorsque la présente loi le requiert; et poursuivre les violateurs en son nom devant toute cour de juridiction compétente;

g. agir, pour les fins de la présente loi, comme au-

torité provinciale compétente relativement aux matières de douane et d'accise;

h. nommer les fonctionnaires, inspecteurs, commis et autres employés requis pour ses opérations et les destituer, établir leur traitement ou rémunération, leur assigner des fonctions et titres officiels, définir leurs devoirs et pouvoirs respectifs, et engager les services d'experts ainsi que de personnes exerçant une profession.

(10) Tout membre de la commission et toute personne nommée à un emploi par la commission doivent, lors de leur entrée en fonction, prêter serment conformément à l'article 818 des Statuts refondus, 1909.

(11) Toute personne nommée à un emploi par la commission doit, si elle en est requise lors de son entrée en fonction, fournir, conformément aux articles 609 à 637 des Statuts refondus, 1909, un cautionnement par police de garantie, au montant fixé par la commission.

(12) Les membres de la commission ne peuvent être poursuivis pour des actes qu'ils ont accomplis ou omis dans l'exécution des devoirs que leur prescrit la présente loi, si ce n'est par le gouvernement de la province.

La commission elle-même ne peut être poursuivie qu'avec le consentement du procureur général.

(13) Les employés de la commission sont des officiers publics, et l'avis d'un mois qui est requis au cas d'une poursuite en dommages-intérêts à intenter contre l'un d'eux, doit être signifié à la commission comme au défendeur.

(14) Aucun membre ou employé de la commission ne doit, directement ou indirectement, soit à titre individuel, soit comme actionnaire d'une compagnie, avoir le moindre intérêt dans le commerce ou la fabrication d'alcools, de spiritueux, de vins ou de bières, ou dans quelque entreprise ou industrie requérant de ces liqueurs alcooliques, ni recevoir une commission, ou par les personnes autorisées en vertu de la présente loi à acheter ou à vendre des liqueurs alcooliques.

Aucune disposition du présent article n'empêche un membre ou un employé de la commission d'acheter et garder en sa possession, pour ses besoins personnels et ceux de sa famille, les liqueurs alcooliques que toute personne peut acheter et garder en vertu de la présente loi.

(15) 1. Il est loisible au lieutenant-gouverneur en conseil d'établir les règlements qu'il juge nécessaires à l'exécution de la présente loi ainsi que d'amender ou abroger ceux qu'il a établis, concernant:

a. les emprunts de la commission;

b. la comptabilité de la commission, et la reddi-



tion et la vérification de ses comptes;

c. l'état et l'inventaire des biens qu'elle a en sa possession.

2. La commission peut établir les règlements qu'elle juge nécessaires à l'exécution de la présente loi relativement à sa régie interne et à la conduite de ses affaires, ainsi qu'amender ou abroger ceux qu'elle a établis. Elle doit, sur demande, transmettre une copie de ces règlements au lieutenant-gouverneur en conseil.

3. Si un règlement de la commission est :

a. approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil, et

b. publié dans la *Gazette officielle de Québec*, toute violation des dispositions de ce règlement constitue une infraction à la présente loi et entraîne les peines qui y sont édictées à l'article 51.

4. L'abrogation ou l'amendement d'un règlement fait par la commission, approuvé et publié comme susdit, ne peut se faire que par un autre règlement de la commission approuvé et publié de la même manière.

(16). Toute commande de liqueurs alcooliques que fait la commission doit porter la signature de trois de ses membres. Un double de cette commande est gardé au bureau principal de la commission.

(17). Les emprunts de la commission doivent s'effectuer exclusivement à la banque ou aux banques que lui indique, à discrétion, le trésorier de la province.

Les sommes d'argent perçues par la commission doivent être déposées au nom de la commission dans la ou les banques que lui indique, à discrétion, le trésorier de la province.

(18). Les biens que possède la commission et les profits qu'elle fait sont la propriété de la province.

Les sommes d'argent perçues par la commission et que le trésorier de la province considère comme disponibles sont remises à celui-ci sur sa demande, et dès qu'il les a reçues, elles font partie du fonds consolidé du revenu de la province.

(19). La commission rend compte au trésorier de la province, en la manière et aux époques qu'il indique, de ses recettes, paiements et déboursés, ainsi que de son actif et de son passif.

Ses opérations sont soumises à l'examen et à la vérification de personnes nommées par le lieutenant-gouverneur en conseil.

#### *Etablissements de la commission*

(20). La commission peut avoir les magasins et entrepôts suivants :

1. Un magasin et entrepôt principal dans la cité de Montréal, à tel endroit qu'indique le lieutenant-gouverneur en conseil;

2. Des succursales de ce magasin et entrepôt principal dans les cités et villes que la commission choisit et dont elle détermine le nombre.

Toutefois, aucune succursale ne doit être établie dans une municipalité où et en vigueur une loi de prohibition

s'appliquant spécialement à cette municipalité ou au comté dont fait partie la municipalité, non plus que dans une municipalité dont le conseil a, par règlement, édicté qu'aucune de ces succursales n'y doit être établie.

#### *Dispositions transitoires*

(21). 1. Les vendeurs autorisés et les licenciés en vertu de la *Loi de prohibition de Québec* et les licenciés en vertu de la *Loi des licences de Québec* doivent, avant l'expiration de leur privilège ou licence, le trente avril mil neuf cent vingt et un, dénoncer à la commission toutes les liqueurs alcooliques qui leur appartiennent ou dont ils ont la possession ou le contrôle à quelque titre que ce soit, et les mettre sous le contrôle et en la possession de la commission en la manière indiquée par celle-ci.

2. A défaut par un de ces vendeurs autorisés ou un de ces licenciés de se conformer aux exigences du présent article, la commission peut, en vertu d'une ordonnance écrite et signée par trois de ses membres, faire saisir par toute personne munie de cette ordonnance, et confisquer, avec tous les vaisseaux qui les contiennent, les liqueurs alcooliques qu'il n'a pas dénoncées ou mises sous le contrôle et en la possession de la commission. Des procédures judiciaires ne sont pas requises pour cette confiscation.

3. La commission n'est pas responsable de la perte ni de la dépréciation des liqueurs alcooliques dont elle a pris possession en vertu du paragraphe 1 du présent article. Elle peut à sa discrétion, vendre ou autrement aliéner ces liqueurs ou partie de ces liqueurs aux prix, termes et conditions qu'elle juge convenables, et indemniser les personnes à qui elles appartiennent, après avoir déduit du prix obtenu les frais et charges qu'elle détermine. Elle peut aussi, à sa discrétion, détruire ces liqueurs ou partie de ces liqueurs, ou en extraire l'alcool.

(22). Les manufacturiers d'articles dont la fabrication ou la conservation requiert de l'alcool, des spiritueux ou des vins doivent, le premier mai 1921 et le premier mai de chaque année subséquente, faire rapport à la commission de la quantité de chaque espèce de ces liqueurs alors en leur possession, des endroits où elles se trouvent, et, en même temps, aviser la commission de la quantité approximative de chaque espèce qu'ils requerront dans les douze mois de cette date.

(A suivre)

Calumet 1479

**J. O. GERVAIS**

RESTAURANT

Bonbons, Chocolats, Crème à la Glace, Liqueurs douces.  
Cigares, Cigarettes, Tabac en feuilles.

Spécialité: Pâtisseries françaises.

Une visite est sollicitée.

2188 Rue St-Hubert,

MONTREAL.



# Simple causerie aux marchands

(Par W. M. Smith, gérant général de la  
P. Centsmeri and Co.)

Il y a des êtres humains qui sont "bonasses" et il y a des maisons de commerce qui le sont aussi. La plupart des malheurs qui arrivent dans le commerce proviennent de gens bonasses, qu'ils soient propriétaires de maisons de commerce ou non. Nous venons de traverser une période facile quant à la manière de faire le commerce. Les ventes ont été faciles. L'argent est venu facilement pour la plupart du temps. Les perceptions, les crédits, les réclames ont tous été facilement obtenus. Mais ce n'était pas une condition permanente.

Les choses ont changé maintenant. Avant que nous ne soyons lancés dans de nouvelles conditions, pourquoi ne pas faire un arrêt et faire des préparatifs, sonder le terrain?

Quant aux profits, par exemple, pourquoi est-il si difficile aux commerçants d'abandonner des profits individuels si longtemps recueillis et pourquoi est-il si facile de sacrifier les profits sur le volume des affaires? Dans mon commerce, je veux rogner les prix aussi souvent que je le pourrai tout en retenant des profits. Pourquoi? Parce que nous sommes philanthropes? Assurément non. Mais parce que nous pouvons constater sur la feuille montrant le coût que lorsque le volume de notre production augmente, disons par exemple à raison de 500 douzaines de paires de gants par semaine, nos frais par douzaine baissent dans une proportion correspondante de 20 sous, 30 sous et même dans un cas de 41 sous la douzaine.

Mais assez souvent, je trouve une attitude différente, comme le prouve une lettre que j'ai reçue l'autre jour d'un client. Il renvoyait une paire de gants que nous lui avions récemment vendue. Ils étaient déchirés et il disait dans sa lettre :

"Il nous semble qu'une femme qui paie \$4 une paire de gants devrait pouvoir obtenir une durée de plus de trois semaines. Nous croyons qu'elle a le droit de ravoïr son argent. De plus, nous ne voyons pas qu'il y ait eu de notre faute; c'est assurément un défaut dans la confection des gants et nous demandons une nouvelle paire pour les remplacer."

Je répondis comme suit :

"Nous convenons de tout ce que vous avez dit dans votre lettre. Une femme qui paie \$4 pour une paire de gants a certainement le droit de se faire rembourser son argent si les gants ne durent pas plus de trois semaines. Mais nous devons simplement savoir qui vous a demandé \$4 pour ces gants. Ce n'est certainement pas nous. Nous avons vendu ces gants \$16 la douzaine, ou \$1.35 la paire."

Je donne à ces sortes d'affaires un nom bien simple, c'est de la fraude. Je ne crois pas que ces affaires puissent être considérées comme bonnes, même à un point de vue

éloigné. Ce n'est pas avoir le sens des affaires. Nous vendons nous-mêmes à termes restreints. Nous ne permettons aucune surcharge dans nos prix. Nous vendons à dix jours de crédit, net.

De plus nous nous faisons une règle de n'avoir qu'un seul prix. Lorsque nous faisons crédit à un particulier la limite du crédit n'affecte pas le prix. Un petit magasin de Columbus, Ohio, peut acheter les fines qualités de gants aussi bon marché que les plus grands magasins des Etats-Unis d'Amérique.

Nous nous sommes fait une règle de vendre des marchandises de bonne qualité et nous garantissons nos produits contre les imperfections des fabricants et nous remplaçons par une nouvelle paire de gants toute paire de gants mal confectionnés qui n'ont pas été portés, souillés et qui n'ont pas été hors de notre possession plus de six mois. Nous ne donnons d'escompte quelconque à aucune pratique, quels que soient le montant d'affaires qu'elle fasse avec nous, la durée du temps qu'elle est en relations avec nous ou pour toute autre considération.

## Quand le prix de détail doit-il être basé sur la valeur de remplacement?

Pendant les quatre ou cinq dernières années la règle générale a été celle-ci: établir le prix de détail sur la valeur de remplacement. La valeur de remplacement d'un item n'a jamais figurée sur la plus basse cote du marché à date où le marchand marquait son prix de détail. Si un marchand recevait une commande qui aurait été différée et dont le prix aurait été de \$24 la douzaine et qu'au moment de la livraison les mêmes marchandises auraient été cotées \$30 et même \$32.50 par des marchands irresponsables, le marchand aurait pris ces marchandises de \$24., aurait calculé qu'elles lui coûteraient \$32.50 pour les remplacer et aurait marqué son 50% de profits sur le coût pour établir son prix de vente. En d'autres termes, il aurait marqué des marchandises qui lui coûtaient \$32.50, \$48.75 la douzaine. Et même s'il ne les a pas marquées \$48.75, il ne s'est jamais dit: "Je vais les vendre \$4 la paire et donner le bénéfice à l'acheteur." Non, ce qu'il a dit est ceci: "Je vais les vendre \$4.50 et en obtenir tout le profit possible pendant que ces marchandises se vendent."

Maintenant que la possibilité et la probabilité d'une baisse de prix ont été publiées un peu partout, ce même marchand ne croit pas que cette règle de vente peut s'appliquer d'une façon inverse afin que le consommateur puisse recevoir les avantages de la baisse des prix du gros. Cela ne rencontre pas sa politique "d'obtenir des profits pendant qu'ils sont bons". Il ne veut pas prendre la médecine qu'il a prescrite à ses clients. Je pourrais citer des cas de marchands-détaillants situés soit à Détroit, ou Dallas,

Norfolk ou Cheyenne, Wyoming, Maine ou Los Angeles, Californie qui ont toujours calculé tirer avantage de la situation quoi qu'il puisse en résulter. Il y a des maisons qui croient que le public est patient et bon et devrait porter le fardeau de la crise en soulageant le commerce.

Cette théorie, même en faisant abstraction de l'injustice qu'elle comporte, est fautive. Le public a de la longanimité et de la bonté, mais il y a une limite même à la patience humaine. Tôt ou tard il se rebellera, comme la chose a été démontrée depuis quelque temps. Il n'y a pas eu d'époque sans besoins à satisfaire et où les gens n'avaient pas d'argent, et cependant les ventes sont tombées plus bas qu'elle ne l'avaient fait depuis nombre d'années. On avait atteint la limite de la patience humaine. Les explications des lois de l'approvisionnement et de la demande n'ont plus suffi pour satisfaire le public. Il a différé d'acheter pour attendre les réductions. Les demandes des marchandises ont cessé et un bon nombre de marchands ont dû subir des pertes qu'ils avaient essayé d'éviter. Le public souffrant depuis longtemps a cessé d'être bon.

### La question de remplacement s'applique aux compagnies d'assurance.

Nous sommes forcés d'assurer pour la pleine valeur, en basant notre montant d'assurance sur les remplacements. Si quelqu'un de nous aujourd'hui était visité par un incendie, le montant qu'il pourrait percevoir est discutable. Si 100% des marchands se sont assurés d'après des valeurs de remplacement il y a un an et que les polices continuent à être en vigueur en vertu d'un contrat de trois ans, et qu'il se produise un incendie maintenant dans un magasin, il est douteux que le propriétaire puisse se faire payer l'assurance.

Au sujet des conditions: dans notre commerce, comme je l'ai dit, notre terme de crédit est de 10 jours. Nous estimons que nous sommes dans le commerce pour vendre des marchandises et non pour faire le commerce des banques ou pour remplir les fonctions d'une institution de charité. Prenons par exemple un homme qui achète à soixante jours de crédit. S'il remplace ses marchandises quatre fois par année, il fait des affaires pendant 240 jours de l'année avec de l'argent qui appartient à autrui. Je ne crois pas que l'on puisse appeler cela du commerce. Je rencontrais un acheteur l'autre jour et je lui fis connaître nos termes. "Comment, dit-il, je ne voudrais pas acheter de qui que ce soit à 10 jours. Ne savez-vous pas que souvent, dans la majeure partie de nos départements, il ne se fait pas de profit, que le bureau dans bien des cas est le seul département qui fait du profit par ses escomptes?"

"—Alors pourquoi, lui dis-je, ne vous débarrassez-vous pas des autres départements et ne gardez-vous pas que le bureau?"

A mon avis, ce sont deux cas où des hommes d'affaires semblent être "bonasses". Pourquoi être si relâché au sujet des prix? La marque des prix élevés éloigne les

profits au lieu de les attirer, à la longue. Pourquoi discuter au sujet de la longueur des termes de crédit?

La plupart d'entre nous réussiraient mieux s'ils s'habituèrent à payer au comptant. Alors ils n'auraient qu'à penser à leur chiffre d'affaires, et comment supporter leur commerce eux-mêmes sans dépendre de la bonne volonté et des conditions faciles de leurs fournisseurs. C'est cette sorte de commerce qui sera en état de supporter l'épreuve en temps de dépression.

Quant à nous, nous ne sommes pas enclins à nous tracasser de ces sortes de choses. Nous soignons notre commerce d'après nos propres idées. Nous soignons simplement notre travail de chaque jour. Nous espérons qu'un jour viendra où nous serons en état de nous rattraper et de remplir les commandes qui sont sur nos filières et voir ainsi jour à nos affaires. Nous avons cette satisfaction que notre conduite dans le commerce nous donne une récompense très encourageante. Nous faisons des gains constants et notre politique de traiter avec justice tous nos clients est celle qui obtient le plus de succès.

Nous ne tenons d'aucune manière à dicter à nos clients ce qu'ils devraient ou ne devraient pas faire, mais nous ne leur permettons pas non plus de nous dicter notre ligne de conduite. Nous suivons simplement leurs instructions autant que nous pouvons le faire et lorsque nous vendons nous suivons strictement nos termes et nous ne permettons pas à nos pratiques, dans aucune circonstance, de nous dicter leurs conditions. C'est notre affaire.

### QUELQUES RENSEIGNEMENTS SUR LA REPUBLIQUE TCHECO-SLOVAQUE.

(Suite de la page 55)

Environ 42% des habitants sont employés dans l'agriculture et 30% dans l'industrie, soit à peu près la même proportion qu'en France.

45% de la superficie consistent en terre arable, 18 o/o en prairies, et 33% en forêts. Tant au point de vue agricole que forestier, des méthodes perfectionnées y sont en application. La production annuelle du bois de charpente s'élève à 12½ mil. de tonnes. La récolte moyenne de grain par acre bien que quelque peu moindre qu'en Grande Bretagne ou en Allemagne est plus élevée qu'en France ou qu'en tout autre pays de l'est ou du sud de l'Europe.

Toutes les branches de l'activité industrielle moderne sans exceptions sont représentées en Tchéco-Slovaquie. Les artisans et ouvriers Tchéco-Slovaques sont bien connus pour leur intelligence et leur capacité, et on les rencontre en quantité considérable dans tous les centres industriels du monde, particulièrement en Allemagne, aux Etats-Unis, en Autriche, en Hongrie et en Russie.

### HAUSSE DU SUCRE

Au moment d'aller sous presse, nous recevons l'information que le prix du sucre a subi une augmentation de 50 cents, qui entre en vigueur dès aujourd'hui, 24 courant.





LES SALOPETTES

# 'Star Brand'

DE GOODHUE

jouissent de la plus haute réputation dans tout le Canada depuis plus de 30 ans.

LES SALOPETTES

# 'Star Brand'

sont faites pour donner satisfaction et chaque vêtement porte notre garantie absolue.

Faites dans les modèles les plus récents, avec des tissus de la plus haute qualité, dans toutes les couleurs désirables.

VOYEZ NOS PRIX REVISES.

Un client qui achète une fois reste un client fidèle.

FAITES A

ROCK ISLAND, P. Q.

PAR

# THE J. B. GOODHUE CO., LIMITED

ROCK ISLAND, P. Q.

Agence de Montréal—211 Edifice Drummond.  
Téléphone Uptown 1129.

VALEURS SANS PAREILLES EN FAIT DE

# CONFECTIONS

Il est impossible de trouver sur ce marché des valeurs meilleures que celles que nous offrons.

Modèles exclusif réservés à un seul magasin dans chaque ville.



SUPERBE ROBE PAILLETEE

telle que vignette et choix de huit modèles différents. Valeur sans égale à **\$12.00**

ROBE EN TAFFETAS — choix de modèles. **\$14.50**  
Prix spéciaux depuis .....

ROBE EN SERGE pure laine, toutes tailles, de 16 à 40. Choix de vingt modèles ... **\$ 7.50**

Toutes ventes faites sujettes à remboursement si vous n'êtes pas entièrement satisfait.

ECRIVEZ OU TELEGRAPHIEZ A

# CLOAKS LIMITED

262½ Rue Queen, - TORONTO.



# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

- Kenfrew Machinery Co. Ltd vs L. D. Ouellette, Trois-Rivières, \$33.
- Alzire Larchevêque vs Arculise Lemay dit Delorme, Montréal, 2e classe.
- C. F. Fisher vs Wm. Eaton, Greenfield Park, \$2500.
- P. E. Lanctôt vs E. D'Orsini Bowman, Montréal, \$167.
- V. Ducharme vs Abraham Slovisky, Montréal, \$199.
- Geo. Morency vs J. W. Viau, Montréal, \$60.
- Royal Bank vs M. F. Hicks, Westmount, \$836.
- A. Charbonneau vs Spanish River Pulp & Paper Mills Ltd, Ste-Marie, Ont., \$153.
- Kenfrew Machinery Co. Ltd vs Didace Filion, Mont-Laurier, \$100.
- J. A. Ouimet vs Sam Harris alias Dunn, Montréal, \$237.
- J. P. Dupuis Ltd vs P. Brunet, Verdun, \$190.
- Lavery & Demers vs M. W. Cohen, Montréal, \$100.
- Mde C. E. Ranger vs Geo. Leroux, Dorionville, \$197.
- Aug. Charbonneau vs Spanish River Pulp & Paper Mills Ltd, Ste-Marie, Ont.
- W. Lamarre & Cie Ltée vs Succ. Nap. Lauzon, Vaudreuil, \$1963.
- J. Lebeau vs Corsinie Dupras, Mde Zoël Martel, Z. Martel & Cie, Montréal, \$119.
- D. Kochenburger vs Henri Lamarche, Montréal, \$107.
- Parsons & Co. Ltd vs Isaac Harlig, Max Harlig, I. Harlig & Son, Montréal, \$199.
- Ovila Perrote vs Can. Express Co., Montréal, \$3050.
- R. T. Hamilton vs F. B. Hanson, Eastern Canada Fisheries Ltd, Montréal, \$250.
- London & Lancashire & Guarantee Acc. vs Gordon C. Barclay, Archie Bruce Jarvis, James Bryon Jarvis, Westminster Transfer Co., Montréal, \$40.
- Katy Hinchcliffe vs André Gendron, Montréal, \$1000.
- Robert Russell vs Richard James, \$280.
- McKee Glass Co. vs Lewis S. Jaslow, Montréal, \$1443.
- Thos. Robertson Co. Ltd vs M. H. Paquette, Montréal, \$561.
- Boulter, Waugh vs Exillia Tessier, Montauban, \$187.
- H. M. Meyer vs American Express Co. Montréal, \$50.
- D. Pilon vs Arthur Poirier, Montréal-Est, \$375.
- Henri Paquin vs D. Péloquin, Montréal, \$252.
- Carl Cramer vs Abraham Baldovitch, Montréal, \$100.
- E. Flamand vs Alph. Beauchamp, Montréal, \$187.
- Louis Richer vs Aimé Montreuil, St-Pierre, \$222.
- Alex. Michaud vs J. R. Brien, Montréal.
- Cohens Limited vs Abe Stern, Le Mode Dress Co., Montréal, \$203.

- John O'Leary vs Manasha Lavut, Easer Kahan, M. Lacut & Son, Montréal, \$62.
- W. J. Graham vs Jas. Wm. Smith, Montréal, \$124.
- Pat O'Shea vs Gordon A. Battle, Montréal, \$59.

Société Air Liquide vs Ben Viau, Garage Central, Valleyfield, \$192.

Sigm Sokoloff vs Isaac Irving, Sourkes, H. Solomon, Pioneer Children's Wear Mfg., Co., B. Voskobinik,

## JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

- S. Littner vs Euclide Charron, Verdun, \$49.
- Montreal Light Heat & Power Co. vs Isaac Hoffman, \$12.
- Montreal Light, Heat & Power Company vs Emile Desrochers, \$53.
- Montreal Light, Heat & Power Company vs Clara Carrière, \$16.
- Montreal Light, Heat & Power Company vs O. Besner, \$28.
- Montreal Light, Heat & Power Company vs Isidor Herscovitch, \$10.
- N. Desmarteau vs Jas. D. Flageol, \$16.
- R. Cornéliier et al vs Simeon Beau-doin, \$32.
- R. Cornéliier et al vs N. Faucher, \$50.
- A. Despelteau vs Chambly Coal Company, Chambly Canton, \$62.
- W. F. Clark vs John Le Tual, \$52.
- M.L.H.&P. Co. vs Jos. Handfield, \$12.
- vs Sam Thompson, \$10.
- vs A. Aumont, \$11.
- vs Wm. Tessier, \$19.
- vs J. B. Leblanc, \$10.
- vs Victor St-André.
- P. Turgeon vs G. Barrette, \$31.
- A. Pesant vs Eug. Daoust, \$54.
- W. Brophy vs Mde R. Burt, \$61.
- E. Ste-Marie vs Omer Chevrier, \$45.
- E. et G. Laurin vs Alb. St-Charles, \$25.
- Royal Security Company vs Chs Bilo-deau, \$33.
- J. E. C. Bumbray vs Eusèbe Laperle, \$10.
- A. Delorme vs J. R. Trempe, \$73.
- A. S. Archambault vs L. P. G. Labelle, \$97.
- A. Grise vs Lucien Gratton, \$11.
- S. Caplan et al vs M. W. Kiel, Verdun, \$31.
- S. Caplan et al vs S. Constantineau, Iachine, \$33.
- D. Charron vs Ed. Brosseau, Laprairie, \$93.
- J. E. Walsh vs Hector Croteau, Notre-Dame des Bois, \$55.
- Montreal Light, Heat & Power Company vs John McFadden, Verdun, \$14.
- Glasgow Rubber Company vs C. M. Brown, Lachine, \$25.
- W. Welsh et al vs Girouard Taxi Service, \$38.
- J. A. Nolin vs Nap. Laroche, \$25.
- A. A. Sénécal vs Lorenzo, D'Amour, \$25.
- G. A. Morrison vs Ferd. Aubry, \$12.
- J. A. Trudel & Cie vs E. E. Pollard, \$47.
- J. A. Forgues vs Art. Bertrand, \$22.
- S. Caplan et al vs Dorothy Man, \$76.
- S. Caplan et al vs P. J. White, \$24.
- S. Caplan et al vs G. Dowse, \$27.
- S. Caplan et al vs M. Tracey, \$36.
- S. Caplan et al vs J. Raymond, \$98.
- S. Caplan et al vs Isabelle Mulberry, \$32.
- S. Caplan et al vs D. Houle, \$15.
- Cité de Montréal vs Art. Farley, \$50.
- H. Spitzer vs Jules Latour, sr., \$54.

## VENTES PAR HUISSIER

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

- A. J. Léger vs E. Lortie, 17 rue Drolet, le 26 mars à 1 heure p.m., J. O. Morin.
- J. Albert vs G. A. Lewis, 93 rue Prince, le 26 mars à 10 a.m., M. T. Robillard.
- R. Bourdon vs United Leather Co., 314 rue Notre-Dame ouest, le 26 mars à 10 a.m., J. S. Lavery.

## NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

- Cherry St. Amour & Company, Limited, Montréal.
- Cie du Granite de Charlesbourg Limitée, Québec.
- J. N. Godin Limitée, Trois-Rivières.
- Cie d'Approvisionnements d'Eau Limitée, Cap St-Ignace.
- Cie J. H. Jacques & fils, Québec.
- La Fonderie Ste-Croix Limitée à Ste-Croix.
- Le Comptoir de Crédit Limitée, Québec.
- Le Nouveau Garage de l'Est Limitée, Montréal.
- Montcalm Land Company, Limited, Québec.
- Provident Freehold & Realty Company, Limited, Montréal.
- Provincial Construction Cy, Québec.
- The D. H. Stewart Coy, Montréal.
- International Pastime & Athletic Club, Montréal.
- New East End Garage Ltd, Montréal.
- Charlesbourg Granite Coy, Ltd, Québec.

## SOUS LA LOI DES FAILLITES

- Boivin, Alphonse, de Les Eboulements.
- David, Théodule, de Montréal.
- N. Hanouche, de Drummondville.
- Lee Dorothy Jessie, de Verdun.
- Marcotte, J. A., de Vilmontel.
- Grovers Shoe Shop, de Montréal.
- Canadian Bargain Store, Montréal.
- Ideal Shoe Company, Montréal.

## AVIS DE DIVIDENDES

- Dominion Copper Products Coy, Ltd. Un dividende payable par F. G. Bush, liquidateur.
- Allard & Dufresne de Québec, un premier et dernier dividende payable le 28 Mars par J. P. E. Gagnon, curateur.
- J. O. C. Gignac de Chateau-Richer, un premier et dernier dividende payable le 28 Mars par J. P. E. Gagnon, curateur.
- M. A. Silbermann & Coy, Ltd, un second et dernier dividende payable le 26 Mars par H. K. S. Hemming, liquidateur.

## DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

- Anna Milakofsky, Montréal, vs Joseph Fogel.
- Rose Slamianski, Montréal, vs Joseph Hercovicci.



## *C'était Bon Pour Votre Grand'Père!*

**V**OTRE GRAND-PERE A PU REUSSIR AVEC DES VIEILLES METHODES, AVEC DES CIRCULAIRES IMPRIMEES A LA DIABLE, AVEC DES ENTETES DE LETTRES QUI MANQUAIENT DE GOUT, DES FACTURES ET AUTRES IMPRIMES QUI ETAIENT D'UN AUTRE AGE.

VOTRE CLIENT OU VOTRE FOURNISSEUR JUGE DE VOTRE MAISON PAR VOS IMPRIMES. IL FAUT QUE VOTRE PAPETERIE REFLETE LE PROGRES, SI VOUS VOULEZ QUE VOTRE COMMERCE AUGMENTE.

NOTRE SERVICE D'IMPRESSION SE CHARGERA DE PREPARER DES CATALOGUES, CIRCULAIRES, DEPLIANTS, PAPETERIE, ETC., QUI AURONT BELLE APPARENCE—QUI FERONT REMARQUER VOTRE MAISON COMME ETANT L'UNE DES PLUS PROGRESSIVES DE LA PROVINCE DE QUEBEC.

IL SUFFIT DE NOUS DONNER QUELQUES NOTES SUR UN BOUT DE PAPIER—NOUS FERONS LE RESTE. NOS PRIX SONT MODIQUES SI VOUS CONSIDEREZ LE SURCROIT D'AFFAIRES QUE LES IMPRIMES QUE NOUS PRODUIRONS VOUS APPORTERONT.

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

198 Notre-Dame, Est MONTREAL

Confiez-nous la préparation  
et l'impression de vos

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

# Renseignements de Québec

## BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC

- Vente—Succ. N. Turcot à Ls G. Chabot, 2236C St-Pierre.  
 Testament—Ferd. Portugais.  
 Déclaration—Dme Vve Ferd. Portugais-Huppé, 1065 Jacques-Cartier.  
 Vente—Succ. John Hearn à W. D. Brown, 4375-1 4379 3-5-8D Montcalm.  
 Obligation—Edm. Verret à Tél. Verret, 2098 p. 132 St-Sauveur.  
 Vente—Géd. Morency à Alb. Pelletier, 653 St-Sauveur.  
 Vente à réméré—John Emma à Léon Lortie, p. 1524 St-Sauveur.  
 Vente—Dme Vve Alf. Langlais & al à Jos. J. B. Bédard, 875, 876 St-Sauveur.  
 Quittance—Edg. Gauthier à Art. Auclair.  
 Vente—S. Ed. Gagnon esqté à L. C. Jacques, 508-286 St-Roch Nord.  
 Vente—L. C. Jacques à Dme Nap. Martineau, 508-286 St-Roch Nord.  
 Vente—Dlle Valéria Turgeon à Jos Defoy, 5-1 St-Roch.  
 Main-levée—Geo. P. Chateauvert & al à Alex. Chateauvert.  
 Bail—Gus. Proteau à Ls Leonard, 619, 620 St-Roch.  
 Mariage—Jos E. Chantal à Dlle Marie C. Sioul.  
 Obligation—Jos. Parent à Jac. Jobin, p. 1025 p. 1027 St-Ambroise.  
 Bail—Jos Brulotte à J. Alliance Bilodeau, 146-17 N.-D. Québec  
 Quittance—Rend Od. Gosselin, roc. C. de Québec.  
 Tutelle—Art. Jobin Price (aux mineurs).  
 Obligation—Chry. Jobin à Gaud. Côté, 4381-8-C-B Montcalm.  
 Obligation—Léon Nadeau à André Nadeau, 146-26 & 32 A N.-D. de Québec.  
 Vente—J. Eug. Lachance à Ls Girard, 3922 Montcalm.  
 Vente—Dme Vve Eug. Bédard à J. E. Hamel, 198-31 & 7-A Ancienne-Lorette.  
 Vente—Alph. Boulianne à Antonio Allard, 830 St-Sauveur.  
 Bail—Marier & Tremblay Ltée à Jarry & Frères, 557, 558 St-Roch.  
 Testament—Jos Morissette, p. 2901 St-Roch.  
 Déclaration—Aug. Morissette à Jos. Morissette, p. 2901 St-Roch.  
 Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Jos. Morissette, p. N. 2901 St-Roch.  
 Jugement—J. A. Marcotte & Lefebvre & Gagnon.  
 Vente—Sosthène Brochu & al à Jos. Morel, 743 St-Roch.  
 Obligation—Jos Morel à Succ. Chs Brochu, 743 p. 639 St-Roch.  
 Obligation—Alf. Côté à Emile Côté, p. 116 Beauport.  
 Quittance—Succ. Chs Brochu à Sosthène Brochu & al.  
 Bail—Jos Vermette à Ferd. Audet, p. 228 St-Sauveur.  
 Convention—Ls Chevrette à Dme Ad. Dombrowski Bergeron, 431, 432 St-Sauveur.  
 Vente—Pierre Boutet à Jos Légaré, ½ S. O. 1759 St-Sauveur.  
 Quittance—Philas Laberge à Pierre Boutet.  
 Quittance—Frs Laroche à Edouard Poitras.  
 Quittance—Frs Laroche à Léontine Poitras.  
 Obligation—Dme Gaud. Galarneau à Jos Gagnon, 3841 et passage sur 3842, Montcalm.  
 Quittance—Jos Samson & Eugène Lamontagne à Paul Leclerc.  
 Vente—Edouard Picher à Trefflé Charpentier, 4381-A-31 Montcalm.  
 Vente—Jos Beaudoin à Elie Bouillette, 29-4 Dupuy.  
 Obligation—Elz. Létourneau à Frs Bouchard, 4440-13 et ½ E. 12, Montcalm.  
 Mariage—Chs Aug. Langevin à Dlle Gabrielle Pouliot.  
 Cession—Cyr Alb. Bourret à René Robitaille, p. 936 St-Roch.  
 Obligation—Edouard Daigle à Désiré Daigle, 188 St-Ambroise.  
 Obligation—Pierre Robitaille à Nap. Bédard, p. 936 St-Roch.  
 Vente—Elz. Sansfaçon à Dion & Tremblay, rang 4, p. O. 12 Stoneham.  
 Déclaration—Ls Barrette & al à Dlle Adeline Therrien, 56 Stoneham.  
 Quittance—Ed. Bouchard à C. Alb. Bourret.  
 Quittance—The Royal Trust of Canada à L. C. Dumais.  
 Quittance—Nap. Bédard & al à Ern. Paradis.  
 Testament—Dme Vve Ls Bolduc Gourdeau.  
 Déclaration—Tancrede Gros-Louis & ux à Régistrateur, p. 461-½ ind. St-Sauveur.  
 Quittance—Perc. du Revenu à Dme Ls Bolduc Gourdeau, 4/7 ind. 461 St-Sauveur.  
 Obligation—J. E. Hamel à Caisse Pop. de l'Anc. Lorette, 198-31 & 7-A Ancienne-Lorette.  
 Vente—Paul Leclerc à J. Gagné, 434-185 St-Roch Nord.  
 Quittance—Dme Léon Robitaille à E. J. Payette.  
 Quittance—Geo. Laroche à Thos. Roy.  
 Quittance—J. A. Cloutier à Dme D. Ed. Gravel.  
 Vente—Succ. Peter Johnston à Succ. Edm. Nesbitt, 2543-1 St-Louis.  
 Vente—Owen Wilf. Kelly & al à John Kelly, 4235 Montcalm.  
 Quittance de rente—Les Ursulines de Québec à C. A. Verge, M.D., 2675, 1674 St-Louis.  
 Jugement—J. H. Jacques & fils vs Roy & Mercier.  
 Jugement—Roy & Mercier vs S. Ed. Gagnon.  
 Quittance—Le Prêt Hypothécaire à Odi. Giguère.  
 Quittance—Alph. Renaud à John Enners.  
 Quittance—Banque de Montréal à Roméo Langlais.  
 Testament—Dme Jean Fiset Paquet.  
 Déclaration—Dlle Marie A. Fiset à Régistrateur de Québec, 182V p. de p. N. 157, p. S. 157, 184 Ancienne-Lorette.  
 Quittance—Perc. du Revenu à Jean & Fiset uxor, 182V p. N. 157, 157 et 184 Ancienne-Lorette.  
 Vente—G. A. Paradis à Alf. Gauthier & ux p. 33 Beauport.  
 Donation—Dlle M.-Louise Hardy & al à La Cie de Jésus, 3812 3813, Montcalm.  
 Vente—C. J. Lockwell à L. R. Steel Co. L., 1096-97 P. N. 1100, 1098-1099 Jacques-Cartier.  
 Vente—C. J. Lockwell à L. R. Steel Co. L., 3086-87 St-Jean.  
 Main-levée d'hypothèque—Jos Samson à C. J. Lockwell.  
 Quittance—Alf. Pouliot à Hon. Philippon dit Picard.  
 Quittance—L'Abbé Ls Ph. Sylvain à Joseph Guay.  
 Vente—Banque N. E. à P. G. Bussière & Cie, 2111A, 2111 St-Pierre.  
 Quittance—And. Christensen à Denis Reardon.  
 Testament—Dme Vve Ant. Lapointe-Giroux.  
 Déclaration—Dme Maria Lapointe-Robert, 476 Beauport.  
 Quittance droits—Perc. du Rev. à Dme Vve Ant. Lapointe-Giroux, 476 Beauport.  
 Quittance—Dme Vve Elz. P. Couture et al à Dme Vve Alph. Miville.  
 Quittance—John Coleman à Jas. Collier.  
 Mariage—J. Ern. Cantin à Dlle M. Régina Beaumont.  
 Hypothèque en garantie—Chry. Jobin à Dlle Caroline Lortie, 4381-3-4-8-C Montcalm.  
 Quittance—Caisse Pop. St-Sauveur et al à Alph. Boulianne.  
 Jugement—Marie Marcoux à V. S. Jos. Légaré et al.  
 Avis—Chauveau & Marchand à Régistrateur de Québec, 539 P. Beauport.  
 Obligation—Jos P. Guérard à L'Industrielle, Cie d'Assurance Vie, 2181-2182 St-Pierre.  
 Vente—John Kelly à D. Alex. Déry, 4135 Montcalm.  
 Main-levée—Fidelity Trust Co. à Great Eastern Paper Co.  
 Obligation—Mme Jeremiah Gallagher à Dlle Eliza Ouellette, P. C., 4226 Montcalm.  
 Main-levée—H. Edm. Dupré.  
 Quittance—Dlle Eliza Ouellette à Alf. G. Gagnon.  
 Vente—Gaud. Gagné à Jos. Bédard, 508-135 St-Roch Nord.  
 Vente—Dme Vve Louis Marois à Jean Lévesque, 116 St-Roch Nord.  
 Vente—Jos Bédard à C. Alb. Bourret, 508-135 St-Roch Nord.  
 Quittance—Nap. Gagnon à Edgar Jean.  
 Quittance—Joseph Emond à Mme Ap. Corriveau-Dufresne.  
 Vente—Geo. P. Chateauvert et al à Art. Boivin, 555-551 et P. 553 Ancienne-Lorette.  
 Obligation—Art. Boivin à Caisse Populaire Ancienne-Lorette, 550-551 et P. 553 Ancienne-Lorette.  
 Obligation—Denis Reardon à Dlle Sus. B. Ward, 4050 Montcalm.  
 Canc. de Vente—P. G. McMartin à James McCune, p. O., 16 Stoneham.  
 Vente—Eug. Lamontagne & al à Mme P. J. Egan, 34-105 Notre-Dame de Québec.  
 Quittance—Oct. Ratté à Mme J. D. Chamberland.  
 Avis de privilège—P. Jobin & Frère à V. S. Isidore Plante, 48, 39, 40 Notre-Dame de Québec.  
 Vente—Mme Vve Pierre Parent à Pierre Drolet, P. 813 Ancienne-Lorette.  
 Obligation—Hon. Juge C. Pouliot à la Fabr. St-Maurice de Thetford, 2754B St-Louis.  
 Vente—J. A. Laforce à Jos Lamontagne, 4360 et mitoyenneté, 436 Montcalm.  
 Quittance—Dlle Emma Corriveau à Frs Laberge.  
 Garantie hypothécaire—Trefflé Charpentier à L'Industrielle Cie d'Assurance-Vie, 4381a 30 31, Montcalm.  
 Mariage—Ls Ed. Caron à Dlle M. H. Alma Guay.  
 Obligation—Art. Poitras à Dlle Emma Fleury, 3718 St-Jean.



Obligation—J. Tancrede Gros-Louis et ux à Mme Vve Wm. Tuske, p. 461 St-Sauveur.  
 Quittance—Jos Thos. Drolet à Wilf. Dorval et ux.  
 Quittance—André Nadeau à Alf. Myrand.  
 Vente—Parc Richelieu Ltée à Edouard Giroux, 251-16 Charlesbourg.  
 Obligation—P. G. McMartin à Walter E. Craig, 1/2 O., 16 St-Edmond.  
 Obligation—J. P. Girard à Michel Guay, 508-215c, 216 & St-Roch Nord.  
 Tutelle—Eug. Beauchamp "au mineur".  
 Quittance—Frank W. Ross à Hon. L. C. Webster.  
 Quittance—Banque des Marchands à J. P. Girard.  
 Main-levée—Ach. Dugal à Mme D. Falardeau.  
 Vente—Art. Ed. Scott à La Corp. d'Obligations Municipales, Ltée, 2154-A St-Pierre.  
 Garantie hypothécaire—Trefflé Charpentier à la Banque Prov. du Canada, 4381a-30-31 Montcalm.  
 Vente—Richard Tremblay à Alf. Tremblay 1-3 P. 234 Beauport.  
 Testament—John Mulroney, déclaration de transmission à Dme Vve John Mulroney-Murphy, 1/2 ind., 3965 Montcalm.  
 Quittance de droits—Perc. du Revenu à John Mulroney, Succ. 1/2 ind., 3965 Montcalm.  
 Quittance—Ph. Laberge à Hon. Paquet.

## Cour de Circuit

Donat Parent vs Jos. Charretier, Trois-Rivières, \$66.99.  
 Emile Matteau vs Georges Ritcher, Baie de Shawinigan, \$42.41.  
 J. Frédéric Bellefeuille vs Marie Blanche Labonté et vir, Trois-Rivières, \$13.28.  
 Dame Evéline Clermont vs Joseph alias Sinai Hubert, Louiseville, \$31.58.

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

Semaine du 15 au 22 mars.

Transport—Zarilla Hains à J. H. Nap. Désaulniers et al.  
 Dissolution de société—Tremblay & Benoit.  
 Vente—Adolphe Lajoie à Dame Arthur Denoncourt.  
 Vente—Arthur Déziel à The Can. Northern Co. Ry.  
 Vente—Chs. Diamond à The Can. Northern Co. Ry.  
 Vente—Désiré Duplessis à Jos. Gélinas et al.  
 Vente—Viateur Barette à Read Motors Ltd.  
 Vente—F. X. Crête à Thomas Garceau.  
 Vente—Vve Pierre Beaulieu à Arthur Beaulieu.  
 Vente—Armand Béliveau à Joseph Thérien.  
 Vente—Jos. Michaud à J. Simon Lalonde.  
 Vente—Vve Jean Houle à Esdras Lamy.  
 Vente—Victor Bellemare à Esdras Lamy.  
 Obligation—Joseph Boudreau à Dame Herm. Mercier.  
 Obligation—Armand Pothier à Vve Albert DeMontigny et al.  
 Obligation—Elzéar Poirier à Elle Désaulniers.  
 Obligation—Joseph Blais à Dame Méralda Gélinas.  
 Obligation—Frs. X. Loranger à Dame Clara Lavergne.  
 Obligation—Marie-Louise Lelaidier à Noé Lefrançois.  
 Quittance—Arthur Gélinas et al., à Napoléon Gélinas.  
 Quittance—Ephrem Bouchard à Alfred Lefebvre.  
 Quittance—Michel Nassif à Frs. Dusseault.  
 Quittance—Adolphe Boisvert à Avila Gélinas.  
 Quittance—Henry Bourassa à Arclès Bellerive.  
 Quittance—Origène Gélinas à Adem. Grenier.  
 Quittance—Omer Levasseur à Victor Boucher.  
 Quittance—Dame Caroline Griffin à Joseph Blais.  
 Quittance—Zacharie Lamy à Onésime Lafrenière.  
 Quittance—F. A. Verrette à Thérien et Béliveau.  
 Quittance—Lucinda Vallée à L. P. Désaulniers.  
 Quittance—A. Héon & Cie à C. H. Moineau.  
 Déclaration de société—Frisco Botling Works.  
 Dissolution de société—Adams & Romanis.  
 Déclaration sociale—Desbiens & Beaupré.  
 Cession—Origène Chainé et al. à Adrien Chainé.  
 Main-levée—Aldéa Lafrenière à Edmond Blais.  
 Donation mobilière—Eugène Héon à Raoul Héon.  
 Vente—Vve Félix Launier et al. à Joseph Héroux.  
 Vente—J. Alfred Lymburner et al. à Zoraïde Lymburner et al.  
 Vente—Albert Belle-Isle et al. à Donat Belle-Isle.  
 Vente—P. C. Beaumier à Johnny Morinville.  
 Vente—Dame Rose-Anna Courtois à J. Auréus Bergeron.  
 Vente—Eugène Carboneau à Wilfrid Bournival.  
 Vente—Albert Hatt à Arthur Branchaud.  
 Vente—Télesphore Bellemare à Denis Bellemare.  
 Vente—Willard A. Young à Thomas Young.  
 Vente—Dame R. Désaulniers à Henri Gélinas.  
 Vente—Canada Steamship Lines à Dames Laura Jolin.  
 Obligation—Donat Belle-Isle à T. D. Lévesque.  
 Obligation—Johnny Morinville à Arthur Dugré.  
 Obligation—Marie-Louise Lelaidier à Hermeline Bornais.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Félix Launier.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Henri Dupont.  
 Quittance—Benj. Penneton à Joseph Singcastr.  
 Quittance—Benj. Penneton à Vve J. P. N. Gonthier.  
 Quittance—Mineurs Dupont à Céline Gélinas.  
 Quittance—Dionis Dupont à Céline Gélinas.  
 Transport en garantie—Chs. Lafond à F. A. Verrette.

## Renseignements des Trois-Rivières

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

Semaine du 8 au 15 mars.

Vente—Hér. Vve Alfred Verrette à Arthur Verrette.  
 Vente—Frédéric Allard à Joseph Lefebvre.  
 Vente—Dame Fred. J. Argall à G. H. Robichon.  
 Vente—Ovila Gagnon à Hector Thériault.  
 Vente—Raoul Ducharme à Edouard Ducharme.  
 Vente—Hubert Chamberland à Alfred Guilbert.  
 Vente—Ovila Guilbert à Alfred Guilbert.  
 Vente—Albéric Blanchette à Joseph Blanchette.  
 Vente—Adam Vincent esq. à Théodore Vincent.  
 Obligation—Arthur Verrette à Joseph Verreault.  
 Obligation—Edmond Beaudry à Guillaume Courtois.  
 Obligation—Honoré Béland à Eucher Masse.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Vve Alfred Verrette.  
 Hypothèque—Dame Delvina Daigle à Morin & Frère Ltée.  
 Vente—Louis Villeneuve à Edouard Beaudet.  
 Vente—Joseph Auger à Louis Berthiaume.  
 Vente—Zéphirin Lafrenière à Généré Champagne.  
 Vente—Geo. Lampron à Ephrem Désaulniers.  
 Vente—Hormisdas Rivard jr. à Chs. Flageole.  
 Vente—J. F. Trottier à Adolphe Lampron.  
 Vente—J. F. Trottier à E. A. Lampron.  
 Obligation—Arthur Renière à Marie-Anne Dubord.  
 Obligation—Sévère Rizzoli à Dimytro Lazarenka.  
 Obligation—Rosaire Trudel à Philippe Houle.  
 Obligation—Dame J. E. Thibaudeau à Fabrique St-Bernard.  
 Obligation—Hormisdas Blais à Vve Amédée Fournier.  
 Obligation—Edouard Lambert à Hon. R. S. Cooke.  
 Quittance—J. A. Frigon jr. à Arthur Renière.  
 Quittance—Dame Antoinette Frigon à Ernest Cloutier.  
 Quittance—Ed. S. de Carufel à Paul Garceau.  
 Quittance—Arthur Vincent à Dame Tél. Cloutier.  
 Quittance—Thomas Gélinas à Geo. Lampron.  
 Quittance—Philippe A. Héroux à Octave Naud.  
 Quittance—Hercule Biron à Ovila Gauthier.  
 Donation—Valère Lapointe à Alph. Lapointe.  
 Transport—Adam Garceau à Vve W. Paquet.  
 Transport—Dame Laura Jolin à Hercule Biron.  
 Déclaration sociale—Cash & Carry Store.  
 Déclaration sociale—E. J. Plante & Co.  
 Cession—Philippe Bélisle à Donat Bélisle père.

Jugements—Cour Supérieure.

J. A. Naud vs H. Brouillette, Cap de la Madeleine, \$168.63.

## JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Albert Weaner vs Henri Duchaine, Trois-Rivières, \$22.82.  
 Ludger Magny vs Armand Gauthier, Grand'Mère, \$15.20.  
 Wilfrid Cormier vs Arthur Normandin, Trois-Rivières, \$44.45.  
 C. H. Moineau vs Adolphe Frenette, Shawinigan Falls, \$35.55.  
 The Chamberlain Medicine Company Ltd. vs J. R. Lamy, St-Boniface de Shawinigan, \$15.00.

## Renseignements d'Arthabaska

### ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

- Vente—David Richard à Edmond Langlois,  $\frac{1}{2}$  n.e. 656, Warwick, \$1100.—payées.
- Vente—David Richard à Arthur Bernier,  $\frac{1}{2}$  s.o. 656, Warwick, \$1700.—payées.
- Obligation—Arthur Bernier à Mme Lucias Triganne,  $\frac{1}{2}$  s.o. 656, Warwick, \$1950.
- Vente—Succ. Roméo Baril à Désiré A. Baril, p. 45, Warwick, \$400.—payées.
- Donation—Ferdinand Laroche à Lucien Laroche, 521, Warwick.
- Vente—Jean Leblanc à Napoléon Leblanc, 586, 589 et 590, Warwick, \$3,000.—dues.
- Obligation—Georges Proulx à Mme Laura Proulx,  $\frac{1}{2}$  n.e. 632, Tingwick, \$1030.
- Vente—Napoléon Kirouac à The Dominion Comb & Novelty Co., p. 241, 242, Tingwick, \$775.—\$575. a/c.
- Mariage—Philippe Houle et Mme Marie Lecompte, séparation de biens.
- Echange—Mlles Eva Marchesseault et al. et Agésilas Kirouac, p. 57 et p. 58, Warwick.
- Vente—Mme Imelda Muir à Irénée Muir, 114 et  $\frac{1}{2}$  s.o. 112, Warwick, \$5,000.—\$2,500. a/c.
- Obligation—Mme M. Anne Thibault à Mme Marie Bernier, p. 71, Warwick, \$1,500.
- Transport—Pierre Vignault à Napoléon Savoie, sur Denis Vignault, \$4,000.
- Obligation—Mme Marie Charrier à Mme Victoria Pépin, p. 185, Ste-Victoire, \$500.
- Testament—Mme Joséphine Chartier à Germain St-Pierre, p. o. 460-54, 62, Ste-Victoire.
- Vente—Adélarde Tousignant à Oscar Tousignant, 365-375-376, Warwick, \$3,500.—\$1,500. a/c.
- Vente—Nestor Gaudet à Charles Moisan, p. 1100, Warwick, \$2800.—\$450. a/c.

- Vente—Arthur Burny à James Murphy, 121-122, Warwick, \$3500.—payées.
- Vente—Alphonse Pépin à Henri Pépin, 321 et 333, Warwick, \$6,725.—\$3,500. a/c.
- Testament—Mme Philomène Vaillancourt à Mme Adélaïde Chouinard, p. 82, Princeville.
- Vente—Mme Georgianna Brisson à Willie Michaud, p. 169 et p. 170, Arthabaskaville, \$1565.—\$600. a/c.
- Testament—Mme Adélaïde Boisvert à Mlle Joséphine Brissette et al., 266 et autres, Princeville.
- Testament—Mme Lucie Hamel à Mme Rosanna Henri dit Watters, 148, Ste-Victoire.
- Vente—Robert Brindle à Arthur Burny, 134a, 136a et p. 135, Warwick, \$2000.—payées.
- Vente—Joseph Hébert, fils de Chs., à Arsène Hébert, 632 et autres, Bulstrode, \$2550.—dues.
- Vente—Paul Hamel à Emilien Perreault, p. 325, Bulstrode, \$550.—\$300. a/c.
- Donation—Mme Emilie Ricard à Onésiphore Huard, 463-464 et 465, Warwick.

## Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe

### Employé

Cave, Williams,  
Eaton, Wm.,  
Gervais, Antonio,  
Cuilbault, Hilaire,  
Lapointe, Olivier,  
Martin, Thomas,  
Murray, Alphonse,  
Robillard, Charles,  
Soulière, Roméo,  
Théoret, A. A.,  
Trudeau, Geo J.

### Patron

Grand Trunk Ry.  
Cunningham & Wells Co.  
Rabinovitch Bank.  
Consumers Glass Co. Ltd.  
Grand Trunk Ry.  
Canadian Pacific Ry.  
Grand Trunk Ry.  
The Bell Telephone Co.  
Crane Ltd.  
Marine Laundry,  
E. Durand.

## J. A. LUSSIER

RESTAURANT DE CHOIX

Liqueurs, Tabac, Bonbons, Pâtisseries,  
Crème à la glace, Bière d'épinette, etc.

1149 Rue Rachel Est, - MONTREAL.

## Crèmerie Tétraulville

Toujours en mains

Lait, Crème, Beurre, une spécialité.

444 Rue des Ormeaux, - MONTREAL.

Téléphone Est 3776.

## J. B. NADEAU

SELLIER

Marchand de Chaussures et Valises.

Spécialité:  
Réparations de Harnais et d'Articles en Cuir.

919 Ontario Est, - MONTREAL.

Tél. Lasalle 1985.

## A. MALO

MARCHAND-ÉPICIER

Spécialité de Beurre et Fromage.

1330 Rue Logan Est, - MONTREAL.

COIN DUFRESNE.

Tél. Calumet 2354.

## DOMINION SHOE LIMITED

SPECIALISTES DANS

La Chaussure de Garçons, Fillettes et Enfants.

2298-2302 Rue Chabot, - MONTREAL.

Tél. Calumet 1717—1718

## L. Villeneuve & Cie Limitée

BOIS DE SCIAGE — MOULURES  
PORTES ET CHASSIS

2599 Blvd St-Laurent, - MONTREAL.

COIN BELLECHASSE.

# “LA PREVOYANCE”

## COMPAGNIE D'ASSURANCES

### BILAN, LE 31 DECEMBRE 1920

ACTIF		PASSIF	
Argent en caisse et en banque.	\$ 46,426.32	Réclamations en voie de règlement.	\$ 68,992.00
Obligations	155,486.32	Dû aux réassureurs.	35,795.98
Prêts sur nantissement.	15,000.00	Commission accrues.	26,658.19
Prêts hypothécaires.	53,400.00	Créanciers divers.	3,458.04
Immeubles.	12,591.94	Réserve sur primes en cours.	152,258.17
Dû par les réassureurs.	18,851.89	Réserve pour dépréciation sur placements et autre actif.	12,000.00
Débiteurs.	14,668.12	Surplus aux porteurs de polices	1,009,865.86
Biens recevables	2,201.77		
Ameublement et plans Goad.	7,009.62		
Papeterie et fournitures de bureau.	5,000.00		
Intérêts accrus	3,446.12		
Primes en mains des agents.	154,284.14		
Capital sujet à appel	820,662.00		
	\$1,309,028.24		\$1,309,028.24

GEO. GONTHIER, L. I. C., Auditeur.

# Machines à Laver ‘CONNOR’

## Ventes Faciles—Gros Profits

Les machines Connor sont faites pour le service. Elles combinent la durabilité et le service et tout ce qui procure la satisfaction. Si vous voulez avoir une ligne profitable, une ligne qui soit bien et favorablement connue, écrivez-nous pour conditions et prix.

C'est maintenant le temps de donner vos commandes, car nous anticipons une forte demande pour les envois de la saison. Notre catalogue vous sera adressé sur demande.

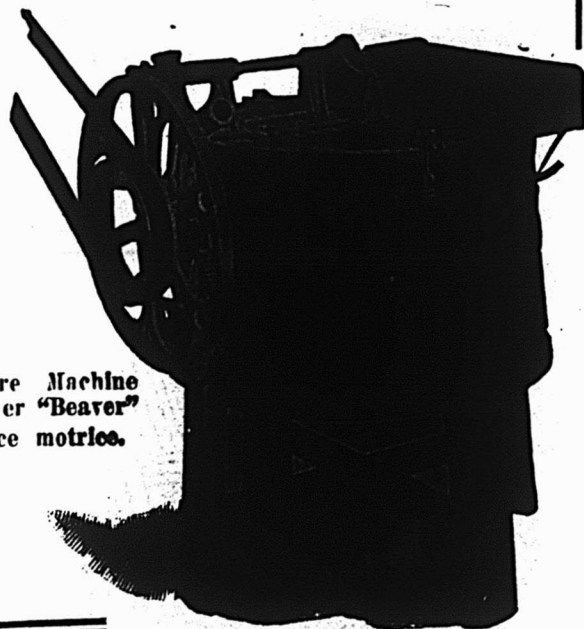
Notre ligne comprend des Machines à Laver, soit Electrique, soit à Moteur à Gaz, à Pouvoir d'Eau ou à Mains. Aussi Tondeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir. Barattes, etc.

NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE  
FAITES-LE AUJOURD'HUI.

## J. H. CONNOR & SON Ltd

Ottawa, - Ont.

Notre Machine  
à Laver “Beaver”  
à force motrice.





# MACDONALD'S

## La Signification de la VALEUR du Tabac

La raison pour laquelle le tabac Macdonald est si irrésistiblement préféré par les fumeurs Canadiens est la même raison qui le rend si attrayant au détaillant. Cette raison est la **VALEUR**.

La valeur, pour le fumeur, signifie "Plus de tabac pour son argent" — pour le détaillant "Plus d'argent pour son tabac". Il y a réellement plus d'argent à faire avec le Macdonald pour l'homme qui le vend — principalement parce qu'il y a plus de tabac dans le Macdonald pour l'homme qui l'achète.

Des annonces, qui ne passeront pas inaperçues, exigent que vous preniez en stock le "Tabac avec un Coeur".



*Le Tabac avec un coeur*



# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 23 mars 1921.

D'une façon générale les marchés des articles d'épicerie reviennent lentement à une base plus stable et bien qu'il y ait encore des irrégularités de prix considérables, ceci n'est pas dû aux conditions du marché, mais est plutôt une sorte de concurrence parmi les maisons de gros. Le ton du marché du sucre est ferme avec possibilité d'une hausse, attribuée aux prix plus élevés du sucre brut. Les sirops et amidons de blé d'Inde ont diminué de prix par suite de la baisse du blé d'Inde, mais comme les récipients et autres frais en dehors du blé d'Inde sont toujours coûteux, on ne s'attend pas à de nouvelles réductions. Le thé et le café continuent à avoir un ton ferme et des augmentations sont constatées sur les marchés d'origine, spécialement pour les meilleures qualités, pour lesquelles les consommateurs canadiens montrent de la préférence.

Les noix écalées disponibles continuent à être peu abondantes et se maintiennent à des cours fermes. Les pékans sont également fermes à leur prix élevé. Les noix du Brésil en coquilles sont offertes à plus bas prix que la saison dernière. La noix de coco reste soutenue et sans changement.

Les légumes en conserve sont fermes avec des cours légèrement plus élevés en certains cas, tandis que les fruits en conserve sont calmes avec beaucoup d'irrégularité dans les prix et la même condition se manifeste dans la confiture.

Les corinthes sont plus fermes et plus chers sur les marchés d'origine. Les pommes évaporées ont un ton plus ferme et montrent plus d'activité. Les raisins se maintiennent fermes et les stocks ne sont pas importants. Les raisins du Pacifique sont pratiquement épuisés et quelques acheteurs de maisons américaines sont venus sur le marché Canadien et environ 15,000 caisses de raisins prises sur les stocks de Toronto ont été réexpédiées dans des localités américaines.

**LEGERE HAUSSE DU PORC FRAIS**

Viandes fraîches — Le porc vivant subit cette semaine un léger mouvement de hausse, qui se traduit par une augmentation de 50 cents les 100 lbs, augmentation qui se répercute sur le prix du porc abattu. Par contre, le prix du boeuf subit un léger recul de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison  
**NOE BOURASSA, LIMITEE,**  
en date du 22 mars 1921.

Porcs vivants . . . . . 15.50

**Porcs préparés—**

Tués aux abattoirs,  
choisi . . . . . 23.00 23.50

**Porc frais—**

Gigot de porc (trimé) . . . . . 0.29  
Longes (trimées) . . . . . 0.33  
Longes (non trimées) . . . . . 0.31  
Epau p<sup>r</sup> (trimées) . . . . . 0.23  
Sauci les de porc (pure) . . . . . 0.23  
Sauci épiciers Boeuf . . . . . 0.13

Stations cot.  
(Stations que le . . . . .)

Boeuf  
Quartier . . . . . 0.24 0.25  
Quartier . . . . . 0.13 0.14  
Longes . . . . . 0.31 0.33  
Côtes . . . . . 0.21 0.23  
Chucks, haut . . . . . 0.18 0.14

Hanches . . . . . 0.18 0.19

**(Vaches)—**

Quartier derrière . . . . . 0.21 0.23  
Quartiers devant . . . . . 0.12 0.13  
Longes . . . . . 0.29 0.30  
Côtes . . . . . 0.19 0.21  
Chucks . . . . . 0.11 0.13  
Hanches . . . . . 0.18 0.19  
Veaux (suivant qualité) . . . . . 0.13 0.18  
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb. . . . . 0.25 0.26  
Mouton, 50-75 lbs. No 1 . . . . . 0.14 0.17

**MARCHE SOUTENU POUR LES  
VIANDES CUITES**

Viandes cuites — Le marché des viandes cuites reste soutenu cette semaine et on ne signale aucun changement dans les prix.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 22 mars 1921.

Langue de porc en gelée . . . . . 0.47  
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . . 0.26  
Jambon et langue, la lb. . . . . 0.43  
Veau et langue . . . . . 0.35  
Epaules, rôties . . . . . 0.60  
Jambons cuits . . . . . 0.53  
Epaules, bouillies . . . . . 0.43  
Pâtés de porc (douz.) . . . . . 0.80  
Boudin, la lb. . . . . 0.19  
Mince meat, la lb . . . . . 0.18 0.19  
Saucisse de porc, pure . . . . . 0.30  
Bologne, la lb . . . . . 0.14 0.23

**LES VIANDES EN BARILS SANS  
CHANGEMENT**

Viandes en barils — Marché calme cette semaine pour les viandes en barils dont les prix n'ont pas varié.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 22 mars 1921.

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

**ARCHE FERME POUR LE JAMBON**

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

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 22 mars 1921.

<b>Jambons fumés Maple Leaf</b>	
8/13	0.42
<b>Jambons fumés, marque Gunns</b>	
8/13	0.40
12/16	0.39
16/20	0.38
20/25	0.34
25/30	0.33
30/35 et plus	0.30

**Bacon :**

éjeuner Maple Leaf	0.50
éjeuner, Marque Gunns	0.42
Jambons Cottage	0.36
— Picnic	0.34
— bouillis	0.55
— rôtis	0.59
— Sandwich	0.60

**LE SHORTENING RESTE STATIONNAIRE**

Shortening — Marché calme pour le shortening dont les prix restent stationnaires cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 22 mars 1921.

**Shortening Easifirst :**

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

**Shortening Picrus :**

Tierces	400 lbs	0.16
Tinettes	60	0.16
Seaux	20	0.17

**LE SAINDOUX SANS CHANGEMENT**

Saindoux — Le marché du saindoux est tranquille et se maintient aux prix précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 22 mars 1921.

**Saindoux Maple Leaf :**

Tierces	400 lbs	0.19
Tinettes	60	0.19
Seaux	20	0.20

Seaux	10	0.20
Seaux	5	0.20
Seaux	3	0.21
Blocs		0.21

**LES OEUFS CONTINUENT A BAISSER**

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

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 22 mars 1921.

Frais pondus	0.40
--------------	------

**LA MARGARINE SE MAINTIENT**

Margarine — Le marché de la margarine est calme et les prix restent les mêmes que la semaine dernière.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 22 mars 1921.

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

**LE BEURRE EST STABLE**

Beurre — Le marché du beurre est stable et se maintient aux cours de la semaine précédente.

Beurre crèmerie No 1	0.53
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.59
Beurre crèmerie No 2	0.57
Laiterie	0.50

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

Crèmerie (solids)	0.57
Crèmerie (blocs)	0.58
Laiterie (blocs)	0.45

**LE FROMAGE EST SOUTENU**

Fromage — Marché soutenu pour le fromage cette semaine. Aucun changement à signaler dans les prix.

Double, la lb.	0.32
Triple, la lb.	0.33
Stilton, la lb.	0.36
Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.35
Doux	0.33

**LA VOLAILLE EST FERME**

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

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 22 mars 1921.

Poule	0.38	0.38
Poulet	0.38	0.45
Dindes		0.58
Dindons		0.60
Oies		0.38
Canards domestiques		0.42
Canards du lac Brôme		0.43
Chapons		0.50

**TENDANCE FERME POUR LE POISSON**

Poisson — Le marché du poisson est plus ferme cette semaine et on constate une légère augmentation des crevettes.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 22 mars 1921.

**Poisson frais**

Haddock	0.06	0.06
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes		0.50
Homards vivants		0.50
Poisson blanc		0.25
Flétan		0.20
Brochet		0.16
Carpe		0.20
Perchaude		0.15
Doré		0.24
Truite	0.23	0.23

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, X la lb.	0.10
Filets	0.14
Bloaters, la boîte 50	2.50
Kippers, la boîte 50	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb.	0.06	0.07
Harengs	0.05	0.06
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.05	0.06
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.12	0.13
Morue en tranches	0.06	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.23	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

**Morue—**

Morue, grosse, brl, 200 lbs	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18



Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15
Morue, sans arêtes (3 lbs). . . . .	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). . . . .	3.40 3.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs. . . . .	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00
Harengs Labrador No 1, 1/2 brls	6.50
Saumon Labrador No 1 trcs.	35.00
Maquereau No 1, bris. . . . .	25.00
Saumon Labrador No 1 bris.	25.00
Truite de mer. . . . .	20.00

LA MELASSE EST CALME

Mélasse—Marché calme pour la mélasse et on ne signale aucun changement dans les prix cette semaine.

Sirup de canne (crystal Diamond):  
Boîtes de 2 livres, 3 douz. à la caisse . . . . . 7.50

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

Tonnes . . . . .	0.85
Barils . . . . .	0.88
Demi-barils . . . . .	0.90

Glace, (caisses de 25 lbs) . . . . .	11.10
Glace, (caisses de 50 lbs) . . . . .	10.90
Jaune No 1 . . . . .	10.10
Jaune No 2 ou . . . . .	10.00
Jaune No 3 . . . . .	10.00
Jaune No 4 . . . . .	9.90
En poudre, barils . . . . .	10.60
En poudre, 50s . . . . .	10.80
En poudre, 25s . . . . .	11.00
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	11.30
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs. . . . .	13.00
En morceau Paris, barils . . . . .	11.10
En morceau, 100 lbs . . . . .	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs. . . . .	11.30
En morceau, boîtes de 25 lbs. . . . .	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs. . . . .	11.35
En morceau, boîtes de 2 lbs. . . . .	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs. . . . .	11.50
Crystal diamond, barils . . . . .	11.10
" " boîtes, 100 lbs. . . . .	11.30
" " boîtes, 50 lbs . . . . .	11.30
" " boîtes, 25 lbs . . . . .	11.50
" " caisses de 30 cartons . . . . .	12.35

LA FARINE EST STABLE

Farine — Marché stable pour la farine qui se maintient aux cours précédents comportant la baisse récente.

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs. . . . .	10.00
En (2) sacs de coton, 98 lbs. . . . .	10.20
Petits lots, le baril (3) sacs de jute, 98 lbs. . . . .	10.00
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute. . . . .	9.70
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts. . . . .	10.50

LES GRAINS SONT STABLES

Foin et grains — Le marché des grains est plus stable cette semaine et maintient les cours de la semaine passée.

Cotations fournies par la maison  
QUINTAL & LYNCH,  
en date du 22 mars 1921.

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

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	24.00 25.00
Bon, No 2. . . . .	22.00 23.00
Bon, No 3. . . . .	22.00 23.00
Paille . . . . .	14.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.68
No 3 C.W. . . . .	0.64
Extra Feed . . . . .	0.64
No 1 Feed . . . . .	0.62
No 2 Feed. . . . .	0.60

Orge:

No 2 C.W. . . . .	1.11
No 4 C.W. . . . .	0.96
Feed . . . . .	0.88
Blé-d'Inde No 2 jaune . . . . .	0.87
(Fonds américains)	
Blé-d'Inde No 3 jaune . . . . .	0.86
(Fonds américains)	

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

LEGERE BAISSSE DES SIROPS DE BLE D'INDE

Sirops de blé-d'Inde — Le marché du sirop de blé d'Inde est plus faible cette semaine et on signale une diminution de 1/2 cent par livre.

Cotations fournies par la  
CANADA STARCH CO.,  
en date du 22 mars 1921.

Sirup de blé-d'Inde:—

Barils environ 700 livres . . . . .	0.06 1/2
1/2 barils . . . . .	0.06 1/2
1/4 barils . . . . .	0.07 1/2
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz. la caisse . . . . .	4.50
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	5.30
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz. la caisse . . . . .	5.00
2 galls, seau 25 lbs., chaque . . . . .	2.25
3 galls, seau 38 1/2 lbs. chaque . . . . .	3.25
5 galls, seau 65 lbs., chaque . . . . .	5.20

Sirup de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2-livres, 2 douz. à la caisse . . . . .	5.10
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse . . . . .	5.90
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse . . . . .	5.60

LASSIES:—

Wagons . . . . .	0.05 1/2
Barils . . . . .	0.05 1/2
1/2 barils . . . . .	0.06
1/4 barils . . . . .	0.06 1/2

MARCHE STABLE POUR LE SUCRE

Sucre — Le marché du sucre est stable cette semaine et se maintient au cours précédent de \$10.50 adopté par toutes les raffineries. Néanmoins certains épiciers en gros, par esprit de compétition cotent un prix de 25 cents plus bas que le cours des raffineries.

Atlantic, extra granulé . . . . .	10.50
Acadia, extra granulé . . . . .	10.50
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	10.50
Canada, extra granulé . . . . .	10.50
Glace, barils . . . . .	10.70

LES CONSERVES RESTENT FERMES

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

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 3 1/2s. . . . .	4.50 4.85
Fèves, Golden Wax . . . . .	2.15 2.30
Asperges importées, 2 1/2s. . . . .	5.50 5.55
Fèves, Refuges . . . . .	2.15 2.30
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.50 1.52 1/2
Betteraves, 2 lbs. . . . .	1.35
Carottes (tranchées). 2s. . . . .	1.45 1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00 7.50
Epinards, 2s. . . . .	2.55 2.90
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80
Epinards Californie, 2s.. . . .	3.15 3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.60 1.65
Tomates, 2s . . . . .	1.60 1.65
Tomates, 2 1/2s. . . . .	1.60 1.65
Tomates, 3s . . . . .	1.60 1.65
Tomates, gallons . . . . .	6.50 7.00
Citronille, 2 1/2s. (douz.).. . . .	1.50 1.55
Citronille, 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, 2 1/2s. douz. . . . .	1.90 2.00
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. . . . .	4.50 5.15

MARCHE TRANQUILLE POUR LES NOIX

Noix et amandes — Le marché de:

noix est tranquille. On ne signale aucune variation dans les prix.

assez stable cette semaine. Les prix se maintiennent et on ne signale aucune variation dans les prix.

les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution sur les corinthes épépines.

**Nous cotons:**

Amandes Tarragone, lb. ....	0.23
Amandes Tarragone, lb. ....	0.23
Amandes (escalées) . . . . .	0.45 0.53
Amandes (Jordan) . . . . .	0.76
Chataignes (canadiennes) ....	0.37
Avalines (Sicile), la lb. . . . .	0.15 0.16
Noix Hickory grosses et petites) . . . . .	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. ....	0.36

**Peanuts (rôties)—**

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

**Peanuts (salées)—**

Fancy entières, la lb. . . . .	0.28
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.23
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.23 0.25
Pecans, grosses, No 2, po-lice . . . . .	0.20 0.25
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2. . . . .	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo. . . . .	0.75
Pecans, escalées. . . . .	1.60 1.70
Noix (Grenoble) . . . . .	0.26

**MARCHE CALME POUR LES LEGUMES**

Légumes — Marché calme cette semaine pour les légumes. Aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison CHARBONNEAU & FRERES, en date du 22 mars 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal) . . . . .	1.00 1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse . . . . .	3.75 4.00
Chou (Montréal) baril . . . . .	1.25
Carottes (sac) . . . . .	1.25
Ail, lb . . . . .	0.20
Laitue, Canada, doz. . . . .	2.00
Poireaux, douz. . . . .	0.75
Oignons rouges, 75 lbs . . . . .	1.50
Oignons espagnols, caisse . . . . .	5.50
Persil (canadien) . . . . .	1.00
Panais, sac . . . . .	1.50
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs. . . . .	1.15 1.25
Pommes de terre sucrées, manne . . . . .	3.50
Navets, (Québec) sac . . . . .	1.25
Navets (Montréal) . . . . .	0.75
Cresson (douz.) . . . . .	
Atacas . . . . .	23.00
Céleri Californie, douz. . . . .	2.00
Céleri Californie, caisse . . . . .	10.00
Tomates Floride, caisse . . . . .	10.00
Céleri, Floride, douz., \$1.25 à . . . . .	1.50
Céleri Floride, caisse . . . . .	4.50

**LES EPICES SONT STABLES**

Epices. — Le marché des épices est

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 22 mars 1921.

Allspice . . . . .	0.20
Cassia . . . . .	0.32 0.35
<b>Cannelle—</b>	
Bouleaux. . . . .	0.35
Pure moulue. . . . .	0.35 0.40
Clous . . . . .	0.50 0.55
Crème de tartre (fran-çaise pure) . . . . .	0.65 0.70
('hiorcée canadienne . . . . .	0.25
Américaine (high test) . . . . .	0.75 0.80
Gingembre Jamaïque. . . . .	0.35
Gingembre (Cochin ou Ja-pon) . . . . .	0.30
Macis . . . . .	0.60 0.70
Epices mélangées. . . . .	0.30 0.33
Muscade, entières . . . . .	0.35 0.38
Muscade, moulue. . . . .	0.35 0.40
Poivre noir . . . . .	0.30 0.35
Poivre blanc . . . . .	0.35 0.40
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.35 0.37
Epices à marinades . . . . .	0.26 0.28
Paprika . . . . .	0.50
Turmeric . . . . .	0.25 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre). . . . .	0.90 1.00
Graine de cardemome, la lb., en vrac . . . . .	1.50
Carvi (carraway) holl nominal . . . . .	0.25 0.30
Cannelle, Chine, la lb. . . . .	0.30
Cannelle, la lb, moulue . . . . .	0.30 0.35
Graine de moutarde, en vrac. . . . .	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal . . . . .	0.65
Clous ronds, entiers, (Pimento). . . . .	0.18 0.20

**LES FRUITS SONT STABLES**

Fruits — Le marché des fruits est stable cette semaine et il n'y a aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison HART & TUCKWELL en date du 22 mars 1921.

<b>Pommes—</b>	
Ben Davis . . . . .	8.00 8.50
Spies . . . . .	8.50 9.50
Pommes en caisses. . . . .	3.50 5.00
Pamplemousse Floride, 46, 64 et 64 . . . . .	5.50 7.00
Citrons de Californie . . . . .	5.00
Oranges de Californie. . . . .	5.50 6.50
Bananes . . . . .	6.50 7.00
Ananas . . . . .	12.00
Dattes nouvelles, lb. . . . .	0.18 0.23

**LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES**

Fruits secs — Marché tranquille pour

**Nous cotons:**

Abricots, fancy . . . . .	0.40
Abricots de choix . . . . .	0.36
Abricots, slabs . . . . .	0.29
Pommes (évaporées) . . . . .	0.12 0.12 1/2
Pêches (fancy) . . . . .	0.25 0.29
Poires de choix . . . . .	0.22 0.27

**Pelures séchées:**

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

**Raisin:**

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb. . . . .	0.23
Muscatsels 2 couronnes . . . . .	0.22 1/2
" 1 couronne. . . . .	0.26
" 3 couronnes . . . . .	0.26 1/2
" 4 couronnes . . . . .	0.27 1/2
Sans pepins de Calif., car-tons 16 onces. . . . .	0.23 0.30
Corinthes (vrac) . . . . .	0.19
Corinthes grecs, 16 onces. . . . .	0.21 1/2
Epepiné, fancy. . . . .	0.28
15 onces . . . . .	0.26 0.28
Dattes, vrac . . . . .	0.12
Farcies, boîtes de 12 lbs. . . . .	3.25
En paquets seulement. . . . .	
Dromadaire (36 10 onces) . . . . .	7.00
En paquets seulement, Ex-celsior, 36 x 10 oz. . . . .	5.00
Figues 2 1/4s, la lb. . . . .	0.15
Figues 2 1/2s, la lb. . . . .	0.17
" 2 3/4s, la lb. . . . .	0.20
Figues blanches (76 boi-tes 4 onces), 3.50, 50 x 8 oz. . . . .	8.50
12 x 10 oz. . . . .	1.25
lbs, la lb . . . . .	0.08

**Figues Fancy Malaga, 23 Pruneaux (boîtes de 25 lbs):**

20-30s . . . . .	0.23
30-40s . . . . .	0.22
40-50s . . . . .	0.19
50-60s . . . . .	0.18
60-70s . . . . .	0.15
70-80s . . . . .	0.13
80-90s . . . . .	0.11
90-100s . . . . .	0.09

**TENDANCE FAIBLE DU CAFE**

Café — Le marché du café est plus faible cette semaine et on constate une réduction de 4 à 5 cents sur différen-tes qualités.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 22 mars 1921.

<b>Café—</b>		<b>La Livre</b>
Rio . . . . .	0.20	0.23
Mexique . . . . .	0.42	0.46
Jamaïque . . . . .	0.29	0.34
Bogota . . . . .	0.38	0.41
Mocha . . . . .	0.50	0.52



Mocha (genre) . . . . .	0.48	0.50
Santos, Bourbon . . . . .	0.30	0.34
Santos No 1 . . . . .	0.31	0.34
Santos No 2 . . . . .	0.26	0.28
Maracabo . . . . .	0.33	0.37

Hominy gruau, (98 lbs) . . . . .	5.25
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	5.00
Graham, baril . . . . .	11.00
Oatmeal (standard granulé) . . . . .	4.50
Avoine roulée, 90s (en vrac) . . . . .	3.50

MARCHE CALME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Marché calme pour les produits en paquets qui restent fermes aux cours de la semaine dernière.

LE THE MOINS SOUTENU

Thé — Le marché du thé est moins soutenu cette semaine et on signale une diminution de 4 cents environ sur le Pekeo.

Cotations fournies par la maison  
**KEARNEY BROS.,**  
en date du 22 mars 1921.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix . . . . .	0.48	0.52
Early Picking . . . . .	0.55	0.65
Melleures variétés . . . . .	0.80	1.00

Ceylan et Indes—

Pekeos . . . . .	0.29	0.44
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.48	0.58
Oranges Pekeos . . . . .	0.38	0.60

Gunpowder Tea—

Imperial . . . . .	0.45	0.55
Pinhead . . . . .	0.50	0.65
Pea leaf . . . . .	0.35	0.45

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

LES CEREALES RESTENT STABLES

Céréales — Les céréales restent stables aux prix précédemment cotés.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé . . . . .	3.25
Orge perlé (sac de 98 lbs) . . . . .	5.75
Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle . . . . .	5.25
Orge mondé, (98 lbs) . . . . .	4.75

PEAUX VERTES ET LAINES

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

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

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

Fèves—

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

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie  
**IMPERIAL OIL LIMITED**  
en date du 22 mars 1921.

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

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, 1s douz. . . . .	\$3.90
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.70
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.55

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS  
DANS VOS ACHATS

**CONSULTEZ**

LES ANNONCES DU

**PRIX COURANT**

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

**OUATE EN PAQUETS**

"VICTORY" "NORTH STAR"  
"CRESCENT" "PEARL"

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.



Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . 5.60  
 Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . 2.80  
 Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . 5.50  
 Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . 1.50

**PRODUITS PURITAS**

**Poudre à pâte.**

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz. 0.90  
 — 4 — 4 — 1.35  
 — 4 — 6 — 1.80  
 — 4 — 8 — 2.25  
 — 2 — 12 — 3.05  
 — 4 — 12 — 3.95  
 — 2 — 16 — 3.80  
 — 4 — 16 — 3.75  
 — 1 — 2½ lbs, la dz. 9.25  
 — ½ — 5 lbs, la dz. 16.50

Casse assortie { 2 dz. 4 onces } la casé 9.40  
 { 1 dz. 12 onces }  
 { 1 dz. 16 onces }

Emballage en boîtes de fer-blanc.

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

Poudre à Pâte Puritas.  
 moyen. . . . . 4.25 4.75

**GELEE DE TABLE**  
 (Dix essences)

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

**GELATINE CRYSTAL**  
 (Non aromatisée)

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

**SODA A PATE**  
 100% pur.

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

**PROMPT TAPIOCA**

Caisse de 4 douzaines, la douz. \$1.50

**LUSTRINE (Poudre de Savon)**

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

**NETTOYEUR PURITAS**

Caisse de 4 douzaines . . . . \$3.95

**EMPOIS ORIENTAL**  
 (en boîtes, cartons)

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

**MARCHE FAIBLE POUR LES ENGRAIS**

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

Son, wagons mélangés . . . . 35.50  
 Short, wagons mélangés. . . 35.50  
 Moulée d'avoine . . . . . 45.00  
 Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . 2.50

Res. Tél. St-Louis 2321.

**R. CORBEIL**

MARCHAND DE CHAUSSURES

Nous Chaussons du plus Petit au plus Grand.

1085 Mont-Royal Est, - MONTREAL.

Tél. St-Louis 2251

**P. CARDINAL**

EPICIER

Spécialité: Beurre, Fromage et Oeufs.

875 Avenue Laurier Est, - MONTREAL.



Grandeur réelle \$2.30 la douzaine.

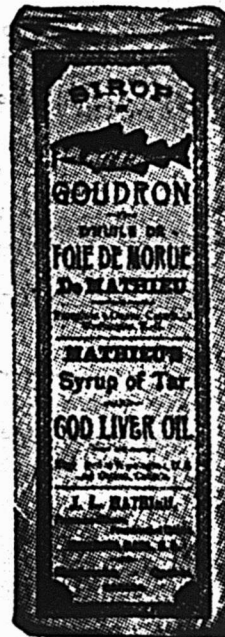
C'est le produit original doux comme du miel.

VENTE ENORME

Evitez les imitations. Se trouve dans toutes les maisons de gros.

SMALLS LIMITED, MONTREAL.

Voici un article profitable et de bonne vente pour le printemps



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

Le printemps avec ses nombreuses journées humides et changeantes est une saison idéale pour offrir ce remède contre le rhume de Mathieu connu de toute la nation. Cela vous paiera bien d'en faire un bon étalage et de le suggérer à vos clients.

L'efficacité de ce remède recommandable gagne toujours la confiance et la satisfaction et la marge de profit est exceptionnellement bonne.

Faites-en une commande d'essai.

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

# La chasse au Renard

et aux animaux de toutes sortes est très facile et payante si vous faites usage de

## La Renardicide

La seule et véritable drogue pour donner satisfaction aux chasseurs. N'est pas un poison. En usage depuis plusieurs années par les meilleurs chasseurs de la Baie d'Hudson et du Labrador. Mille témoignages de satisfaction.

Agents et vendeurs demandés.

Bouteille de 1 once . . . . . \$2.50  
 — 2 onces . . . . . \$4.50  
 plus 16 cent pour le port.

Prix spéciaux pour le gros.

Chaque commande doit être accompagnée du montant. En vente à QUEBEC et à MONTREAL chez tous les marchands de gros et les pharmaciens et à

**La Renardicide, Mistassini,  
 Lac St-Jean, P. Q.**



## SEL SEL SEL

Pour quelque usage que ce soit pour lequel il est besoin de sel, les produits de la Canadian Salt Company viennent en tête pour la qualité et la pureté.

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

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

**SEL DE LAITERIE WINDSOR**  
 (le favori du beurrier.)

**SEL A FROMAGE WINDSOR**  
 (Celui qui a la palme)

Ces sels ont gagné la confiance du public. Leur réputation de confiance leur assure une demande constante.

*Faits au Canada.*

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

(1)

Remplacez les pommes de terre  
 par le riz

# Oriole

Peu de marchands aiment à garder en magasin un stock de pommes de terre.



Les pommes de terre se conservent mal et le bénéfice sur la vente compense à peine la perte.

Pourquoi ne pas essayer de convaincre vos clients que le Riz "Oriole" remplace avantageusement les pommes de terre?

Le Riz est meilleur marché et a plus de valeur nutritive que les pommes de terre et se conserve indéfiniment; il n'y a pas de perte.

Le Riz Oriole se vend en sacs commodes de 5 lbs.

**Mount Royal Milling & Mfg. Co.,  
 Limited**

D. W. ROSS, Co'y, Agents, MONTREAL, P. Q.

Nos biscuits font plus que de  
 donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

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

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**  
 Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (2)  
 MONTREAL



# Vendez le CATSUP AYLMER

Un  
**Pur Catsup aux Tomates**

**La saison du Catsup est arrivée**

**Commandez-en maintenant**

En pots de verre ou de  
 pierre

1 Gallon -- 4 à la caisse.



En bouteilles de verre

8, 12 et 17 onces

2 douzaines à la caisse

# Les fèves au lard de CLARK

**Mise en boîte soumise à l'inspection du Gouvernement.  
 Voyez la légende sur les étiquettes.**

Avez-vous jamais essayé, M. l'Epicier, d'acheter une ligne qui peut sembler être une proposition attrayante, rien que pour voir les marchandises rester sur vos rayons? Avez-vous jamais remarqué que les Fèves au lard de Clark sont de bonne vente et vous donnent

**UN RENDEMENT RAPIDE?**

Simplement parce qu'elles sont de **QUALITE** sous tous les rapports. Elles sont bien annoncées et de plus elles ont une réputation établie de longue date.

Elles vous donnent également **UN BON BENEFICE.**

**W. CLARK, LIMITED, -:- Montréal**



# C'EST LE MOMENT D'ACHETER !

Thés Japon "Victoria" et "Princesse Louise"  
1919-1920.

Thés Verts de Ceylan "Duchess" 1919-1920.

Thés Verts Roulés "Pin Head" et "Pea Leaf".

Thés Noirs de Ceylan "Victoria", "Princess",  
"Conskalie".

Thés Noirs Purs Ceylan "Fernhurst", "Kings-  
ley" Orange Pekoe, "Kabragalla" Orange  
Pekoe.

Thés Indiens Purs "Namrap Pekoe", "Ooda-  
leah", B. P. S.

Thés Noirs de Chine "Congou" CSS.

Ce sont des marchandises de qualité; elles  
donnent satisfaction au consommateur et les  
prix sont bas.

RIZ—Vous avez le plus grand intérêt à de-  
mander nos échantillons et prix les plus  
bas du marché.

LES ARTICLES DE NETTOYAGE sont d'ac-  
tualité et nos prix méritent la considération  
des marchands détailliers. Nous offrons:

Balais, Brosses, Lessives, Caustiques, Chlorure  
de Chaux, Savons, Poudre à Laver.

Préparez-vous pour la Semaine du Grand Nettoyage du Printemps qui  
est hâtif cette année

## LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epiceries, Vins et Liqueurs en Gros.

584 Rue St-Paul Ouest Montréal.

Tél. Main 3766.

### Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

### STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

## "La Publicité"

Revue Mensuelle — Organe technique des  
annonceurs publié à

PARIS, (France).

Plus que jamais depuis la guerre, le Canada  
a affirmé sa qualité de pays producteur. De  
nouveaux débouchés se sont ouverts pour  
lui à l'exportation. Il est donc de toute  
utilité que ses manufacturiers se tiennent  
au courant de ce qui se passe dans les pays  
avec lesquels ils sont appelés à se mettre  
en rapport et qu'ils s'y fassent connaître.

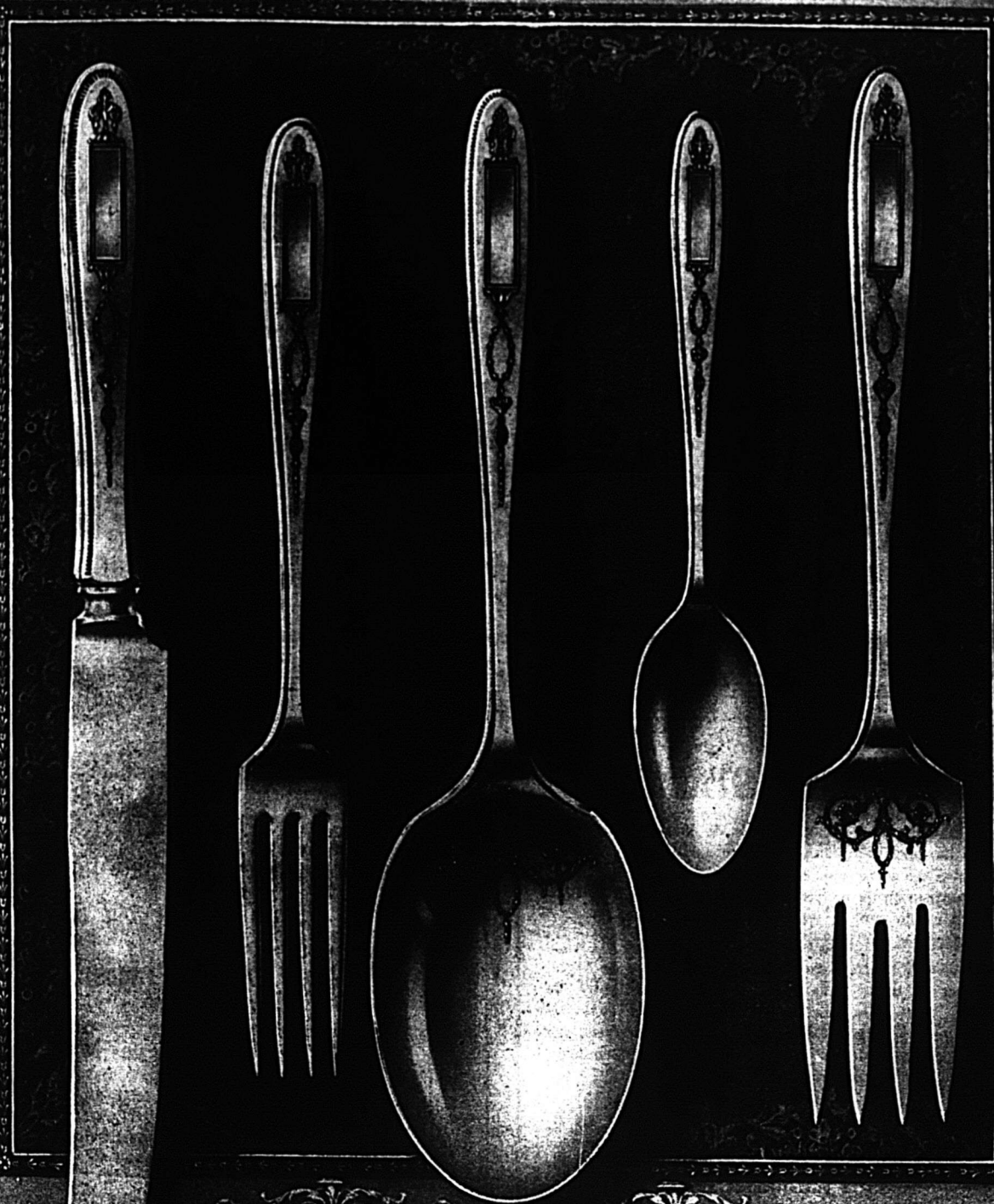
Tout ce qui a trait à la publicité en  
France est donc de nature à les intéresser  
au plus haut degré.

Vous aurez tous ces renseignements en  
lisant

## "La Publicité"

6, rue de la Grange Batelière,  
PARIS, (France).

# COMMUNITY PLATE



Le nouveau modèle Grosvenor en COMMUNITY PLATE (fabriqué au Canada)— nouvelle source de ventes faciles et profitables. Lancé sur un nouveau plan de vente spécialement adapté aux conditions présentes. Demandez à votre courtier.

**ONEIDA COMMUNITY, LIMITED**  
Niagara Falls Ontario

Voyez l'annonce dans *la Canadienne* pour mai.



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

Mercredi, 23 mars 1921.

Les faits saillants de la semaine sont l'abaissement des cours de certaines lignes de poêles et fournaies et les nouveaux prix de la corde à lieuse, qui indiquent une légère diminution sur les prix cotés au début de la saison dernière. Le fer et l'acier en barres ont été de nouveau réduits et des prix plus bas sont cotés sur divers produits en fer, tels que masses, marteaux de maçon, fers à repasser et poulies de cordes à linge.

Les nouvelles listes de prix continuent à être publiées pour de nombreuses lignes de ferronnerie de construction et d'outils de charpentier. Dans la plupart des cas, ces listes montrent de légères réductions sur les prix précédents. Les nouvelles cotations faites sur le fil à clôture indiquent de légères diminutions dans le fil de fer galvanisé uni, le fil de fer ondulé et le fil de fer barbelé. Parmi les autres lignes montrant des prix plus bas cette semaine il faut citer les marteaux de machinistes, les montures de meules, les supports de stores, et quelques lignes de tuyauterie, la graisse à essieu et à godets. Les prix ont été maintenus sur la plupart des métaux en lingots, mais le cuivre est plus faible et le zinc est coté plus cher. On rapporte un meilleur ton sur le marché des métaux.

Les prix sont maintenus nominalement sur les tôles, le tuyau de fer, les produits de plomb et zinc ne montrent aucun changement nouveau.

Les maisons de gros rapportent une amélioration des affaires pendant la semaine passée et un sentiment plus optimiste règne. Si la température douce actuelle continue, il est à prévoir que beaucoup d'expéditions inscrites pour plus tard, seront exigées plus tôt qu'il n'est prévu. Les articles pour nettoyage de maison, les peintures et vernis sont en meilleure demande qu'auparavant.

Peu de changements à signaler cette semaine. Le plus important est la réduction de 2 à 4 cents la livre sur les masses et marteaux de forge. La nouvelle liste vient de sortir pour la corde à lieuse; les prix sont sensiblement les mêmes qu'à la saison dernière.

Le commerce de ferronnerie dans son ensemble s'améliore rapidement et fait preuve d'un regain d'activité. Toutes les manufactures sont occupées à expédier les articles de saison et les maisons de gros commencent à regarnir leur stock. Somme toute, la saison s'annonce comme devant être bonne.

Arcanson, 100 lbs.  
en baril . . . . . 4.00  
moins . . . . . 8.00

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

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

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

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

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

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

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

Bancs pour cuves:  
Dowswell . . . . . 3.95

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

F.o.b. Montréal.  
F.o.b. Toronto 39.00.

Bêches (voir pelles).

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

Borax en mottes . . . . . 11½ lb.

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

Bocaux à confitures:  
Wine Crown et Gem: la grosse  
Petits . . . . . \$13.50  
Moyens . . . . . 15.00  
Grands . . . . . 20.50

Mesure Impériale,  
genre Crown seulement:  
Petits . . . . . 15.50  
Moyens . . . . . 17.00  
Grands . . . . . 22.50

Perfect — Carrés :  
Petits . . . . . 15.50  
Moyens . . . . . 17.00  
Grands . . . . . 22.00  
Termes : Net comptant 30 jours  
du 1er juin.

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



Bouteilles Thermos:

Table listing various thermos bottles (No 6, No 6 Q, No 11, No 11 Q, No 14 1/2, No 14, No 14 Q, No 15 1/2, No 15, No 15 Q, No 61 Q, No 61 Q.C., No 54, No 556, No 168 1/2, No 400, No 398) with their respective prices per piece.

Les gobelets sont cotés :

Table listing prices for different types of glasses (No 83, No 79, No 80) and their prices.

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

Broquettes :

65, 15% de la liste du 20 janvier 1920,

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

Câble:

Table listing cable specifications (de manille, pur, de manille, British, de chanvre) and prices for extras net per 100 lbs.

Table listing cotton prices (de coton, 3/16, 37 lbs., 3/16, 88 lbs.).

Chaînes de charge:

soudée à l'électricité, 1/8, 22.30; 1/4, 18.50; 3/8, 17.25; 1/2, 14.90; 5/8, 12.90; 3/4, 12.50; 7/8, 12.20; 1, 11.75; 1 1/4, 11.25 les 100 lbs.

soudée à chaud, 3/8, 15.20; 1/2, 13.15; 3/4, 12.75; 1, 12.00 les 100 lbs.

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

Chainettes:

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

Chaudières en fonte:

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

Charnières en acier :

No. 800 . . . . . liste plus 5
— 802 . . . . . liste net.
— 804 . . . . . liste moins 10%
— 810 . . . . . liste plus 25%
— 814 . . . . . liste plus 25%
— 838 . . . . . liste moins 5%
— 840 . . . . . liste net
— 842 . . . . . liste plus 12 1/2
— 844 . . . . . liste plus 12 1/2
à ressort, . . . . . 2.50 doz. pra.

Clés (outils):

à écrou, régulières . . . . . 20%
machiniste . . . . . 10%

Table listing prices for Stillson tubes (à tubes Stillson, Trimo, Coes) and their respective percentages.

Clous en broche, Base, \$5.00.

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

Table listing various types of nails (Ordinaires, à moulure, à finir, à botte, à plancher, à rive, à couverture) and their prices per 100 lbs.

Clous à couverture américains, 10.00

Clous en broche galvanisée à couverture:

1x2, \$8.95; 1 1/2x12, \$8.85; 1 1/4x11, \$8.70; 1 1/2x11, \$8.55; 2x10, \$8.40; 2 1/2 et plus long, \$8.40.

Coupés, Base . . . . . 5.80

Colle:

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

Cordes:

à linge.
en chanvre, 30 pieds, 1.00; 50 pieds, 1.60 doz.
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.
en coton, 30 pieds, 2.00; 40 pieds, 2.50; 48 pieds, 3.00; 60 pieds, 3.75.
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.
à châssis . . . . . 6, 0.59 la lb.
7, 0.58 la lb.
8 et plus gros, 0.57 la lb.

Table listing prices for different weights of rope (à lieuse: 500 pds, 550 pds, 600 pds, 650 pds).

Crampons:

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

Cuves:

Table listing prices for different types of tanks (en bois, en fibre, en tôle galvanisée) and their prices per doz.

Escabeaux:

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

Ecrou :

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

Epingles à linge:

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

Essoreuses:

Table listing prices for wringers (Warranty 11", Security 11", Bicycle, Eze, Eureka, New Eureka, Royal Canadian, Rapid) and their prices per doz.

Escompte 25%.

Etoupe goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles . . . . . 35%

Fer et acier:

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

Fers à cheval:

Table listing prices for horse bits (en fer léger, moyen, en avier, à neige) and their prices.

Ficelle

de coton, 8 plis:
en boules . . . . . 43 la livre
en cônes . . . . . 41 —

Fil en broche barbelé:

80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 4.60 le rouleau
4x6 85 lbs 4.90 le rouleau
4x4 93 lbs 5.40 le rouleau
à foin . . . . . 13, 5.30 les 100 lbs.
14, 5.40 les 100 lbs.
15, 5.55 les 100 lbs.
d'acier, Base . . . . . 5.00 les 100 lbs.

Fil en broche galvanisée:

Table listing prices for galvanized wire (3 à 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16) and their prices.

Fonds de chaise en bois:

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

Globes :

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

**Grillage mécanique :**

Rouleau de 50 verges.		
	Mailles de 3" de diam.	Mailles de 1" de diam.
	Broche No. 19	Broche No 20.
12	1.80 le roul.	4.00 le roul
18	2.65 —	5.50 —
24	3.40 —	7.00 —
30	4.00 —	8.50 —
36	4.75 —	10.00 —
42	5.50 —	12.00 —
48	6.00 —	14.00 —
60	7.70 —	17.00 —
72	9.20 —	20.00 —
84	10.50 —	..... —
96	12.00 —	..... —

Liste plus 10% Liste plus 10%

**Haches :**

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

**Hache-viande :**

	1	2	3
Universal	3.00	3.50	4.25
	15	25	30
Jewel	2.05	2.35	3.25
	5	6	7
Model	2.15	2.40	3.25
	5	10	12
Bolinder	3.30	5.00	7.50
			11.50

**Lampes Coleman :**

No	chaque
No 329	8.75
— 327	7.50
— 321	16.00
— 307	9.75

**Limes et Râpes :**

Limes Globe	50/10%
— Kearney Foot	50/10%
— Arcade	50/10%
— Diston	40/10%
— Black Diamond	32 1/2%
Râpes Kearney Foot	72 1/2%
— Heller Bros.	57 1/2%

**Machines à laver :**

	Liste de prix
Jubilee	12.50
Dowswell	12.75
Snow Ball	19.50
Noiseless	17.50
Magnet	22.75
New Century A	19.75
New Century B	21.75
Patriot	23.75
Champion	22.75
Connor Improved	12.50
Beaver Power	28.50
Beaver	27.50
Canada First	23.75
Puritan	19.50
Home	23.75
Whirpool	32.00

**à l'eau :**

Edeal	23.00
Connor Low Pressure	29.00
Velox	30.00

**électriques :**

Seaform	120.00
New Century	160.00

Escompte 25%.

**Munitions :**

	Liste de prix à annulaire	
	Poudre noire	Poudre sans fumée
22 B.B. Caps	7.00 M	
22 C.B. Caps	6.50 —	

22 courtes à blanc pour théâtre . . . . . 6.00

22 courtes	10.00	10.70 —
22 longues	12.00	15.00 —
22 longues à plomb	22.00	—
22 longues "Rifle"	14.00	17.50 —
22 Extra longues	21.00	—
25 courtes	23.50	—
25 longues	33.00	—
32 courtes à blanc pour théâtre	11.00	—
32 courtes	23.50	—
32 longues	27.00	—
32 longues à plomb	44.00	—
38 courtes	27.50	—
38 longues	42.00	—

**Cartouches à percussion centrale**

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

Escompte 30, 20%.

**Munition "Dominion" :**

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

**"Sovereign" ou "Regal" :**

Chargées à poudre sans fumée :		Chargées à poudre sans fumée :			
		20	16	12	10
1 à SSG	65.00	85.00	96.00	107.00	—
Balles	92.00	92.50	100.00	114.50	—

Escompte 30, 20%.

**Canuck,**

chargées à poudre sans fumée :		chargées à poudre sans fumée :		
		20	16	12
1 à SSC	97.50	98.50	104.50	
Balles	96.00	100.00	108.50	

80.20%.

**Plomb de chasse :**

AA et plus petit	14.50 par 100 lbs.
AAA à SSG, extra net,	.30 par 100 lbs.
28 balles, Extra net, 1.30	par 100 lbs.
Plomb durci extra net,	
	1.50 par 100 lbs.
Moins que 25 lbs., extra net,	
	.50 par 100 lbs.

**Meules en grès :**

1 1/2-1% pces d'épaisseur,	4.75 100 lbs.
2-2 1/4 pces d'épais.,	20 à 40 lbs., 4.25 100 lbs.
2-2 3/4 pces d'épais.,	40 à 100 lbs., 4.00 100 lbs.

**Mèches**

à bois Spécial	15%
Gilmour	net liste
Erwin	liste plus 20%
Mephisto	liste plus 20%
à drilles à queue cylindrique droite,	30% et 10%.
— à queue cylindrique, 1/2" diam.	30% et 10%.
— à queue carrée pour le fer,	40% et 5%.
— à queue carrée pour le bois,	40% et 5%.

**Nettoie-Meuble :**

O-Cedar, 4 oz.,	2.40; 12 oz., 4.80; ptes, 12.00; 1/2 gal., 20.00; 1 gal., 28.00.
Liquide Veneer, 4 oz.,	2.40; 12 oz., 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20; 128 oz., 28.00.

**Outils de ferme :**

Grattes, rateaux	50 10%
------------------	--------

**Papier d'emballage :**

1 Manille	11.00 100 lbs
B —	9.00 100 lbs
Fibre	10.50 100 lbs
Kraft	13.00 100 lbs

**Pelles :**

à terre et à rigolle, carrées ou rondes.	
Black Cat	doz. 15.60
Fox	— 16.25
Olds	— 16.25
Bulldog	— 16.25
Jones	— 16.25
à sable, Black Cat:	
	2 3 4 5 6 8
	15.60 15.95 16.30 16.65 17.00 17.70
à mouleur Bull Dog polles	
doz.	19.25

**Pics :**

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

**Pièges à gibier :**

(Fabrication Oneida Community.)						
Victor:						
	0	1	1 1/2	2	3	4
	2.25	2.65	4.00	5.50	9.00	11.25
Jump:						
	3.00	3.50	5.25	6.40	11.35	13.20
H.N.						
	4.25	5.90	7.60	10.60	14.15	16.65
New House:						
	7.50	11.35	16.75	22.35	26.25	
Pinces leviers	10.50 100 lbs.					
Piton vis et crochets en broche,	82 1/2%					





**Tuyau de plomb:**

jusqu'à 2 pces . . . . .	100 lbs	12.50
2 pces à 8 pces . . . . .	—	13.50
3 pces . . . . .	—	14.50
de renvois, 1¼ à 2 . . . . .	—	13.50
en longueur, 2 à 4 . . . . .	—	13.50

**Vadrouilles :**

	1	8	15
O-Cedar . . . . .	18.00	18.00	10.00 doz.
Liquide Veneer:			
Senior . . . . .			20.00 doz.
Junior . . . . .			14.00 doz.

**Verre à vitre :**

	Simple	Double
25 pces	11.00	16.40
26 à 40 —	14.00	20.90
41 à 50 —	15.00	23.00
51 à 60 —	15.00	24.00
61 à 70 —	17.00	25.00
71 à 90 —	22.90	27.00
81 à 85 —	—	34.00
86 à 90 —	—	36.50
91 à 94 —	—	37.25
95 à 100 —	—	43.75

Escompte 50%

**Vert de Paris:** la livre

Cartons de ½ livre . . . . .	0.52
— 1 livre . . . . .	0.50
— ½ livre . . . . .	0.54
Boîtes ferblanc, 1 livre . . . . .	0.52
— — 25 livres . . . . .	0.48
— — 50 livres . . . . .	0.46
— — 250 livres . . . . .	0.44½
Barils de 600 livres . . . . .	0.44

**Vis à bois :**

en fer, tête plate . . . . .	72½%
tête ronde . . . . .	70%
en laiton, tête plate . . . . .	60%
tête ronde . . . . .	57½%

**Zinc:**

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

**PEINTURE**

Mercredi, 23 mars 1921.

Il n'y a pas eu de changement notable dans les prix cette semaine sur le marché de la peinture qui, à l'exception de l'huile de lin et du verre à vitre, est beaucoup plus soutenu que les semaines précédentes. L'huile de lin est de nouveau quelque peu incertaine et on peut s'attendre à des prix encore plus bas que ceux actuellement cotés. Le verre à vitre reste incertain, comme nous l'avons dit précédemment. La térébenthine semble avoir atteint une base stable, car les cours sont toujours aux environs de \$1.00.

Le blanc de plomb et le mastic restent sans changement de prix, et les ventes de blanc de plomb augmentent légèrement chaque semaine. De semaine en semaine on constate une lente amélioration dans les ventes de peintures préparées et vernis. Cette semaine les manufacturiers rapportent que les ordres arrivent maintenant en grand nombre, mais qu'ils sont quelque peu moins importants que l'an dernier.

**L'HUILE DE LIN EST FERME**  
Huile de lin — L'huile de lin reste ferme cette semaine sans changement de prix.

Nous cotons:

	Gallon impérial
<b>Huile Brute—</b>	
1 à 2 barils . . . . .	0.96
3 à 4 barils . . . . .	....
<b>Huile bouillie—</b>	
1 à 2 barils . . . . .	0.98
3 à 4 barils . . . . .	....
5 à 10 barils . . . . .	....

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

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

Gallon impérial

<b>Térébenthine—</b>	
l'ar baril simple . . . . .	1.02
Par petits lots . . . . .	1.10
Emballage en sus.	

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

**BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)**

	De	Moins
	1 à 5	d'une
		tonnes
		tonne
Gliddens . . . . .	14.50	\$14.85
Anchor, pur . . . . .	14.50	14.85
Crown Diamond . . . . .	14.50	14.85
Crown, pur . . . . .	14.50	14.85
O.P.W. Dec. pur . . . . .	14.50	14.85
Eléphant, véritable . . . . .	14.50	14.85
Red Seal . . . . .	14.50	14.85
Decorators, pur . . . . .	14.50	14.85
O.P.W. anglais . . . . .	14.50	14.85
Green Seal . . . . .	14.50	14.85
Moore, pur . . . . .	14.50	14.85
Ramsay, pur . . . . .	14.50	14.85

Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".  
Tiger, pur . . . . . 14.50 14.85  
Decorators, spécial . . . . . 12.00  
Maple Leaf, spécial . . . . . 10.00  
F.o.b. Montréal 2% 15 jours.  
Blanc de zinc:  
Pur à l'huile . . . . . 21.00 100 lbs.

**LE MASTIC EST STABLE**  
Mastic — Le mastic est stable et se maintient.

En barils . . . . .	\$5.60
Par 100 livres . . . . .	6.80
Par 25 livres . . . . .	6.85
Par 12½ livres . . . . .	7.10

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.  
Mastic de vitriers \$1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.  
Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.



**WM. E. WRIGHT DIT :**

"Les tissus les plus demandés peuvent maintenant être fournis en

**Galon de biais de Wright**

"Les femmes n'ont jamais employé autant de galon de biais que depuis que nous avons été capables de le leur offrir dans une variété considérable de tissus.

"La batiste solide qui convenait bien pour les travaux ordinaires, n'aurait pas été du tout pour la lingerie fine ou les vêtements délicats. Beaucoup de femmes désirent des couleurs aussi bien que du blanc. Un des principaux emplois du galon de biais était comme garniture. Les rayures et les couleurs étaient si jolis pour cet usage qu'ils devinrent très populaires et nos percales de couleur fixe sont devenues une de nos lignes de meilleure vente.

"Notre collection actuelle de tissus a été établie par addition et élimination après des années de minutieuse observation.

Nous pouvons fournir aux commerçants les tissus les plus en demande en galons de biais sans aucun danger de les charger de stock mort.

**Wm. E. Wright & Sons, Co.,**  
FABRICANTS

315-317 Church St., New-York.

Stock dans toutes les Agences

CHICAGO  
R. C. Taft,  
323 W. Jackson Blvd.

ST. LOUIS  
Geo. F. Anderson's Son,  
613 North Broadway.

PHILADELPHIE  
James F. McCarriar,  
1011 Chestnut Street



## Peintures à l'huile :

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

## Peintures mates pour murs :

Newtone, Martin-Senour . . . . .				
Sanitone, Canada Paint . . . . .				
Flat Tone, Sherwin-William . . . . .				
Dull Tone, Ramsay & Son . . . . .				
Flatt Wall, Glidden . . . . .				
C.D. Tone, McArthur-Erwin . . . . .				
Flat Wall, Ottawa Paint Works . . . . .				
Rresconette, Brandram-Henderson . . . . .				

Prix en bidon d'un gallon  
Couleurs  
régulières Blanches

	8.75	8.85
	8.75	8.85
	8.75	8.85
	8.75	8.85
	8.75	8.85
	8.75	8.85
	8.75	8.85

## Peintures à plancher :

## Prix en bidon d'un gallon.

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

## Peintures à vestibules :

## Prix en bidon d'un gallon

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

## Peintures émaillées (blanches) :

## Prix en bidon d'un gallon

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

Dissolvant de peintures  
et de vernis :

## Prix en bidon d'un gallon

Glidden . . . . .	3.60
Taxite . . . . .	3.60
Cumoff . . . . .	3.60

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

## Peintures à l'eau :

## Prix en paquets de 5 lbs.

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

## Teintures aux vernis :

	¼ ch.	½ ch.	1 ch.	1 pte
Wood Lac . . . . .	.18	.33	.60	1.11
C.D. Var-Tain . . . . .	.18	.30	.50	....
Jap-a-Lac				
Glidden . . . . .	.18	.33	.60	1.11
Agate . . . . .	.18	.33	.57	1.08
Jasperlac . . . . .	.18	.28	.48	.90
Sun . . . . .	.18	.30	.54	.95
Chinalac . . . . .	.21	.30	.54	.99
Sher-Wil Lac . . . . .	.18	.30	.54	.99
Vernis :				

## Prix en bidon d'un gallon

61 Pratt-Lambert . . . . .	5.81
38 Pratt-Lambert . . . . .	5.81
110 Pratt-Lambert . . . . .	4.90
Spar Finishing, Pratt-Lambert . . . . .	7.58
Florette Glidden . . . . .	4.56
Wearette Glidden . . . . .	4.56
Japspar Glidden . . . . .	6.00
Japalac Glidden . . . . .	4.05
Marble-Itte Martin-Senour . . . . .	4.87
Jasperite . . . . .	3.75
Wood-Var Martin-Senour . . . . .	4.87
Durablespar Martin-Senour . . . . .	5.78
Sun, Canada Paint . . . . .	4.30
Sun Floor, Canada Paint . . . . .	4.40
Agate Floor Ramsays . . . . .	3.95
400 Hardoil Ramsays . . . . .	3.25
Universal Ramsays . . . . .	3.75

7-20 Ramsays . . . . .	3.00
C.D. Big 4 Intérieur . . . . .	4.50
C.D. Big 4 Extérieur . . . . .	5.00
C.D. Big 4 Planchers . . . . .	4.40
B.H. Everlastic . . . . .	4.80
B.H. Marinespan . . . . .	6.03

## Couleurs à l'huile pure :

## Prix en bidon de 5 litres.

Vert chrome . . . . .	.30 la livre
Vert, No-Fade . . . . .	.38 —
Vert Imperial . . . . .	.39 —
Vert bouteille . . . . .	.39 —
Jaune chrome . . . . .	.70 —
Jaune ocre . . . . .	.26 —
Jaune ocre dorée . . . . .	.35 —
Rouge vénitien . . . . .	.27 —
Rouge indien . . . . .	.36 —
Rouge vermillon Am. . . . .	.80 —
Rouge vin . . . . .	.50 —
Bleu prussien . . . . .	1.50 —
Bleu chinois . . . . .	1.20 —
Bleu marin . . . . .	.70 —
Bleu azur . . . . .	.55 —
Noir ivoire . . . . .	.44 —
Brun terre d'ombre . . . . .	.36 —
Brun terre de Siemie . . . . .	.36 —
Brun "Van Dyke" . . . . .	.45 —

ASSEMBLEE ANNUELLE DE  
LA PREVOYANCEUne année des plus  
satisfaisantes

L'assemblée annuelle des actionnaires de La Prévoyance, a eu lieu dans le bureau de la Compagnie, 189 St-Jacques, le 14 mars à midi.

En présentant le rapport annuel, le gérant général, M. J. C. Gagné a parlé de la condition actuelle des affaires dans le domaine de l'assurance, des nombreux problèmes qui ont surgi et dont les directeurs et officiers des différentes compagnies et associations d'assurance ont trouvé une solution satisfaisante.

M. Gagné a attiré l'attention de l'assemblée sur le développement incessant des affaires de la compagnie, malgré la concurrence toujours croissante des nombreuses compagnies étrangères qui font aujourd'hui affaires en Canada.

Les recettes en primes de la Prévoyance en 1920 ont atteint \$543,373.00, ce qui place la Compagnie au rang des premières dans son genre d'opérations.

Avec le pouvoir additionnel de faire de l'assurance-feu et l'expansion considérable de son champ d'action, il n'y a pas de raison pour que le progrès futur de la Compagnie ne dépasse pas de beaucoup celui des années passées, même les meilleures.

### Tableau de Recommandations pour automobiles.

(Edition abrégée)

#### COMMENT LIRE LE TABLEAU:

Les qualités convenables de Gargoyle Mobiloils pour lubrification de moteur sont spécifiées dans le tableau ci-dessous.

A signifie Gargoyle Mobiloil "A"

B signifie Gargoyle Mobiloil "B"

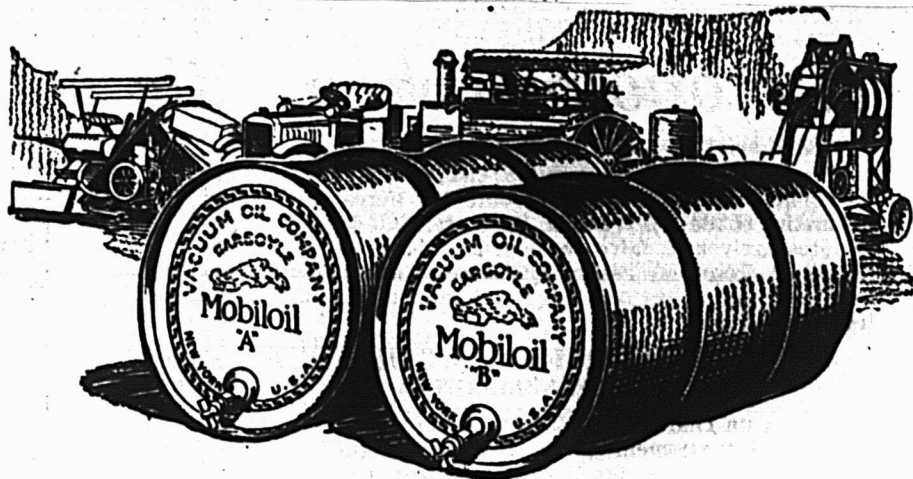
E signifie Gargoyle Mobiloil "E"

Arc signifie Gargoyle Mobiloil Arctic

Ces recommandations s'appliquent à tous les modèles de véhicules à passagers ou de commerce, sauf autre spécification.

Lorsque des qualités différentes de Gargoyle Mobiloils sont recommandées pour l'usage de l'été ou de l'hiver la recommandation d'hiver doit être suivie pendant toute la période où la gelée peut être à craindre.

Si votre voiture n'est pas indiquée dans ce tableau partiel, consultez le tableau de recommandations chez votre détaillant, ou demandez la brochure "Correct Lubrication" qui indique les qualités convenables pour toutes les voitures.



# Vente par double-baril

## Une source de bénéfice que beaucoup de marchands de quincaillerie négligent

Le marchand de quincaillerie qui étudie sa clientèle ne tarde pas à trouver qu'une proportion considérable de ses clients se servent de machines. Les entrepreneurs de construction, les manufacturiers, les fermiers emploient des autos et des camions. Beaucoup de fermiers ont des tracteurs et d'autres machines agricoles constamment en usage.

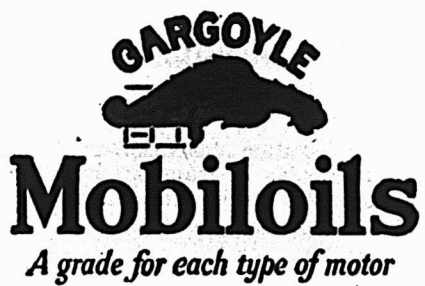
une ligne très profitable et une augmentation de la confiance qui vous est accordée comme marchand de produits de qualité.

Le tableau de recommandations des "Gargoyle Mobiloils" vous permet de conseiller vos clients sur leurs problèmes de lubrification. Le tableau indique la qualité voulue de Gargoyle Mobiloils pour tout automobile, camion, tracteur ou motocyclette.

Vous leur rendrez un réel service en leur faisant remarquer l'inefficacité et la perte causée par une lubrification faite au hasard.

Montrez à vos clients l'économie des Gargoyle Mobiloils — spécialement lorsqu'elles sont achetées au baril. Cela vous ouvrira une nouvelle source de bénéfices.

Quel en sera le résultat?  
De nouveaux clients pour



## IMPERIAL OIL LIMITED

Distributeurs des Gargoyle Mobiloils en Canada.  
Succursales dans toutes les villes.

NAMES OF AUTOMOBILES AND MOTOR TRUCKS	1920		1921		1922		1923		1924	
	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Alben.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Anderson.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Belmont (4 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Belmont (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Bulch.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Callahan.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Chalmers (6-40).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Chalmers (6-40) All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Chandler Six.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Chevrolet (3 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(P. A.).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(P. B. & 1 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Cleveland.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Cole (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Columbia (Detroit).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Continental.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Dodge Flyers.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Dodge Brothers.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Dort.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Edison.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Federal (Model S-K).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Central).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Ford.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Four Wheel Drive.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Franklin.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Grant (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Com 7) (All 7).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Haynes (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(12 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Holmes.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Hudson Super Six.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Hupmobile.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Isotta.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Kelly Springfield.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
King (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Knight Car (Model 6).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(12 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Langston.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Liberty.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Loamobile.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Madison (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(8 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Marmont.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Maxwell.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Mercer.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Mitchell (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(8 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Moline-Knight.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Monroe (Model M 7).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Nash (Quad).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Quad 67).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
National (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(12 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Nelson.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Overland.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Oldsmobile (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(8 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Overland.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Packard.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Paige (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Continental Eng).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Parslow (6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Pierce Arrow.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Com 7) (5 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Mod.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Premier.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Rex.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Ripstein.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(1 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(1 1/2 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Com 7) All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Riker.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Roemer (Model E. A.).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Rock Falls.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
R. & V. Knight.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Santa.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Scrymgeour.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Selden (4 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(6 & 8 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(8 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Stearns-Knight.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Com 7).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(1 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Mod.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Studebaker.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Suort.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Temple.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Vaux (4 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(6 cylinder).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(Com 7) (4 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Westcott.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
White (16 valve).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
(1 ton).....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
All Other Models.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Willys-Knight.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Willys Six.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc
Winton.....	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc	A	Arc



# Il économise bien vite son prix d'achat

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

## CHARIOTS DE BUREAU ET DE VOÛTE "OFFICE SPECIALTY"

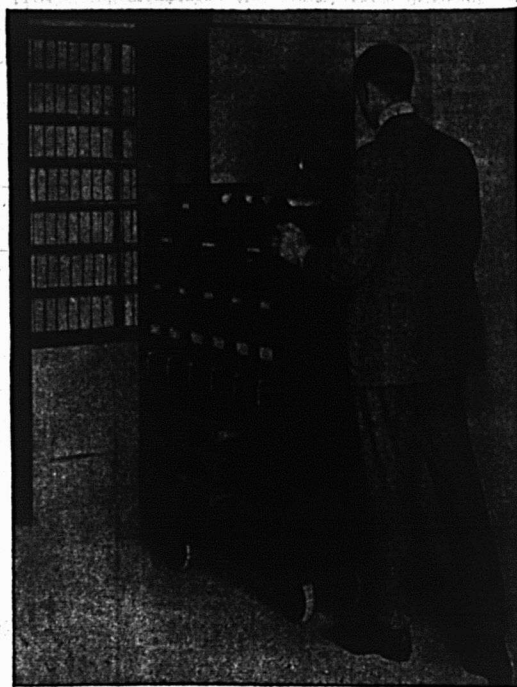
Il y a un chariot à roulement facile "Office Specialty" qui répond exactement à vos besoins, soit que vous désiriez un chariot pour les livres seulement, pour les livres et dossiers ensemble, ou pour les dossiers seuls. Dans la construction de chaque chariot "Office Specialty" entrent la connaissance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

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

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg  
Regina Edmonton Calgary Vancouver

**OFFICE SPECIALTY**  
**FILING SYSTEMS**



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

## Le Black Diamond pour couper

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

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

## Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.



## CAMIONS AUTOMOBILES A LOUER

Nous nous tenons à la disposition des maisons de gros et de détail pour faire les livraisons et transports de toutes sortes dans un rayon de 100 milles autour de Montréal.

Nous pouvons vous louer des camions pour tout genre de services.

Ecrivez ou téléphonez pour toutes informations complémentaires à:

## ROMEO WISINTAINER

778 Rue Berri, MONTREAL.

Téléphone: Est 952 J.

## Rochon, Vaillant & Cie

ENTREPRENEURS-DEMOLISSEURS

Marchands de bois de toutes sortes,  
Matériaux de construction neufs et de seconde main.  
Pour tout achat de matériaux ou démolition  
de bâtisses, transigez avec

J. A. VAILLANT, Propriétaire.

1283 Rue St-Denis,

MONTREAL.

Téléphone: St-Louis 737.

## Changez les clients éventuels en acheteurs

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

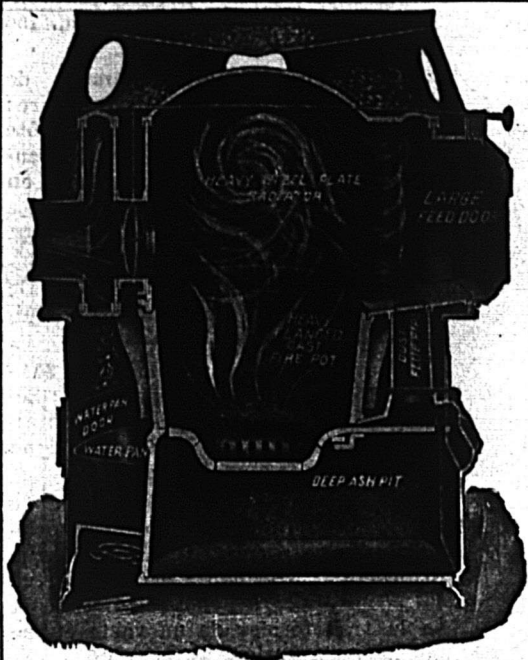
### Fournaise à air chaud New Idea

et vos clients éventuels vont immédiatement devenir des acheteurs.

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

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

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



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESSIONS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

Représentants à:

WINNIPEG:

134½ Higgins Avenue, Winnipeg, Man.

MONTREAL:

M. CHARLES NICOLL,  
614 Rue Aylmer, Montréal.

VANCOUVER:

1073 Hamilton Street, Vancouver, C. B.

THE  
CONSOLIDATED  
PLATE GLASS CO  
OF CANADA LIMITED  
WINNIPEG TORONTO MONTREAL

Quartier généraux du

## Verre Spécial

pour éclairer les intérieurs sombres de magasin

Equipement de sûreté

## Zouri

Construction de devantures métalliques.

Demandez le Catalogue





# LA CONSTRUCTION

## BEAUMONT

Résidence d'été. Propriétaire: J. Ed. Perreault, 1 rue St-Georges, Lévis. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Soumissions seront probablement demandées sous peu.

## BEAUPORT

Agrandissement de l'école. Propriétaire: Commission scolaire. Président: Edmond Giroux. Architecte: Héliodore Laberge, 85 rue Dalhousie, Québec. Soumissions seront demandées sous peu.

## CAP DE LA MADELEINE

Garage \$5,000, rue Notre-Dame. Propriétaires et constructeurs: Rocheleau & Frères, aux soins de Edem Rocheleau. Propriétaires désirent prix pour ciment et lattes métalliques.

Atelier de plomberie et salle publique \$10,000, rues Notre-Dame et St-Georges. Propriétaires: H. Massicotte & Frères Inc. Demandent prix pour briques, ciment, glace et bois.

Magasin, Salle publique et bureau, \$20,000, rues du Sanctuaire et Notre-Dame. Propriétaire: Isaïe de Grandmont, rue Notre-Dame. Propriétaire demande prix pour blocs de ciment et briques.

Résidence \$5,000 rue Bellefève. Propriétaire: Geo. Rouffe. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Couvent \$80,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de Jésus. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général, U. W. Rousseau, Cap de la Madeleine.

Magasin et logements \$12,000 rues St-Joseph & Notre-Dame. Propriétaire: Isaïe de Grandmont, rue Notre-Dame. Travaux à faire à la journée. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie. Propriétaire demande prix pour briques, ciment, bois, portes et chassis. Travaux doivent commencer vers le 15 avril.

Résidence \$5,000, rue Napoléon. Propriétaire: Conseil municipal. Surintendant: U. W. Rousseau. Secrétaire trésorier: Philippe Boulianne. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: O. Bergeron, Cap de la Madeleine. Maçonnerie: Geo. Guérard, Cap de la Madeleine.

Résidence \$5,000, rue Napoléon. Propriétaire: Conseil municipal. Surintendant: U. W. Rousseau. Architecte Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières. Entrepreneur général: Pierre Dubois, Cap de la Madeleine. Maçonnerie: Geo. Guérard, Cap de la Madeleine.

## CARTIERVILLE

Couvent \$150,000. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Miséricorde, 470 rue Dorchester Est, Montréal. Econome: Rév. Soeur St-Louis de France. Architectes: Viau & Venne, 76 rue St-Gabriel, Montréal. Travaux doivent commencer sous peu.

## CECILE JUNCTION

Pont \$55,000 sur le Canal de Beauharnois. Propriétaire: Grand Trunk Ry, rue McGill, Montréal. Piliers en acier: Consolidated Steel Corporation, 263 rue St-Jacques, Montréal. Contrat du pont à accorder sous peu.

## LES CEDRES

Agrandissement de l'usine de force motrice \$80,000. Propriétaire: Montreal Light Heat & Power Co., 83 rue Craig Ouest, Montréal. Ingénieur en chef: M. Wilson, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Travaux doivent commencer vers le 1er avril. Travail à faire à la journée.

Agrandissement du transformateur. Propriétaire: Montreal Light Heat & Power Co., 83 rue Craig Ouest. Ingénieur en chef: M. Wilson, aux soins du propriétaire. Contrat à accorder sous peu.

## HULL

Club de courses \$50,000. Propriétaire: Riverview Park Racing Club aux soins de MM. Auguste et Wilfrid d'Amour, Hull. Travaux doivent commencer sous peu et comprendront écuries, grande estrade, paddock, etc.

Agrandissement de l'école St-Jean Baptiste \$50,000, rue St-Henri. Propriétaire: La Commission Scolaire. Architectes: Brodeur et Pilon, 63 avenue de l'Hôtel de Ville.

## KAMOURASKA

Magasin. Propriétaire J. A. Moreau. Pertes \$6,000: Va probablement reconstruire sous peu.

## LACHINE

Résidence à l'étude, 18e avenue, Parc Decarie. Propriétaire: C. Toupin, 46A, 13e avenue. Le propriétaire a l'intention de bâtir au printemps.

## LAPRAIRIE

Résidence à l'étude. Propriétaire: L. Tremblay, 76 rue Aird.

## LEVIS

Réparation et agrandissement de résidence, 38 rue Wolfe. Propriétaire: Eudore Lasnier, 6 avenue Bégin. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Nouveau portique et véranda. Soumissions seront demandées sous peu.

## LONGUEUIL

Résidence \$4,000 rue Grant. Propriétaire et constructeur: Jos. Lepage, 36 rue William. Plomberie et peinture: H. Létourneau, St-Lambert. Contrat à accorder pour le plâtrage. Balance des travaux à faire à la journée. Le propriétaire achète les matériaux.

Résidence \$7,000 rue St-Charles. Propriétaire et constructeur: A. Thurbert.

## OUTREMONT

Cottage \$35,000 avenue Davaar. Propriétaire, 50 rue Notre-Dame Ouest, Edifice Duluth, Montréal. Architecte: J. Perreault, 2100 avenue du Parc, Montréal. Les soumissions ont été reçues et le contrat sera accordé sous peu.

## QUEBEC

Réparations à la basilique. Curé: Rév. J. A. Laflamme, 16 rue Beaudé. Architectes: Tanguay et Chenevert, 20 rue d'Aiguillon. Réparations intérieures à exécuter.

Résidence rue St-Louis. Propriétaire: Laetare Roy, 42 rue St-Louis. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean. Soumissions seront demandées ces jours-ci.

Bureau de dentistes \$3,000, coin des rues St-Joseph et du Pont. Propriétaire: Dr. J. A. Landry, Rivière du Loup. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean. Soumissions seront demandées sous peu.

Résidence \$8,000 avenue Laurier. Propriétaire: J. E. Warrington, 166 rue St-Cyrille.

Réparation et agrandissement de magasin, rue St-Jean. Propriétaire: Harry Fontaine, Hôtel Victoria, Côte du Palais. Le propriétaire a l'intention de transformer un magasin en maison à appartements.

Résidence \$3,500 rue Kitchener. Propriétaire: Pierre Plante, rue du Couvent Bellevue. Entrepreneur général: Pierre Jobin & Frère, 286 rue St-Olivier.

Agrandissement du Séminaire \$54,500, rue Ste-Famille. Propriétaire: Séminaire de Québec. Structure métallique: Eastern Canada Steel & Iron Works Ltd, avenue Lesage.

Agrandissement et réparation de magasin, 211-213 St-Paul. Propriétaire: Royal Drug Exchange, 51 rue St-Joseph. Président: L. E. Martel. Le propriétaire a acheté la bâtisse et va la transformer en un vaste entrepôt pharmaceutique.

Réparations à banque \$4,000, 124 rue St-Pierre. Propriétaire: Banque de la Nouvelle-Ecosse, 96 rue St-Pierre. Le premier étage sera occupé par le propriétaire pour ses bureaux. Le second étage sera occupé par des bureaux et le troisième étage par un appartement.

## RIMOUSKI

Ecole d'agriculture. Propriétaire: Ministère de l'Agriculture du Gouvernement provincial. Député Ministre: J. A. Grenier, Edifice du Parlement, Québec.

## ST-COEUR DE MARIE

Ecole à l'étude. Propriétaire: Commission scolaire. Secrétaire trésorier: Xavier Larvieche, Délesle.

## STE-CROIX DE LOTBINIERE

Réparation et agrandissement de résidence. Propriétaire: Dr. A. Laroche. Architecte: Lorenzo Auger, 39 rue St-Jean, Québec. Nouvelles fondations, addition de deux ailes ou annexes pour bureaux et pharmacie pour docteur, véranda, portique et installation d'un système de chauffage à air chaud. Soumissions seront probablement demandées sous peu.

## ST-JOSEPH DE BEAUCE

Résidence \$9,000. Propriétaire: J. W. Jacques. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec.

## ST-LAMBERT

25 à 40 résidences de \$5,500 à \$6,500 chacune. Parc St-Lambert. Propriétaire et constructeur: Freehold & Realty Co., 311 Edifice du Board of Trade, Montréal. Le propriétaire veut commencer les travaux vers le 15 avril et demande prix pour tous matériaux. Fondations en ciment, construction en briques, lumière électrique, chauffage à eau chaude, plomberie, planchers en bois dur.

Résidence \$3,600, avenue Dulwich. Propriétaire: Wilfrid Comber, 179 avenue Prud'homme, N.D.G. Architecte: Sydney Comber, 127 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: B. T. Lewis, 8 avenue Oxford. L'entrepreneur général pourra accorder des sous-contrats et demande prix pour tous matériaux. Travaux doivent commencer immédiatement.



Toitures. Ciments.  
Peintures Industrielles.  
etc.. **Barrett**

Couverture  
caoutchoutée  
Everlastic.

Ciment liquide  
à toiture  
Everlastic.

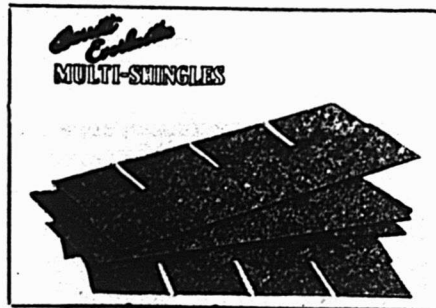
Peinture élastique  
au carbone  
Everjet.

Elastigum  
Ciment plastique  
à raplécer.

## Présentation des bardeaux multiples Everlastic (4 bardeaux en un seul)

LA "Barrett Company, Limited", qui, depuis 75 ans a été reconnue pour sa supériorité dans la fabrication des toitures et matériaux à toitures, manufacture maintenant les bardeaux multiples à surface d'ardoise Everlastic — la dernière nouveauté en fait de toitures.

Tout propriétaire de maison désire un toit qui soit joli, durable et peu coûteux. Les Bardeaux Multiples ont été établis pour répondre à cette demande. Une fois posés, ils ressemblent exactement aux bardeaux simples et font une toiture digne des plus beaux bâtiments.



Chaque bande de Bardeaux Multiples Everlastic a  $32\frac{1}{4}$  pouces de long sur 10 pouces de haut. Les encoches sont à intervalle égal de 8 pouces et ont 4 pouces de profondeur sur  $\frac{1}{2}$  de largeur.

Ils arrivent en paquets solides contenant assez de bardeaux pour un demi-

carré — 50 pieds carrés. Chaque couleur emballée séparément. Poids du paquet, prêt à l'expédition, 90 livres.

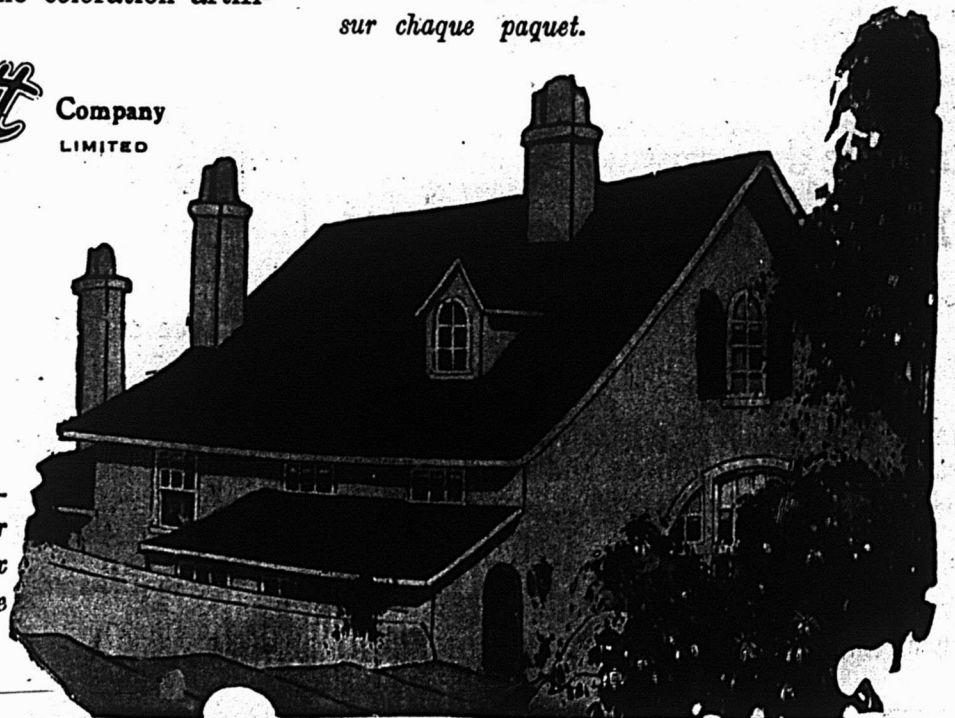
Assurez-vous de trouver la marque de fabrique Everlastic de Barrett sur chaque paquet.

Les nuances douces de rouge ou vert ardoise naturelle, fournissent à la toiture la couleur et la texture et en même temps lui donnent une résistance exceptionnelle au feu et évitent la peinture. Aucune coloration artificielle n'est employée.

The **Barrett** Company  
LIMITED

MONTREAL, TORONTO,  
WINNIPEG, VANCOUVER,  
ST. JOHN, N. B.  
HALIFAX, N. E.

Maison moderne montrant l'effet obtenu par l'emploi des Bardeaux multiples Everlastic de Barrett.



# BALAYEZ TOUT

LE COMMERCE DE BROSSES ET DE  
BALAIS DE VOTRE  
DISTRICT.



Vous pouvez le faire, en tenant les  
MEILLEURS BALAIS ET LES MEILLEURES BROSSES

**SIMMS**

Ils sont garantis faits à la perfection du meilleur matériel.

Prenez en stock notre fameuse ligne de

Balais,	Brosses à chaussures,
Brosses à mains	Brosses à poêles,
Brosses à peinture,	Brosses à plancher,
	Brosses à habits

Prix et renseignements envoyés sur demande.

**T. S. SIMMS & CO., LIMITED**

Fabricants des meilleurs balais et brosses depuis 54 ans.  
Siège social: Saint-Jean, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON

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

"Sauvez la surface et vous  
sauvez tout" *Quartz & Vermis*

LA  
PEINTURE  
DE

# RAMSAY

est la peinture qui se vend bien,

Parce qu'elle est:

"La Peinture appropriée pour peindre convenablement."

**A. RAMSAY & SON COMPANY,**

Fabricants de Peinture et Vernis depuis 1842.

MONTREAL

Toronto

Winnipeg

Vancouver

(4)

# O.P.W.



**“Le Marchand de peinture  
Signifie autant pour la  
morale d’une ville que le  
pasteur”**

La peinture n’est pas tout ce qu’il tient. Sur ses rayons il y a de la gaieté, de la fierté et du soleil — de bien bonnes choses pour un homme ou une ville.

Le marchand de peinture ne presse pas vos pantalons, et ne cire pas vos chaussures, mais d’une façon indirecte, il influence ces choses. Un intérieur bien soigné et un homme bien soigné vont ordinairement ensemble et la femme bien soignée n’est pas si loin. Et le plus souvent ils vivent dans une ville bien tenue où le pasteur de la Peinture passe son temps à dire: “Peinturez et nettoyez”.

Tout ceci nous ramène aux gens de l’Ottawa avec les peintures et vernis qui donnent du poids et du corps à vos sermons. Les lignes O.P.W. se vendent bien et restent vendues, et les marchands de O.P.W. restent fidèles à ces marchandises.

Les gens de l’Ottawa conservent les amis qu’ils font et ce n’est pas seulement par les marchandises — c’est par la coopération de vente, le bon sentiment et les prix corrects.

Invitez-nous à venir vous en parler.

**Ottawa Paint Works, Limited**  
Ottawa, Canada

Succursales: Montréal et Toronto.

**Ottawa  
Pete  
Dit:**

“Sapez la surface et vous  
sauvez tout” *Paints and Varnishes*



# VITRERIE

## GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES et 39 ONCES

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

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez pour connaître nos prix.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

# HOBBS MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

## Métaux en feuilles de toutes sortes

TOLES GALVANISEES  
CUIVRE EN FEUILLES  
ZINC EN FEUILLES  
TOLES NOIRES  
PLOMB EN FEUILLES  
FER-BLANC EN FEUILLES  
TOLES CANADA, ETC.

Demandez notre liste de stock.

### A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 Rue St-Paul Ouest,  
MONTREAL.

## Produits en Aluminium 'VIKO'



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

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

Représentants pour l'Est

## Hurtubise Limitée

Successeurs de  
NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY LIMITED,  
222, rue Notre-Dame Ouest,  
Montréal, - - - - - Canada

# CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

## POMPES POUR PUITIS



POMPE A PUITIS

Modèle 2 (fer)  
Modèle 44 (cuivre)

Une bonne pompe solide. Vis permettant de fixer le levier à n'importe quel angle.

Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication des pompes pour puits et nos articles sont de la plus haute qualité possible en rapport au prix.

Toutes nos pompes sont faites des meilleures matières premières et comprennent toutes les plus récentes améliorations quant au modèle et au mécanisme.

Nous garantissons sans réserve que chacune des pompes expédiées de notre usine est en ordre parfait et fonctionnera à la perfection.

Nous fabriquons la seule pompe dont le siège de soupape soit en cuivre — assurant un fonctionnement parfait et une longue durée.



POMPE  
"RED WING"

Semi rotative, deux actions. Peut servir pour pomper n'importe quel liquide. Mécanisme simple. Article durable.

MAISON  
FONDEE EN  
1854



POMPE FOULANTE  
Modèle 70

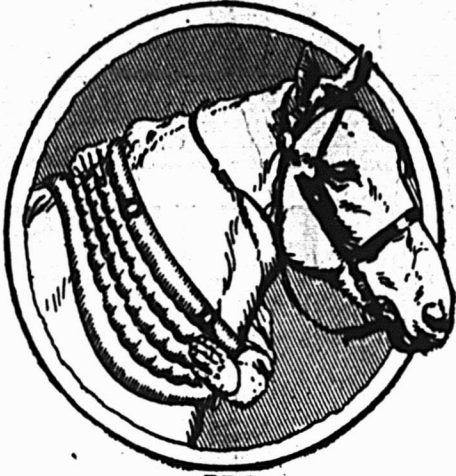
Deux actions, permettant de tirer l'eau d'un niveau inférieur et de la refouler à un niveau supérieur. Article solide et de vente facile.

ARTICLES  
FABRIQUES AU  
CANADA

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE COMPLET

# TAPATCO BRAND

## Bourrures de Collier



**"Une once de prévention vaut une livre de Remède"**

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

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

### LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

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

**Conservent les chevaux en bon état.**

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

Ecrivez pour avoir le catalogue.

**The American Pad & Textile Co.**  
CHATHAM, ONTARIO.

## Ils ont les "EDDY" dans la pensée

Pour la plupart des acheteurs d'allumettes, penser aux allumettes, c'est penser à celles d'Eddy.

Beaucoup de gens demandent les Eddy par leur nom, mais qu'on le demande expressément ou non, il est toujours bon de remplir les commandes d'allumettes avec une des lignes d'Eddy.

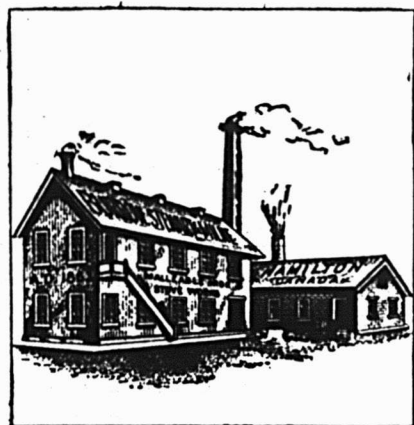
De trente à quarante marques différentes — une allumette pour chaque occasion.

**The E. B. Eddy Co., Limited, Hull, Canada.**



# C'est le Principe

qui a été la cause de cette expansion

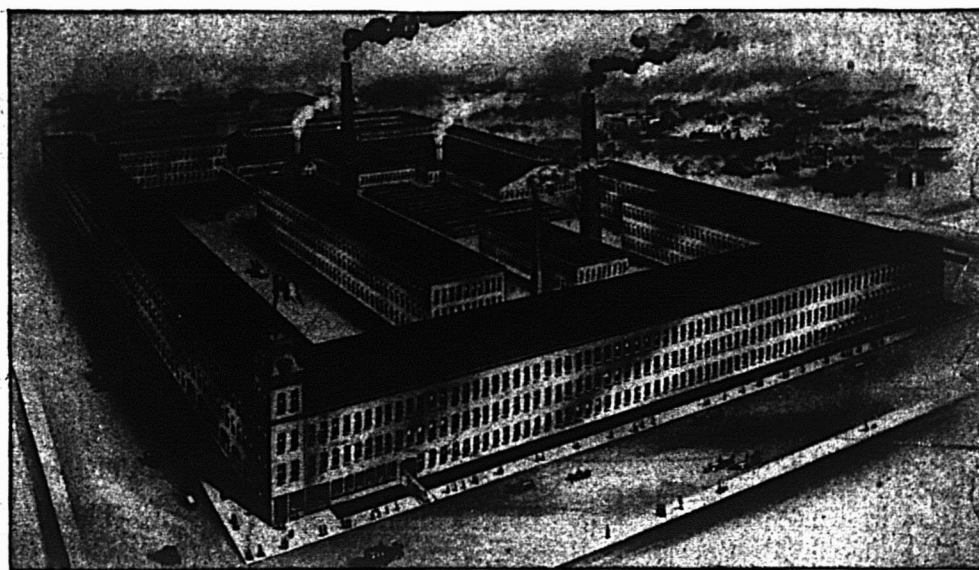


En l'année 1864

Nous nous sommes ardemment efforcés depuis près de soixante ans de mettre à la disposition du public en général une ligne de marchandises que nos agents puissent consciencieusement recommander et libéralement garantir comme un produit du plus grand mérite.

Le **Principe** essentiel de cette maison, est, **d'abord, ensuite et toujours** de n'offrir à ses clients que des articles d'un mérite irréfutable et d'avoir toujours présent à l'esprit le bien-être de ses pratiques.

NOUS CHERCHONS A PLAIRE.



En l'année 1920

Notre ligne de poêles, cuisinières et fournaïses **JEWEL** est sans égale.

Nos **BALANCES Imperial Standard et Champion Jewel**

sont le fruit d'une longue expérience.

Notre fabrique est le foyer de mécaniciens experts.

Ecrivez pour avoir nos gros catalogues illustrés.

## The Burrow-Stewart and Milne Company, Ltd.

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

John R. Anderson, 36 rue Saint-Dizier, - - - Montréal, P.Q.

## NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections  
Paiements  
Placements

Crédits Commerciaux  
Virements de Fonds  
Mandats de Voyages

payables au pair partout.

sont effectuées au Canada, aux Etats-  
Unis, en Europe, aux taux les plus  
bas.  
310 Bureaux, Succursales et Agen-  
ces, au Canada.

MARCHANDS,  
MANUFACTURIERS et  
COMMERCANTS

nous sollicitons votre patronage et  
vos dépôts. Nous mettons à votre  
disposition les services obligants de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
325 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$72,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser,  
2 et 3. Papiers de Construction Feutre à Dou-  
bler 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: 88 rue McGill, MONTREAL  
Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL, No 69.

AVIS est par les présentes donné qu'un divi-  
dende de DEUX ET UN QUART POUR CENT  
(2¼%), étant au taux de NEUF POUR CENT  
(9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvel-  
les entièrement libérées de cette Institution, a  
été déclaré pour le trimestre finissant le 31  
mars 1921. De plus, un dividende d'intérêt au  
taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur  
les versements faits en acompte sur les sous-  
criptions à la nouvelle émission de capital, a  
été également déclaré pour le temps couru au  
31 mars 1921. Le tout sera payable au Bureau  
Central de la banque à Montréal et à ses suc-  
cursales, le ou après le premier jour d'avril  
1921, aux actionnaires enregistrés dans les  
livres le 15 mars 1921.

PAR ORDRE DU  
CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Le Vice-Président et Directeur Général,  
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 25 février 1921.

## LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS DU TABAC

# J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	.. ..	\$0.62	la lb.
No 30,	1 lb. et ½ lb.	0.65	"
No 30,	1/6 lb. .. ..	0.75	"
No 35,	1 lb. et ½ lb.	0.67	"
No 40,	1 lb. et ½ lb.	0.75	"
No 40,	1/7 lb. .. ..	0.90	"
No 40,	1/12 lb. .. ..	1.00	"
No 50,	1 lb. et ½ lb.	0.80	"
No 50,	1/8 lb. .. ..	0.97	"
No 60,	1 lb. et ½ lb.	0.85	"
No 60,	1/9 lb. .. ..	1.05	"
No 80,	1, ½ et ¼ lb.	1.00	"
No 80,	1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	1, ½ et ¼ lb.	1.10	"
No 100,	1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

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

## Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé	- - -	\$10,000,000
Capital versé et Réserve	- - -	8,000,000
Total de l'Actif	- - -	75,700,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; Phon. F.-L.  
Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Le-  
may; Phon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque;  
A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

334 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de  
Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux  
courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à  
notre Département d'Epargne.

## FINANCES

### LA BAISSÉ DANS LES PRIX DES OBLIGATIONS

#### Causes principales et secondaires.—Le rajustement.

Un des grands soucis du monde de la finance a été, sans contredit, la baisse constante des prix dans les valeurs des obligations, depuis l'entrée des Etats-Unis dans la récente guerre mondiale.

Il serait bon, croyons-nous, d'analyser les différentes causes de cette baisse afin d'en tirer des leçons profitables pour l'avenir en nous permettant de voir de quelle manière devra se faire le rajustement.

*Ablata causa, tollitur effectum*, nous dit l'axiome latin. C'est seulement lorsque nous connaissons bien les causes qui ont contribué à la marche descendante des prix des obligations, qu'il nous appartiendra de les faire disparaître pour obtenir le retour à l'état normal.

Ces différentes causes qui ont affecté plus ou moins les prix des obligations peuvent se diviser en deux grandes classes. La première comprend ce que nous appellerons les causes principales qui sont : a) le gonflement; b) les prix élevés des articles de consommation courante; c) les taux élevés de l'intérêt. La seconde classe, comprendra les causes secondaires qui sont : a) la spéculation sur les stocks; b) l'extravagance dans les dépenses.

La première cause principale qui a affecté les prix des obligations est le gonflement. Le gonflement est, selon l'opinion générale, la maladie caractéristique du marché monétaire. C'est l'augmentation anormale de l'argent et du crédit.

Depuis le début de la guerre le pays a souffert d'un gonflement considérable qui a pris un double caractère : la multiplication des billets de banque et l'extension du crédit en affaires.

M. F. A. Vanderlip, ex-président de la *National City Bank* disait dernièrement que la circulation du papier-monnaie aux Etats-Unis avait augmenté depuis le premier mars 1913 jusqu'à la même date

en 1920 de 87.5%, tandis que l'augmentation de la réserve en espèces, pour la même époque, n'était que de 17.7%.

Il est de toute évidence qu'un surplus si considérable dans l'émission des billets de banque ne peut qu'entraîner une dépréciation proportionnée de leur valeur.

L'extension du crédit en affaires est due, en grande partie, à la production intense que nécessitaient les commandes innombrables et pressantes des pays belligérants.

On devait exécuter de gros contrats mais les fonds manquaient. Voilà pourquoi on a consenti des prêts qui, en dépréciant le pouvoir d'achat du dollar, diminuaient en même temps les prix des obligations.

Pour maintenir, dans de telles circonstances, la valeur d'achat du revenu d'une obligation, son rendement doit être augmenté; en d'autres termes les prix des obligations doivent être diminués.

La deuxième cause principale qui a affecté les prix des obligations ce sont les prix élevés des articles de consommation courante.

Ces prix, depuis 1914, ont monté de 100% à 200% alors que le pouvoir du dollar était proportionnellement diminué.

Voici, à ce sujet, l'opinion de M. J. Shield Nicholson, l'éminent économiste anglais :

"Toute augmentation, dit-il, dans la circulation des billets de banque, en Angleterre, a été suivie d'une augmentation dans les prix, après un intervalle de trois mois."

Aux Etats-Unis et au Canada, son enquête lui a permis de découvrir que l'augmentation des prix suivait également l'émission des billets de banque.

Les faits dans les deux cas, selon l'opinion de M. Nicholson, établissent une relation directe entre le gonflement et les prix des articles de consommation courante.

En effet, en Amérique comme en Europe, toute augmentation sérieuse dans les prix des articles de consommation courante a été inévitablement accompagnée d'une baisse dans les prix des obligations. Pareillement toute baisse plus ou moins accentuée dans les prix des articles de consommation courante a été accompagnée d'une augmentation dans les prix des obligations.

Les premiers ont donc une influence directe sur les seconds.

Nous avons dit qu'il existe une troisième cause principale de la baisse dans les prix des obligations; ce sont les taux élevés de l'intérêt qui sont la conséquence d'une demande générale d'argent suivie d'une diminution dans l'offre. A mesure que les emprunts augmentent le taux de l'intérêt, activé par l'enchère, doit monter proportionnellement.

Durant les bonnes années, comme à l'époque de l'augmentation des prix des articles de consommation courante, les taux de l'intérêt se sont élevés précisément parce que le coût énorme du matériel nécessitait d'immenses capitaux et que les gros profits justifiaient les prix élevés du capital.

La pénurie générale de capitaux, à laquelle nous avons dû faire face, a eu comme résultat, sous l'influence de l'enchère, une hausse active des taux de l'intérêt.

C'est précisément cette préférence, qu'on a été pour ainsi dire forcé de donner aux taux élevés de l'intérêt, qui a exercé une influence si considérable sur le cours des prix des obligations.

LA PRODUCTION MONDIALE DE LA SOIE brute s'est élevée à 61,040,000 livres dépassant de 12 millions de livres la production de l'année précédente qui a été exactement de 48,954,000 de livres.

L'INDUSTRIE DU CHOCOLAT au Canada se compose de dix fabriques dont le capital s'élevait au début de 1920 à \$5,201,523. La valeur de leur production totale en 1919 a été de \$9,718,185, soit pour les 5 fabriques d'Ontario: \$4,934,845, pour les 4 de Québec: \$4,575,203 et celle de la Nouvelle-Ecosse: \$208,137.

QUARANTE POUR CENT DU PAPIER employé aux Etats-Unis vient du Canada.

Les fabricants américains voudraient passer une loi frappant d'un droit de douane de \$15 par tonne le papier provenant de tous les pays étrangers, sauf le Canada.

NOS PECHERIES rapportent environ \$50,000,000 par année. Cette industrie emploie de 80 à 100,000 personnes dont 70,000 dans les pêcheries intérieures et environ 20,000 pour la manipulation et la mise en conserve.



## Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE  
Ferrerierie et Quincallerie, Verres à  
Vitre, Peintures, etc.  
Spécialité: Poêles de toutes sortes.  
111-117 Rue St-Paul Est  
Voctes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-  
ter toute la province dans le même mois,  
il n'est pas nécessaire d'attendre leur  
visite pour nous envoyer vos commandes.  
Toutes les commandes reçues par maille  
ou par téléphone, Main 590 auront, com-  
me toujours, notre meilleure attention.  
Il nous fera toujours plaisir, sur votre  
demande, de vous coter les meilleurs  
prix du marché.

**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, 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 256

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes  
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**

29 MARCHÉ BONSECOURS,  
Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

280 rue St-André, - MONTREAL



Exigez cette  
Marque

Pour avoir ce qu'il y  
a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.  
287 rue Adam, MAISONNEUVE

**HOTEL VICTORIA**

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire,  
COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$2.50 et \$4.00  
par jour.

**LES MECHES (DRILLS)****MORROW**

sont tenues par les marchands de gros re-  
commandables parce qu'ils savent que les  
Mèches (Drills) MORROW donnent plus  
de trous avec moins de repassage.

Usines à INGERSOLL

CANADA

**John Morrow Screw & Nut Co., Ltd**

489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8418

MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents déci-  
maux. Elle vous sera utile dans votre atelier (6).

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
DES ASSUREURS.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.  
LIMITED**

MANUFACTURIERES

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE à  
ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME  
POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,  
RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge,  
ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMIN 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.—  
Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New-  
Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

## ASSURANCES

### L'ASSURANCE-VIE EST UN BON PLACEMENT

L'assurance sur la vie est un plan scientifique qui permet à l'assuré, au moyen de coopération et de dépôts systématiques, sous la surveillance du gouvernement, de pourvoir aux besoins de ceux qu'il laisse à sa mort, ou aux besoins de ses vieux parents, d'une manière qu'il lui serait impossible de le faire par ses propres efforts.

L'on confond souvent l'assurance et les dépôts faits à la banque d'épargne; on va même jusqu'à donner la préférence à ces derniers, à cause de la facilité qu'on a de les retirer lorsque le besoin se fait sentir.

Tout d'abord on semble ignorer que tout plan d'assurance comporte soit un pouvoir de rachat, soit un pouvoir d'emprunt. C'est, sans doute, l'ignorance de ces faits qui sont la cause de l'abandon de tant de polices d'assurance. A un bon moment on se sent incapable de payer sa prime et après avoir versé peut-être un montant assez considérable on abandonne simplement sa police, et l'on se dit: si j'avais fait ces différents versements à une banque d'épargne, je ne perdrais pas cette somme. On oublie d'abord la protection dont on a joui pendant plusieurs années peut-être et ensuite on ignore qu'au lieu d'abandonner sa police on peut faire les trois options suivantes: racheter le montant versé, emprunter sur sa police pour payer la prime qu'on est incapable de payer ou libérer sa police pour un nombre d'années et un montant déterminés par la compagnie.

Quoique puissent en dire certains agents d'assurance ces options sont communes à tous les plans et c'est pour cette raison qu'au point de vue de la garantie des versements effectués l'assurance n'est pas inférieure aux dépôts faits à la banque d'épargne.

C'est précisément à cause de cela qu'on doit donner la préférence à une police d'assurance. De plus, et nous ne saurions trop insister sur ce fait; l'assurance donne une protection que ne peut donner une banque d'épargne.

Supposons que nous ayons dépo-

sé en banque \$500.00; au bout de dix ans si la mort survient, les héritiers ne pourront retirer que cette somme plus l'intérêt courant, tandis que si ces \$500.00 avaient été placés dans une compagnie d'assurance, ils auraient pu rapporter dans certains cas près de \$3,000.00.

A ces divers points de vue on voit que l'assurance est un placement profitable et sûr.

\* \* \*

Nous ne croyons pas exagéré de dire que tout le monde, sans exception a besoin d'assurance sur la vie; et la grande raison que l'on peut en donner, qui atteint tous les cas, c'est que la durée de la vie est incertaine et que seule la mort est certaine. C'est une vérité élémentaire qu'il semble inutile de rappeler, mais que l'on met trop souvent de côté pour éviter de faire trop tôt un placement qui exige un déboursé immédiat. On spéculé sur la durée de la vie. Le spectre de la mort n'est qu'un épouvantail, impuissant à déterminer, dans l'esprit de certains individus, une prompte décision. Et pourtant, que de malheurs n'avons-nous pas, à enregistrer et qui sont exclusivement dus à l'imprévoyance?

Tout dernièrement encore un agent sollicitait un commis de magasin dont le patron venait de mourir subitement. La réponse aux pressantes sollicitations de l'agent fut la même que l'on voit sur les lèvres d'une foule d'imprévoyants: tout le monde ne meurt pas subitement. Quelques semaines plus tard ce commis prenait le chemin de l'hôpital et, trois jours après, expirait sur la table d'opération. La conséquence de cette imprévoyance c'est qu'une femme et huit enfants qui comptaient sur un salaire mensuel de \$200.00 ont été, du jour au lendemain, sans revenus convenables et furent même dans l'obligation de vendre leurs meubles pour faire face aux exigences de la vie.

Mais on nous dira: si cet homme a été imprévoyant cela ne veut pas dire que son cas s'applique à tout le monde. Telle n'est pas notre prétention. Nous convenons volontiers que plusieurs en mourant sans assurance ne laissent pas leur famille dans le dénûment complet. Mais à ceux-là comme à tous, nous disons que l'assurance est nécessaire. Et pourquoi? La raison est bien simple, c'est que, en toute justice pour les siens, la personne assura-

ble, doit leur laisser un revenu à peu près égal, à celui qu'il possède sa vie durant.

Supposons un homme d'affaires, dont le revenu annuel, indépendamment de sa fortune, serait de \$5,000.00. A sa mort ce revenu cessera d'exister. Alors quel est celui qui osera nier que sa famille ne sera pas obligée de vivre sur un pied d'infériorité?

Sans doute que sa fortune sera suffisante pour assurer aux siens un bien-être convenable, dépassant peut-être la moyenne; mais cela le justifie-t-il de les priver du revenu que son talent, son énergie, son travail leur apportaient chaque année? Nous ne le croyons pas. Et nous approuvons hautement les détenteurs de grosses fortunes qui paient régulièrement des primes d'assurance substantielles. Ne serait-ce que pour aider à défrayer les dépenses qu'occasionnent toujours les exécutions testamentaires, cela devrait être suffisant pour nous induire à porter de l'assurance.

\* \* \*

L'objection la plus sérieuse, à notre avis, qu'un agent puisse rencontrer est celle-ci: il y a des placements de tout repos qui donnent des rendements supérieurs ou pour le moins équivalents à une police d'assurance. Cependant, à cette objection on pourrait répondre péremptoirement que si tel était le cas, aucun homme d'affaires ou capitaliste sérieux ne devrait porter de l'assurance. Et pourtant la clientèle la plus importante des compagnies se recrute parmi cette classe. Il doit donc y avoir des raisons majeures, et il y en a, pour porter ces personnes à placer une partie de leur capital dans l'assurance.

Une simple supposition qui peut devenir une réalité, va mettre en lumière une de ces raisons. Je paie aujourd'hui une prime d'assurance au montant de \$1,000.00 qui à ma mort me donnera droit à un capital de \$25,000.00.

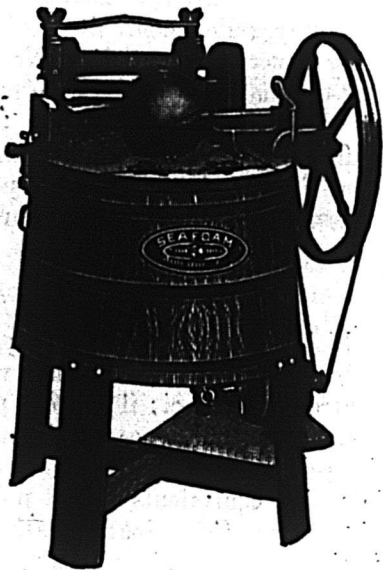
La mort me surprend l'instant après la signature du contrat. Mes héritiers recevront \$25,000.00 qui auront coûté seulement \$1,000.00.

Existe-t-il quelque part, un placement plus avantageux? Et comme nous le répétons la supposition que nous avons faite peut devenir une réalité.

**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 dérange pas facilement.

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

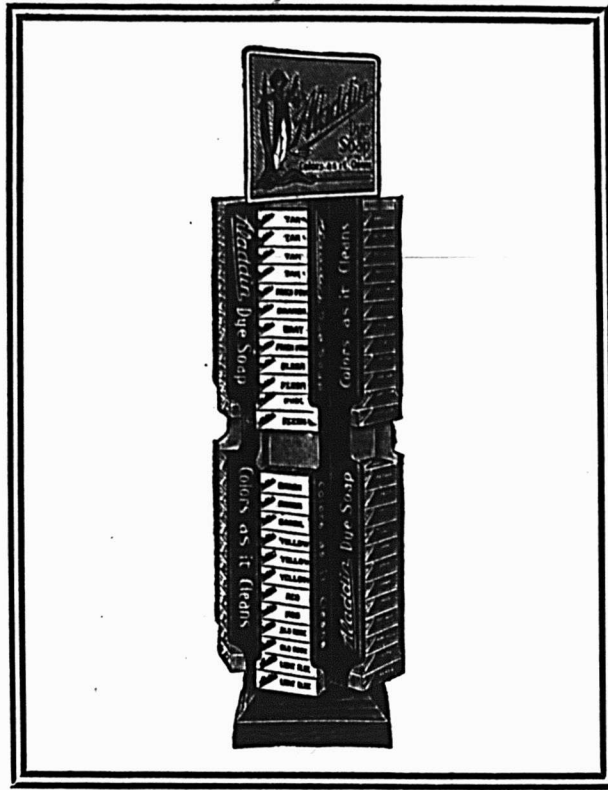
SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR  
A GAZOLINE.

# Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED  
HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:  
JOHN R. ANDERSON,  
36 rue St-Dizier,  
Montréal, Qué.





## Un joli bénéfice pour un pied carré d'espace

Le support tournant d'étalage Aladdin (contenant une grosse de savon teinture Aladdin) n'occupe qu'un pied carré d'espace sur votre comptoir. Pourtant il vend le savon-teinture Aladdin pour vous et vous procure un bénéfice appréciable.

La meilleure publicité est la forte recommandation de ceux qui ont apprécié la satisfaction de son emploi. Mais pour aider Aladdin à donner un prompt rendement aux détaillants qui le tiennent, nous l'annonçons largement et fournissons gratuitement des pancartes d'étalage et des découpés lithographiés.

### CHANNELL LIMITED

Distributeurs du Savon-Teinture Aladdin  
Fabricants des Produits O-Cedar

TORONTO





# Spool o' Silk for every Color of the Rainbow

**Une bobine de soie pour chacune des  
couleurs de l'arc-en-ciel**

Les tissus à la mode pour le printemps et l'été sont aussi variés et aussi beaux que les couleurs de l'arc-en-ciel. Et pour assortir avec chacun de ces tissus à la mode, votre clientèle ne voudra assurément que des bobines de pure soie.

Or, pour assortir avec chaque couleur à la mode, avec chaque couleur de l'arc-en-ciel, il y a une bobine de soie Belding; de la soie pure—forte, élastique, qui ne rétrécit point. C'est la pleine bobine de soie canadienne que tout le monde au pays connaît pour ses couleurs élégantes et durables.

*Belding-Corticelli*  
*Limited*

MONTREAL  
TORONTO  
WINNIPEG  
VANCOUVER