

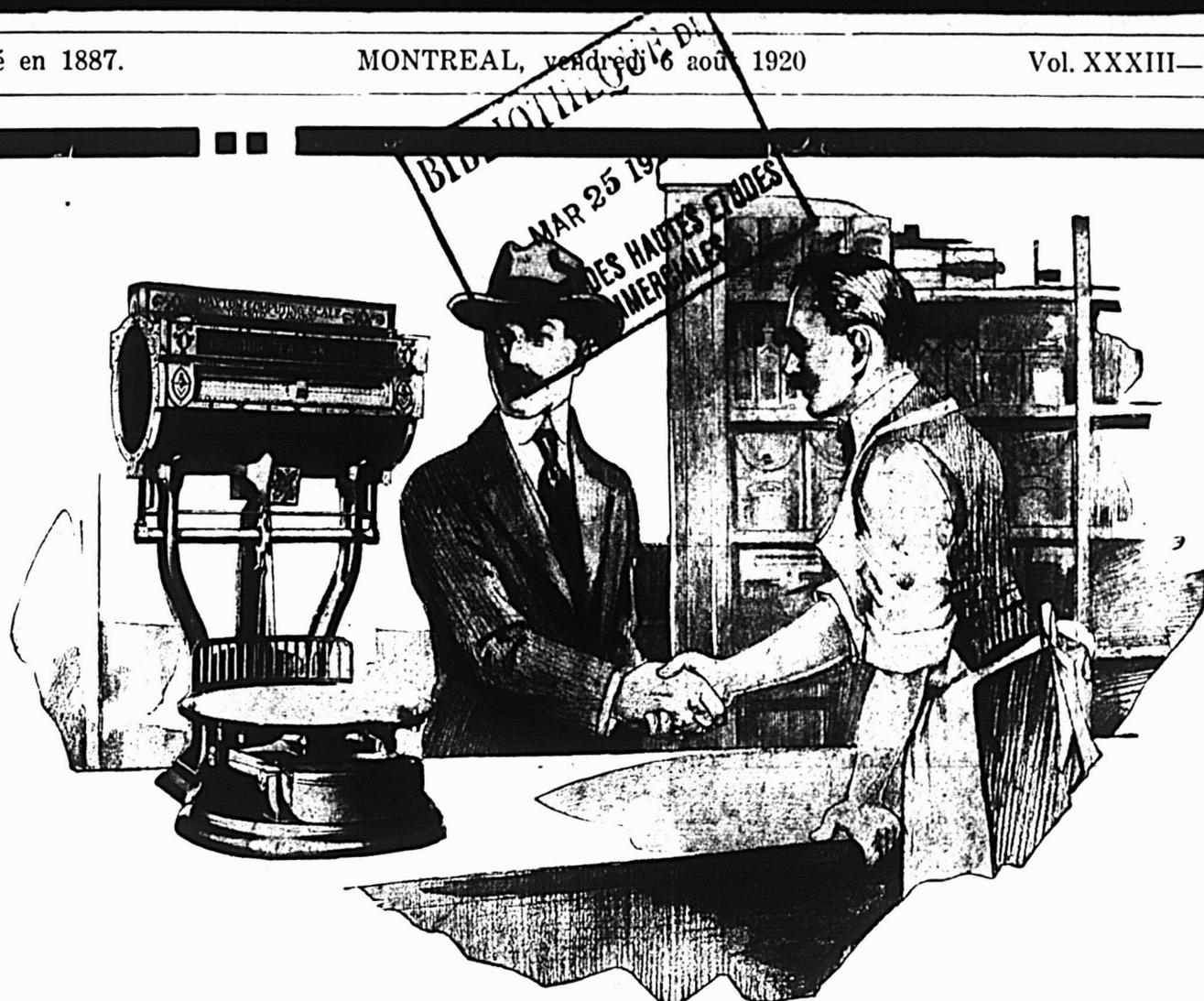
Consulat Général de
Paris

TRIX COURANT

fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 6 août 1920

Vol. XXXIII—No 32



.. et quand vint l'heure d'affluence

L'ÉPICIER ÉTAIT PRÊT AVEC "CETTE AUTRE DAYTON"

C'est pourquoi il compte le voyageur de Dayton au nombre de ses meilleurs amis. Les heures d'affluence ne peuvent pas être abandonnées à elles-mêmes. La congestion dans le service, résultant d'un agencement désuet ou d'un manque d'agencement, signifie:

- 1—Des commis qui attendent sans pouvoir rendre service, du temps perdu lorsque le temps est le plus précieux;
- 2—Un arrêt des affaires qui indique une inefficacité de direction, aux yeux des clients qui en sont témoins;
- 3—Une file de clients vexés et mécontents d'attendre, dont la plupart ne reviennent pas;
- 4—Perte de clientèle; et encore, pas, perte de la confiance qui vous attire de nouveaux clients.

OCCUPEZ-VOUS DE VOS HEURES D'AFFLUENCE

"Rien ne fait prospérer comme le succès" — et quelle meilleure démonstration d'un commerce prospère et florissant que l'heure d'affluence.

Montrez votre capacité d'affaires en prévoyant à l'avance un agencement approprié. Des DAYTONS placées à des endroits contables de votre magasin signifient un service plus rapide, un grand écoulement et des bénéfices accrus.

FAITES EN CANADA

International Business Machines Company, Limited

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant Général.

Siège Social et Fabrique: 300 à 350 Avenue Campbell, Toronto.

BUREAUX A

Bureau: 41 Grandville St., Québec; 506 Edifice du Merger; Montréal, 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest; Ottawa, 188 Queen St.; Toronto, 12 Yonge St.; Hamilton, 175 James St. N.; Walkerville, Ont., 44 Lincoln Rd.; Winnipeg, 227 Ave. McDermott; Saskatoon, 251 3rd Avenue; Calgary, 127 Sixth Avenue; Edmonton, 10118, 102e Rue; Vancouver, 119 Water St.

Fabricants aussi de l'Enregistreur de temps "International" et des Tabulateurs électriques Hollerith.

COMMENT ARRANGERIEZ-VOUS CETTE VITRINE DE \$40.000



?



LA Compagnie "United United Cigar Stores" paie, dit-on, un loyer annuel de \$40,000 pour une vitrine double sur un coin de l'Edifice Flatiron à New-York.

Etourdissant, direz-vous. Il est vrai que nous savons tous que la Compagnie "United Cigar" est une organisation commerciale excessivement progressive et hardie. Elle ne paierait certainement pas une somme aussi énorme pour une vitrine si elle ne lui rapportait un bénéfice réel sur sa mise de fonds.

Il semble à peine nécessaire de dire que cet étalage est changé fréquemment et que la plus grande attention et le plus grand soin sont apportés à son arrangement.

Vous, les marchands, vous pouvez ne pas avoir des loyers de \$40,000, mais le simple fait que les loyers des magasins sont calculés sur la base de la grandeur de la devanture montre l'importance des vitrines d'étalage.

Vos vitrines peuvent ne pas vous coûter \$40,000, mais elles ont une valeur. Plus de dix personnes passent devant votre magasin pour chaque personne qui rentre. Des étalages attrayants non seulement attirent plus de clients à votre magasin, mais souvent aussi décident une vente avant qu'ils n'entrent.

Beaucoup de temps, de souci et de dépenses sont consacrés aux affiches, cartes d'étalage et enseignes O-Cedar qui vous sont offertes pour rendre vos étalages attrayants et nous nous ferons un plaisir de vous aider ou de vous donner des suggestions, si vous le désirez, pour faire de votre étalage O-Cedar un vrai procureur d'affaires.

Les marchands trouvent qu'un étalage fréquent d'O-Cedar sert à concentrer l'attention du public acheteur qui a appris les mérites d'O-Cedar par les journaux et les magazines, dans lesquels paraît une campagne de publicité vaste et constante.

O-Cedar
Polish

Channell Chemical Co., Limited, Toronto



L'entrée faite au moment de la vente est placée dans la filière de crédit. Aucune autre entrée ni écriture n'est nécessaire.

Une seule écriture suffit pour l'entrée d'une vente à terme

par la méthode N. C. R. de tenir les comptes de crédit.

Après que le commis a fait l'entrée originale au moment de la vente, aucune autre entrée, écriture ou report n'est nécessaire jusqu'à ce que le paiement soit fait sur le compte.

Chaque compte est toujours tenu à jour — prêt pour un règlement immédiat.

Des milliers de marchands dans toutes les branches du commerce emploient maintenant cette filière moderne de crédit N. C. R.

Ils trouvent que c'est le système de crédit le plus sûr, le plus rapide et le plus économique qu'ils puissent employer. Elle leur épargne du temps et de l'argent.

THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY OF CANADA, Ltd.

BUREAUX-SUCCURSALES:

Calgary	714 Second Street W.	London	350 Dundas Street
Edmonton	5 McLeod Bldg	Ottawa	306 rue Bank
Hallifax	100-102 Granville Street	Québec	133 rue St-Paul
Hamilton	14 Main Street E.	Régina	1820 Cornwall Street
Montréal	122 rue Ste-Catherine Ouest	Vancouver	542 Pender Street W.
Toronto	40 Adelaide Street	St. John	86 Prince William Street
Winnipeg	213 McDermot Avenue	Saskatoon	265 Thirô Avenue S.

FABRIQUE: TORONTO, ONTARIO.

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

Remplissez ce coupon et mettez-le à la poste aujourd'hui.

Dépt. 27 — The National Cash Register Company of Canada Limited, 97 Pelham Avenue, Toronto, Ontario:

Veillez me donner des détails complets sur le système de tenue des comptes de crédit par la Filière N. C. R.

Nom
 Commerce
 Adresse

Le Roastbeef de CLARK

M. l'Épicier, vaut la peine d'être poussé en cettet saison. Boeuf du plus beau choix, délicieusement cuit et pressé de façon à se couper facilement en tranches. Economique pour votre client et avantageux pour vous.



LE SPAGHETTI DE CLARK

avec sauce tomate et fromage

Un mets savoureux et satisfaisant préparé avec les ingrédients les meilleurs. Est appétissant et nourrissant tout en étant de prix modéré.

Les "Bonnes Choses de Clark" sont toutes de bonne vente.

Faites en Canada, par des Canadiens.

W. Clark, Limited

Montréal

Pour les Lunches Délicats de l'Été, Recommandez les Produits Alimentaires Marins de la MARQUE BRUNSWICK



Les produits alimentaires Marins de la Marque Brunswick ne demandent pas de cuisson et sont par suite l'idéal pour préparer les lunches pendant les chaleurs et des repas pressés. Tenez votre stock bien exposé, car leurs avantages sont si évidents qu'un simple étalage et une légère remise en mémoire augmenteront énormément vos bénéfices.

Vérifiez votre stock aujourd'hui et commandez une bonne provision de ces lignes populaires.

CONNORS BROS., LIMITED,
Black's Harbor, N. B.

¼ Sardines à l'Hulle.
Finnan Haddies.
(Boîtes rondes)
Harengs Marinés.
Harengs sauce tomate.
Clovices.

ROSE BRAND

Les meilleurs des aliments de choix

Seuls les produits alimentaires de tout premier choix parmi tous ceux que nous recevons et que nous préparons pour les marchés mondiaux sont revêtus de l'étiquette de la MARQUE A LA ROSE.

Par une longue période d'étude et d'expérience pratique s'étendant à plusieurs générations, nous avons perfectionné les procédés qui procurent à la MARQUE A LA ROSE cette saveur distinctive et agréable au goût.

La haute qualité des produits de la MARQUE A LA ROSE est obtenue par une sélection minutieuse et une préparation dans des conditions idéales et scrupuleusement hygiéniques. En un mot les produits de la marque à la Rose sont les produits les plus choisis d'un établissement que depuis 67 ans est réputé pour la haute qualité de ses produits alimentaires.

Pour aider nos marchands à établir leur commerce d'aliments purs, la demande pour la MARQUE A LA ROSE va être créée par une publicité énergique dans les grands quotidiens, hebdomadaires et magazines.

De jolies cartes d'étalage superbement coloriées, des pancartes, des dispositifs d'étalage, qui sont un appoint appréciable pour tout magasin, ont été préparés et sont adressés à tout marchand, sans aucun frais, avec des livres de recettes et des cartes de comptoir.

L'établissement de la MARQUE A LA ROSE fait tous ses efforts pour soutenir les intérêts de ses détaillants.

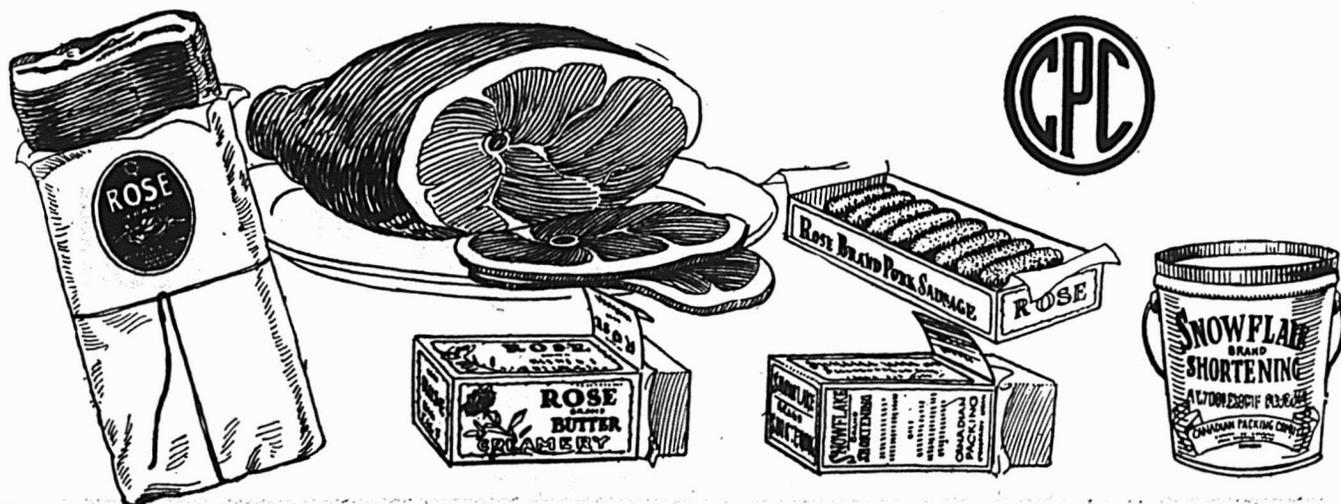
Canadian Packing Company, Limited TORONTO, ONTARIO

USINES DE SALAISONS:

Brantford, Toronto, Hull, Montréal, Peterboro.

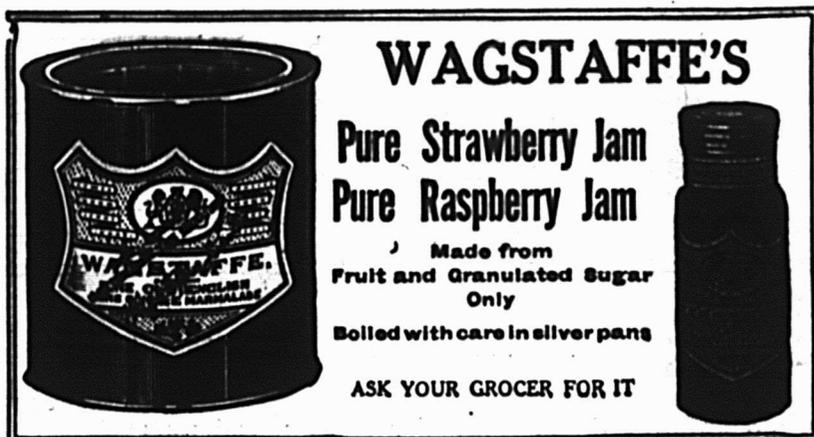
SUCCURSALES:

Fort William, Sudbury, Sydney, N. E., Charlottetown, I. P. E., Winnipeg, Man.



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

When you eat let it be the best



La confiture Wagstaffe aux fraises de la nouvelle saison 1920, est maintenant prête à livrer.

Commandez-la à vos fournisseurs de gros.

"Lorsque vous mangez faites que ce soit le meilleur."

Wagstaffe Limited

METTEURS EN CONSERVE DE FRUITS PURS

Avenues Maple et Gage, - - - - -

HAMILTON.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES
STOUTS

ET

Extrait de Malt

LES CONSOMMATEURS QUI NE PEUVENT ACHETER LES MARQUES DOW CHEZ LES MARCHANDS DE LEUR LOCALITE SONT PRIES DE S'ADRESSER AU "DEPARTEMENT DES COMMANDES PAR LA POSTE," 38 SQUARE CHABOLLEZ, MONTREAL.

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

J. J. DUFFY & CO.

Importateurs et Manufacturiers de Café, Thé et Epices, marque

"J. D."

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



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

Fac-similé de notre nouvel empaquetage.

Manufacturiers de la Célèbre Poudre à Pâte

"THE COOK'S FAVORITE"

59 ans sur le marché.

MOUTARDE DUFFY S. F. - MOUTARDE DURHAM

Demandez nos Prix.

J. J. DUFFY & CO.

117 Rue Saint-Paul Ouest,
 MONTREAL.

Thés de qualité supérieure

Nos Cafés sont reconnus pour leur
 arôme sans égal.

THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874

BISCUITS

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

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

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

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

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

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

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL

57

57



Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57

57



CONSERVE

1920

Donnez aujourd'hui votre commande pour la conserve de cette saison de

Confitures aux framboises

OLD CITY

Il n'y a qu'une seule chose que vous regretterez lorsque vous aurez reçu votre ordre de cette superbe conserve nouvelle, c'est de ne pas en avoir commandé davantage.

Faites avec les plus beaux fruits de la récolte de cette année et du sucre de canne pur par le procédé incomparable OLD CITY qui est cause que les confitures OLD CITY se vendent si bien partout.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Fabricant de

Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes

QUEBEC, P. Q.

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

Articles à ventes répétées

La satisfaction du client est le prélude nécessaire des ventes profitables qui se répètent.

Les Allumettes d'Eddy

et les

Articles en fibre durcie d'Eddy

se répètent toujours parce que la QUALITE qui satisfait y existe abondamment.

Vous trouverez avantageux de tenir toujours en mains un bon stock de produits d'Eddy. Notre publicité au consommateur aide à faire donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada



LE MEILLEUR CAFE
DANS
LE MEILLEUR EMBALLAGE
POUR
LA MEILLEURE CLIENTELE

Chase & Sanborn

MONTREAL, P. Q.

La Compagnie de Biscuits Nationale, Limitée

SAINT-HYACINTHE, QUE.

Tous les jours nous arrivent de nouveaux clients qui ont entendu parler de nos biscuits et qui sont anxieux de les goûter... pour ensuite s'en faire un stock considérable.

Au temps de la villégiature, les biscuits préférés sont les nôtres. Et la supériorité de notre marchandise, d'accord avec le prix, a fait nommer nos biscuits du nom alléchant:

"BISCUITS-BIJOUX VINGTIEME SIECLE."

Qui nos biscuits a eus...

En voudra encore...

En voudra toujours...

LA PLUS GRANDE COMME LA
PLUS PROMPTE ATTENTION
EST DONNEE A TOUTES LES
COMMANDES.

ECRIVEZ-NOUS... FAVORISEZ-NOUS DE VOTRE COMMANDE... ET VOUS N'AUREZ QU'À VOUS FELICITER DE VOTRE DEMARCHE...

1842

TOUJOURS EN AVANT

1920

Produits de la plus haute qualité, à des PRIX RAISONNABLES

CAFE "O W L"Rôti, moulu ou en grains, STRICTEMENT PUR.
En ferblancs de 5, 10, 25 et 50 lbs.**THE "PRIMUS"**Noir et Vert Naturel. — En paquets seulement: 1 lb. ½ lb. ¼ lb.
Le meilleur thé en paquets aujourd'hui sur le marché.**GELEES EN POUDRE "PRIMUS"**Un aliment délicat—Un dessert exquis—Une nourriture pour les malades.
AROMES ASSORTIS.**POUDRE A PATISSERIE "PRIMUS"**Garantie parfaitement pure et ne contenant ni alum ni albumine. Egale
sinon supérieure à toutes les marques de poudres à pâtisserie
actuellement sur le marché.**CREME DE TARTRE "PRIMUS"**

Garantie strictement pure. — Paquets 2 et 4 oz.

VINAIGRE DE MALT } "PRIMUS"
VINAIGRE BLANC }

Ce qu'il y a de mieux comme vinaigres canadiens.

CONSERVES ALIMENTAIRES DE FRUITS ET LEGUMES "PRIMUS"

La marque "PRIMUS" est une garantie de qualité et de pureté.

BREUVAGES D'ETE

CORDIAL LIME JUICE	"PRIMUS"
CORDIAL A L'ORANGE	"PRIMUS"
CORDIAL AU CITRON	"PRIMUS"
CORDIAL AUX CERISES	"PRIMUS"
CORDIAL AUX MURES	"PRIMUS"
SIROPS DE FRUITS	"PRIMUS"

SIROP DE VINAIGRE (Raspberry Vinegar) "PRIMUS"

Ces breuvages de haute qualité seront appréciés durant les chaleurs, com-
me breuvages rafraîchissants, autant qu'agréables.**LIQUEURS NON ALCOOLIQUES "BRIAND & JAQUET"**Comprenant: Crème de Menthe, Cherry Brandy, Raspberry Brandy,
Grenadine, Curaçao.

Préparées sans alcool d'après une vieille recette française.

VIN DE GINGEMBRE } "COLD & CO."
SLOE GIN }

Demandez notre catalogue. — — Echantillons fournis sur demande.

Notre motto "SATISFACTION"**L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE**

EPICIERS EN GROS, IMPORTATEURS ET MANUFACTURIERS.

Montréal.

AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE

VENDEZ LA MEILLEURE

Mélasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

aux **Barbades** et à **St-Kitts**

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant
directement des îles.

PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

118 Rue Saint-Paul Ouest MONTREAL.

“Détruisez les Mouches”

C'est le cri de guerre de tous
les comités d'Hygiène

Comment les détruire? Rien de plus facile
avec le

Tue-Mouche

de J.-B. Chouinard qui détruit en quelques mi-
nutes les mouches, poux, mites, punaises, coque-
relles, et tous insectes nuisibles. Garanti ne
contenir aucun poison.

EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.

Si vous ne le trouvez pas dans votre voisi-
nage, écrivez-nous et sur réception du prix,
nous vous l'enverrons à nos frais par la poste.

Adressez les commandes comme suit:

Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P.Q.

Le Soda à Pâte
“COW BRAND”

est toujours fiable, pur, uniforme

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

Achetez-en de votre marchand de gros.

Church & Dwight

(LIMITED)

Manufacturiers MONTREAL



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



Le Café VICTORIA

Doit sa popularité parmi les épiciers, à son pouvoir de plaire aux différentes classes de leurs clients qui trouvent une grande satisfaction dans son goût exquis et particulier.

Pourquoi ne pas faire un essai personnel de ce Café sans égal? C'est si facile.

Vous n'avez qu'à nous demander un échantillon qui vous sera envoyé gratuitement.

Vous verrez peut-être la possibilité d'augmenter vos ventes de Café considérablement, en donnant à vos clients une meilleure valeur pour le même prix.

Laporte, Martin, Limitée

EPICIERS EN GROS

584 rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL



Vin Tonique Sanator



Le vin tonique Sanator. Ce grand remède n'a pas son égal dans l'univers pour rendre au sang sa force et sa pureté et rétablir les fonctions des organes internes et donner des résultats merveilleux à la suite de maladies graves.

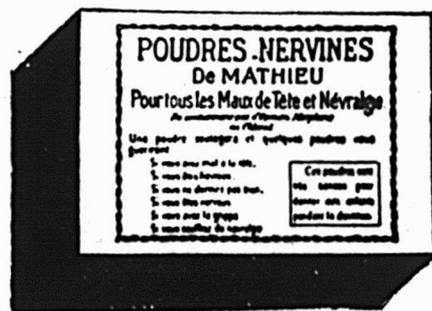
Un essai vous convaincra.

Adressez sans retard votre commande à :

Napoléon Morrissette

IMPORTATEUR

16-18 Place Jacques-Cartier, Montréal.



LES BENEFICES DE L'ÉPICIER

Sont susceptibles d'être augmentés lorsqu'il tient et expose une ligne profitable comme les Poudres Nervines de Mathieu. Elles peuvent être recommandées pour maux de tête, névralgies, nervosité, fièvre, etc.

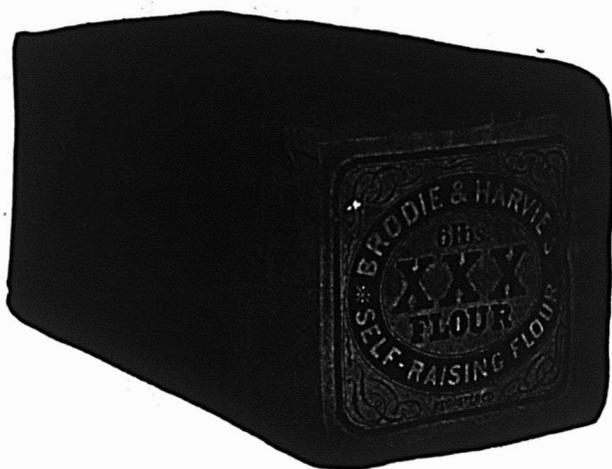
Plus la satisfaction de vos clients sera grande, plus vos chances d'affaires seront brillantes.

Nous vous conseillons de donner votre commande aujourd'hui pour vous assurer une prompte expédition.

La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIÉTAIRE

SHERBROOKE - - - - P.Q.



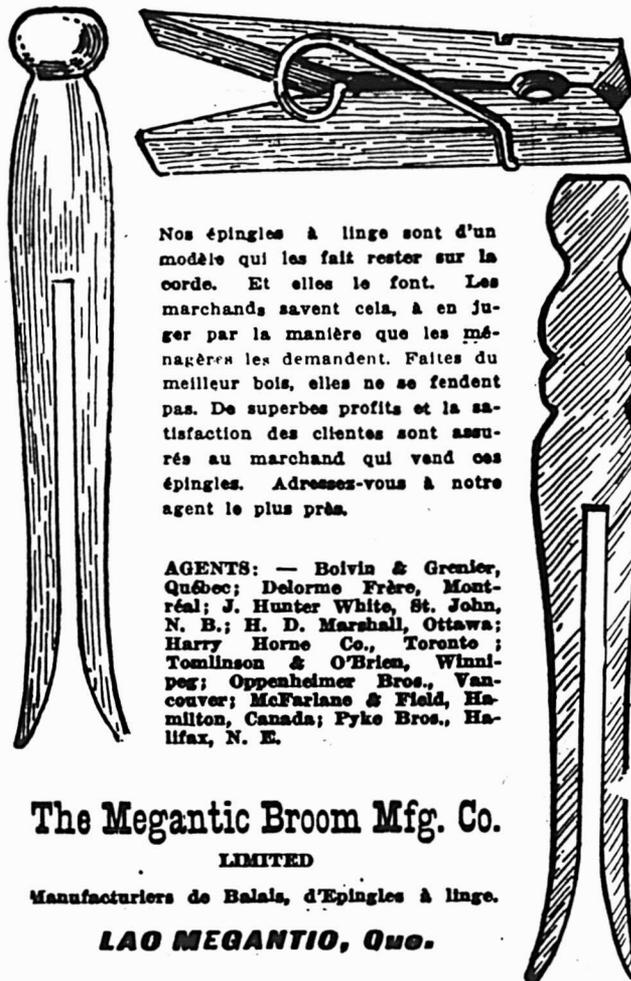
La farine préparée de Brodie XXX satisfiera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

Brodie & Harvie, Limited

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.



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

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

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge.

LAO MEGANTIO, Quo.

Les Ventes de **"SALADA"** THÉ VERT

ont augmenté de plus de
50,000 livres

pendant les six derniers mois dans la Province de Québec seule.

"SALADA" vous garantit un écoulement rapide et un bénéfice assuré.

Si cela signifie quelque chose pour vous, envoyez immédiatement votre commande sur le coupon ci-dessous.

L'Etiquette BRUNE vous coûte... ..	0.60
Vous la vendez... ..	0.70
L'Etiquette BLEUE vous coûte... ..	0.70
Vous la vendez... ..	0.80
L'Etiquette ROUGE vous coûte... ..	0.73
Vous la vendez... ..	0.90
L'Etiquette OR vous coûte... ..	0.81
Vous la vendez... ..	1.00

SALADA TEA CO. OF CANADA, LTD.,
102 Rue St-Paul Ouest, Montréal.

Veuillez expédier immédiatement

.....lbs thé vert, étiquette BRUNE.
lbs " " BLEUE.
lbs " " ROUGE.
lbs " " OR.

Salada Tea Co. of Canada

LIMITED

MONTREAL

Bière et Porter
Black Horse

de DAWES

Les modèles depuis 1811

Kingsbeer

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

Etiquette Blanche — Etiquette Verte

Un bureau qui défie la perte

Un bureau qui défie la perte — voilà exactement ce qu'est le bureau pratique "Office Specialty". Il agit comme un assistant dans votre travail en vous évitant toute perte d'énergie et de temps. Il fait automatiquement pour vous votre travail de routine vous laissant libre de vous consacrer aux problèmes importants.

**BUREAU PRATIQUE
 "Office Specialty"**

Un bureau combiné avec une filière personnalisée. Il emmagasine une foule d'informations — dont chaque fait et chaque chiffre se trouve instantanément sous la main. Il y a une place pour chaque chose. Son dessus uni et spacieux vous permet de vous hâter sans vous en apercevoir. Le Bureau Pratique oblige à avoir de l'ordre.

Le Bureau pratique et les autres bureaux "Office Specialty" comprenant des modèles pour tout usage, sont faits par des ouvriers Canadiens dans notre fabrique Canadienne.

THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited

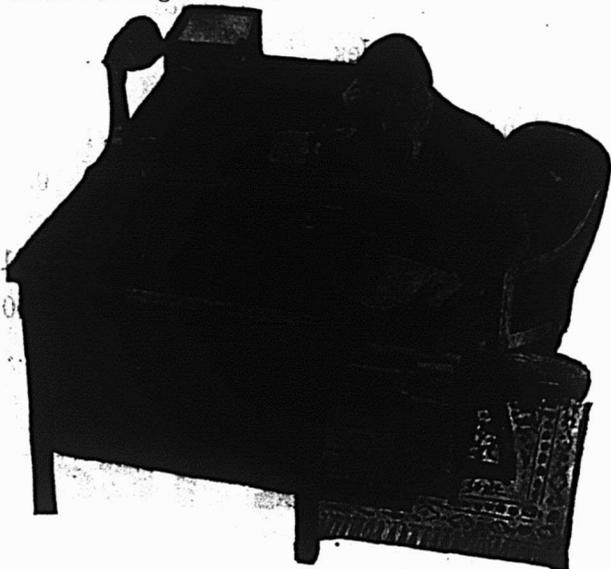
Siège Social: **NEWMARKET** Canada.

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg
 Regina Edmonton Calgary Vancouver

**OFFICE SPECIALTY
 FILING SYSTEMS**

Chaque bureau "Office Specialty" est rendu parfait par une expérience de plus de 30 années dans la fabrication des agencements de bureau et dans l'étude des besoins des maisons et institutions commerciales du Canada. Un bureau "Office Specialty" est le chemin qui vous mène à augmenter et à améliorer votre succès en affaires. Ecrivez ou téléphonez à notre magasin de service le plus proche pour tous détails sur les bureaux et l'agencement.



LE BUREAU PRATIQUE

Pas de recherches furieuses pour un papier important lorsqu'un client est au téléphone, pas de retard fatigant. Le papier dont vous avez besoin est au bout de vos doigts dans un instant.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.
 vous vous assurez un meilleur service.

La vente du Shortening

Pendant les chaleurs

EN ACHETANT le shortening pour l'employer en été, ce que vos clients désirent c'est un produit qui lui donne la même satisfaction que pendant les temps frais.



Le Shortening

Cotosuet de Swift

est toujours de qualité égale toute l'année. Sa consistance veloutée est uniforme et ses qualités ne sont pas affectées par la chaleur ni par le froid.



Pendant les chaleurs, la ménagère préfère acheter des produits emballés d'une façon pratique. Le Shortening Cotosuet de Swift est emballé dans des seaux pratiques et hygiéniques, de différentes dimensions pour convenir à toute demande.

Vos clients peuvent ne pas savoir que le Shortening Cotosuet de Swift est idéal pour tous les genres de friture — particulièrement pour préparer les mets légers d'été. Il est agréable à employer et il frit sans brûler ni fumer et sans goût ni odeur.

Faites ressortir ces points à vos clients. Cela vous procurera des ordres constants et répétés.



La Compagnie Canadienne Swift

Limitée

TORONTO

WINNIPEG

EDMONTON



**Le Beurre
de Sucre**

FOREST CREAM

de **SMALL**



Je le vends,
c'est tout.

est délicieux et doux, se tartine comme du
beurre, et le meilleur au monde depuis près
d'un siècle. Rappelez-vous le nom et insistez
pour l'avoir chez votre fournisseur de gros.



Je vends une mar-
que bon marché, qui
est tout aussi bonne.

Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat"

"No. 83"

"3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS. & CO., Agents, Montréal

NOS BALAIS

"LA BELLE MENAGERE"

ONT SUBI VICTORIEUSEMENT L'EPREUVE DU TEMPS ET
LA CRITIQUE DES PLUS DIFFICILES

ILS SONT RECONNUS A PRESENT PAR TOUT LE MONDE
COMME LES MEILLEURS BALAIS FAITS
A LA MAIN AU CANADA.

Prenez en stock ces balais renommés qui seront
appréciés par votre clientèle.

LA CIE JACQUES-CARTIER Enregistrée,
182 rue Dollard - - - - - QUEBEC

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

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

**NOUS SOMMES LES AGENTS EXCLUSIFS POUR
LE CANADA DES MAISONS SUIVANTES:**

**California Prune & Apricot Growers
Association**

California Walnut Growers Association

Western Canning Co.

Pratt-How Canning Co.

Superior Macaroni Co., Limited

Nous exposerons un assortiment complet et varié des
produits de ces diverses marques à

L'Exposition de Toronto

Nous vous invitons cordialement à venir nous y rendre
visite afin de vous rendre compte par vous-même des
produits que nous pouvons vous offrir.

SAINSBURY BROS.,

116 EDIFICE ST-NICOLAS,
MONTREAL.

VANCOUVER, C. A.
134 Abbott St.

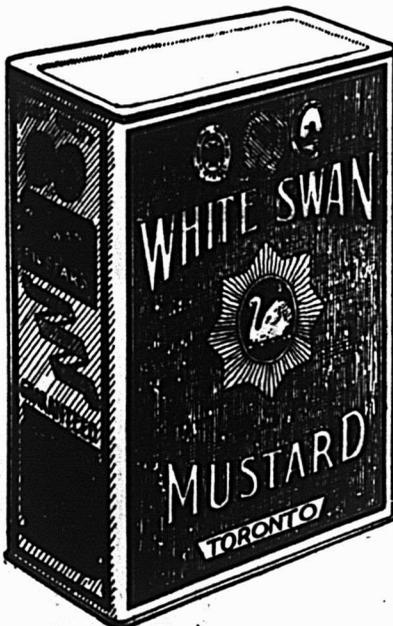
WINNIPEG, MAN.
510 Confederation Bldg.

TORONTO, ONT.
215 Board of Trade Bldg.

HALIFAX, N. E.
223 Hollis St.

Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Abbey Effervescent Salt.. 47 American Pad.. 56 Aladdin .. Couverture Assurance Mt-Royal .. 64</p> <p>B</p> <p>Banque Molsons .. 62 Banque Nationale.. 62 Banque Provinciale .. 62 British Colonial Fire Ins. 64 Brodeur, A. .. 35 Brodle & Harvie .. 14 Bowser .. 58</p> <p>C</p> <p>Canada Life Assurance... ..Co. 64 Canada Foundries .. 49 Channell Chemical Co. .. Couverture Canadian Packing.. 5 Canadian Salt.. 49 Cie de Biscuits Nationale. 10 Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce .. 64 Christin & Cie Ltée .. Couverture Chouinard, J.-B .. 12 Church & Dwight.. 12 Chaput Fils & Cie Ltée.. 11 Clark, Wm .. 4</p>	<p>Chase & Sanborn.. 10 Cie Jacques Cartier.. 18 Connors Bros.. 4 Côté et Lapointe.. 35 Couillard, Auguste .. 64 Commission de l'Exposit- tion de Québec.. 35</p> <p>D</p> <p>Dominion Canners Co. Ltd 66 Duffy, J. J. & Co.. 7 Doswell Lees & Co. Ltd. 57</p> <p>E</p> <p>Eddy Co.. 10 Ecole des Hautes Etudes. 62</p> <p>F</p> <p>Fontaine, Henri.. 35</p> <p>G</p> <p>Gagnon, P. A. .. 64 Garand, Terroux & Cie.. 64 Griffith & Son Ltd.. 56</p> <p>H</p> <p>Hamilton Stove .. 59 Heinz .. 8</p>	<p>I</p> <p>Imperial Tobacco.. 36-39 International Business .. Machine.. Couverture</p> <p>K</p> <p>Kearney Bros.. 8</p> <p>L</p> <p>Laporte Martin .. 13 Légaré Auto & Supplles. 55</p> <p>M</p> <p>Macdonald Reg'd Inc. .. 41 Mathieu (Cie J.-L.) .. 14 McArthur, A. .. 18 Morrissette .. 14 Montbriand, L. R. .. 64 Megantic Broom.. 14 Montreal Biscuits Co. .. 8 Morrow Screw & Nut Co. 60</p> <p>N</p> <p>National Cash Register.. 3 National Breweries Ltd. 6-16 Nova Scotia Steel Co. .. 49</p> <p>O</p> <p>Office Specialty .. 16 Old City Mfg. Co. .. 9</p>	<p>P</p> <p>Pastene, P. & Co. Ltd. .. 22 Poulin & Cie Ltée .. 35 Pigeon & Lymburner.. 54 Pure Cane Molasses.. 12 Pink Co. Ltd. .. 58 Pedlar People.. 54</p> <p>R</p> <p>Ramsay Paints .. 60</p> <p>S</p> <p>Sainsbury Bros. 19 Salada Tea Co. of Canada, Ltd .. 15 Seagram, Jos. 18 Sherbrooke Cigar Co. .. 38 Swift Canadian.. 17 Smalls .. 18 Stauntons, Ltd. 60 Stanway Hutchins .. 35 Still, J. H. Mfg. Co. .. 60 Sun Life of Canada .. 64 Superior Macaroni .. 21</p> <p>T</p> <p>Trees .. 54</p> <p>W</p> <p>Wagstaffe Ltd. 6 Western Ass. Co. 64 White Swan .. 20</p>
--	--	--	--



La Moutarde
White SWan
“Elle a le piquant”
L'Eté est la saison de la Moutarde

Placez cette moutarde populaire faite en Canada, bien en évidence dans vos étalages pendant les chaleurs. Pour les pique-niques, les lunches avec viande froide, les salades, etc., elle est absolument indispensable.

La moutarde White Swan, vous coûte moins cher, M. l'Epicier, que n'importe quelle autre marque importée, et c'est une moutarde Supérieure. Jetez un coup d'oeil sur votre stock aujourd'hui et laissez-nous vous envoyer un ordre d'essai de cet article à vente rapide.

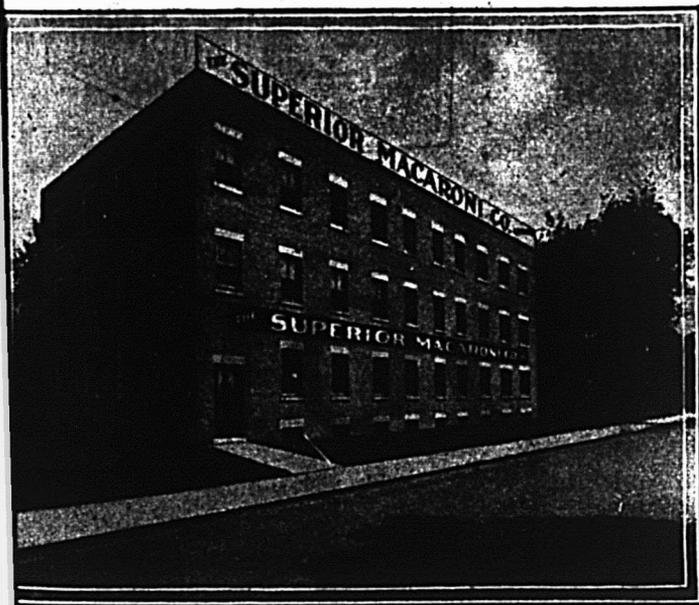
Emballée d'une façon attrayante en

1/4 lb. \$2.25 1/2 lb. \$4.00

White Swan Spices & Cereals Limited
Toronto, Canada

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

Pourquoi ne pas donner une commande d'essai ?



La vignette ci-dessus représente la belle usine neuve où est fabriqué le Macaroni de la Marque Supérieure.

On a consommé cette année, plus de Macaroni que jamais.

Par conséquent, les gens doivent être un peu fatigués des marques auxquelles ils sont habitués.

Une nouvelle marque de qualité exceptionnelle veut dire plus de ventes. La saveur "Supérieure" est DIFFERENTE, la qualité est s-u-p-é-r-i-e-u-r-e.

CECI DIT—

Beaucoup de vos clients prennent votre parole lorsqu'il s'agit d'une marque nouvelle.

Faites une commande d'essai dès maintenant. Pour notre part nous confions avec plaisir à votre décision nos chances de continuer à faire affaires avec vous. Empaquetage par 20 lbs, 10 lbs et 1 lb.

MACARONI MARQUE

Seuls agents de vente
SAINSBURY BROS.,

116 Edifice St-Nicolas,
MONTREAL.

Vancouver, C.A., 134 rue Abbott,
Winnipeg, Man., 510 Edifice Confédération,
Toronto, Ont., 215 Edifice Board of Trade,
Halifax, N.E., 223 rue Hollis.

SUPERIEURE

The Superior Macaroni Co., Limited, Toronto, Ontario

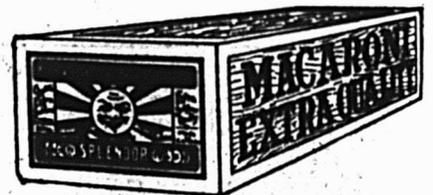
Les Pâtes Alimentaires

“SUNSHINE”



80 Paquets — 1 lb.

ET



20 lbs. Net.

“SPLENDOR”

SONT DE

QUALITE SUPERIEURE

AVEC LA

Vraie Saveur Italienne

Commandez-les chez votre Epicier en Gros ou écrivez à

P. Pastene & Co., Ltd.

Manufacturiers

340 Rue St-Antoine

MONTREAL, Qué.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 108 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondée en 1887.

MONTREAL, vendredi 6 août 1920

Vol. XXXIII—No32

LES RESTRICTIONS DE CREDIT DE LA PART DES BANQUES CREENT UN MALAISE GE- NERAL QUI PEUT DEVENIR PREJU- DICIALE A LA PROSPERITE NATIONALE.

Il se manifeste en ce moment-ci parmi le commerce un malaise très caractéristique dont il est aisé de discerner la cause; nous voulons parler de la réduction des marges d'escompte dont l'industrie et le commerce sont l'objet de la part des banques.

Le rôle joué par les banques dans toute entreprise industrielle ou commerciale est capital. Elles sont l'alimentateur précieux qui engendre et entretient la vie du commerce. Supprimez ou réduisez cet aliment monétaire et vous voyez le commerce s'anémier ou mourir. Or à l'heure présente, les banques, pourvoyeuses habituelles de fonds aux industriels et aux marchands, se montrent singulièrement parcimonieuses dans leur distribution de crédit; elles coupent les escomptes qu'elles avaient coutume d'accorder et mettent maintes maisons commerciales dans des situations fort embarrassantes. Doit-on les blâmer d'agir de la sorte et de paralyser ainsi l'effort commercial? La situation présente les contraint-elle réellement à prendre semblable attitude?

Il est évident que la récolte prochaine de l'Ouest entre pour beaucoup dans les restrictions de crédit de la part des banques dont on se plaint de tous côtés; nos banques drainent leurs disponibilités pour financer la récolte de 1920 qui s'annonce abondante et exige des avances de fonds considérables. Elles saignent les industriels et les marchands de l'est du Canada au profit du cultivateur de l'Ouest du Canada et jettent dans une anxiété angoissante maintes entreprises dont les affaires étaient en excellente voie de succès. Le geste est un peu brutal et peut ébranler dangereusement la base commerciale du

pays. Chaque année à pareille époque nous ressentons les effets de ce resserrement financier, nous éprouvons cette gêne pénible, mais il semble que cette année ce mouvement nous ait pris plus brusquement et se soit accentué davantage. Les gérants de banque s'acharnent à poursuivre cette politique de restriction du crédit et causent de ce fait de grandes perturbations. Trop souvent même ils se laissent entraîner par des considérations d'ordre plutôt personnel pour refuser à tel ou tel la marge de crédit généralement consentie, ou bien exigent des couvertures plus copieuses sans nulle raison plausible. Si cette pression s'accroît la situation peut devenir grave; les marchands soucieux de ne pas nuire à leur bonne renommée font tout en leur pouvoir pour répondre et satisfaire aux exigences des banques et pendant ce temps-là laissent attendre les manufacturiers et marchands de gros pour leurs paiements. C'est donc sur ceux-ci que le fardeau retombe souvent et l'on sait que la lourdeur de leurs propres responsabilités ne leur permet guère d'avoir sur leurs épaules ce surcroît d'obligations à rencontrer d'autant qu'ils sont eux-mêmes l'objet en ce moment de la même pression de la part des banques.

Sans jeter le blâme sur les gérants de banque pour les mesures de prudence et de nécessité qu'ils prennent, nous croyons qu'ils pourraient avoir le doigté plus doux et qu'il serait préférable de les voir agir avec moins de précipitation et d'entêtement dans leur oeuvre de circonscription du crédit; on peut penser qu'il serait désirable de les voir faire usage d'un peu plus de jugement au lieu de s'en tenir à une idée fixe et ne pas jeter par terre l'entreprise qui a besoin de leur soutien et qui a justifié par le passé la confiance qu'on tente de lui enlever.

Les banques ont une oeuvre bien déterminée à remplir, leur raison d'être est bien définie; ce ne sont pas seulement des endroits de dépôt; si ce n'était là que leur

La Meilleure
Cigarette
@ 15¢

"Le Succès du Jour"
CIGARETTES
MILLBANK

Elles
rapportent
de bons profits

fonction, le régime du bas de laine reprendrait vite ses droits et les banques seraient vite désertées. Les banques sont les dispensatrices du crédit, c'est là que réside l'accomplissement fondamental de leur devoir et il est regrettable de voir qu'en certains cas elles usent de façon arbitraire de cette prérogative, donnant à quelqu'un toute confiance par l'octroi d'une bonne marge d'escompte et mettant un véritable raffinement à l'en priver inopinément et à exiger de prompts ajustements le plus souvent irréalisables de suite. Au lieu d'être les dispensateurs d'un tonique commercial précieux, les banquiers peuvent devenir alors des semeurs de ruine, au lieu d'être des constructeurs, des édificateurs d'entreprises, ils peuvent devenir des démolisseurs dangereux entre les griffes desquels il serait redoutable de tomber.

Le rôle joué par les banquiers dans la prospérité nationale est un de ceux qui devrait être exempt de toutes mesquineries, de tous préjugés, de toute routine, il devrait être confié à des hommes d'initiative et de jugement capables de juger une situation rapidement et de prendre une décision équitable sans tergiverser. Alors nous n'aurions plus de ces mouvements préjudiciables de restriction de crédit sans raison plausible, de ces acculements qui mènent les entreprises susceptibles de succès au bord de la faillite.

Il y a plusieurs aspects particuliers de cette situation qu'il devient nécessaire d'étudier avec soin.

UN PRINCIPE A SAUVEGARDER

Le principe qui consiste en ce que les affaires nationales, provinciales ou municipales soient administrées par les représentants du peuple a coûté trop cher à obtenir pour le laisser transgresser à volonté sans offrir un mot de protestation.

Dans le domaine fédéral nous avons vu depuis quelques années des hommes à qui les électeurs avaient refusé un mandat éluder l'esprit de la loi et siéger au Conseil des Ministres sans avoir été élus par le peuple.

Dans certains cas, le verdict populaire a été non-seulement ignoré, mais celui qui était l'objet de cette marque de non-confiance était récompensé en obtenant un siège à vie au Sénat et un fauteuil temporaire au Conseil des Ministres.

L'excuse c'était la guerre.

Dans l'arène provinciale nous constatons que l'Honorable Premier Ministre A. Taschereau a suivi la même conduite en appelant à siéger dans son cabinet un homme qui n'était pas l'élu du peuple. L'Honorable J.J. Perron a certes des qualités que nous ne voulons pas discuter pour le moment. Nous soumettons cependant qu'il ne devrait pas faire exception au principe établi et que s'il veut être Ministre il devrait passer par la même route que les autres c'est-à-dire devrait se faire élire dans une division électorale.

Nous insistons sur la valeur de ce principe, car ce sont ces exceptions, ces actes arbitraires, ces privilèges spéciaux accordés à quelques-uns et refusés au grand nom-

bre qui donnent une certaine consistance à l'opinion déjà assez répandue que les Compagnies d'utilité publique ont suffisamment d'influence auprès des Gouvernements pour faire élire ceux qui veulent les servir, empêcher d'être élus ceux qui refusent de leur être agréables et nous croyons qu'il est dans l'intérêt public et dans l'intérêt du commerce surtout que, à tort ou à raison, elles n'acquiescent pas la réputation de pouvoir placer à la table du Conseil de la Nation même ceux qui ne veulent pas tenter la chance d'une élection.

Parmi la députation provinciale, il ne manque pas d'hommes sérieux, bien renseignés même anxieux de servir l'intérêt public pour la satisfaction du devoir accompli.

Que les élus du peuple soient les premiers appelés.

LE SUCRE EST-IL POUR BAISSER PROCHAINEMENT?

Le marché du sucre brut a montré de nouvelles baisses ces derniers jours faisant tomber le prix à 15½ cents la livre, achat et fret New York. Il est d'opinion générale dans le commerce que les prix maxima pour le sucre raffiné ont été atteints à présent. Les marchands de gros se montrent peu disposés à prendre du stock à ces prix et beaucoup sont d'avis que dorénavant les prix auront tendance à baisser. D'un autre côté les raffineurs prétendent qu'il ne peut y avoir de prix plus bas avant longtemps. Les raffineurs travaillent à présent sur des sucres bruts payés cher et même au prix du sucre brut aujourd'hui entendent maintenir le sucre raffiné aux prix actuels. Le fait demeure néanmoins que le sucre brut a grandement baissé de prix. Il y a six ou huit semaines, le sucre brut se vendait environ 23 cents, achat et fret New York et était rare à ce prix. Aujourd'hui la situation est tout le contraire, et il arrive plus de sucre brut que les raffineries n'en veulent acheter.

Willett et Gray dans leur rapport hebdomadaire du 22 juillet sur le sucre, se prononcent comme suit sur la situation du sucre brut: "Les conditions plus faciles du marché qui ont été notées dans notre rapport précédent se sont encore accentuées et la situation est devenue vraiment faible avec la pression considérable des détenteurs de sucre brut pour disposer de leurs marchandises en un temps où les raffineries ne sont pas en position d'absorber leurs offres. La semaine passée les cours du marché pour les sucres bruts de Cuba étaient de 17.31 c. & f. et pour ceux de Porto Rico, 18.31 c., mais depuis lors de nouvelles baisses ont été enregistrées et après des ventes à 16 c. c. & f. pour des sucres de Cuba et à 17.05 c. pour ceux de Porto Rico, le marché a baissé encore avec de petites ventes à 15.50 c., c. & f. A présent le marché est irrégulier avec des ventes de pleins droits à 15.14 c. c. & f. pour les sucres de Cuba et des ventes de sucres de Porto Rico à 16.55 c.

La principale cause de cette baisse a été la disposition de la part des épiciers en gros, des manufacturiers

et des commissionnaires à revendre une grande partie de leurs sucres blancs étrangers et raffinés et dont une quantité considérable a été achetée par le commerce pendant ces mois derniers. Il semble que dans beaucoup de cas ces acheteurs avaient sur-estimé leurs besoins et ils ont à présent, plus de sucre qu'ils ne peuvent en traiter vraisemblablement et c'est pour cette raison qu'ils essaient de disposer de leurs stocks avec le moins de perte possible. L'offre courante de cette sorte de sucre a naturellement affecté la demande pour les produits des raffineurs américains, et a placé ces raffineurs dans une position qui ne les rend pas désireux de s'assurer d'autres provisions de sucre brut tant qu'il ne verront pas la possibilité de se débarrasser de leur production de sucre raffiné.

ON DEVRAIT ACCORDER UNE PLUS FORTE MARGE DE PROFITS AUX DETAILLANTS POUR LA VENTE DU SUCRE

Discutant des récents changements apportés par le Tribunal de Commerce, M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association des Épiciers en gros canadiens, dit que ces derniers s'objectent à certaines clauses du règlement concernant la vente du sucre. Par exemple, il souligne que le paragraphe A de la clause 1 restreignait et défendait à tous raffineurs de vendre du sucre à d'autres qu'aux marchands de gros, manufacturiers et détaillants. Comme la clause 2 interdit au détaillant de prendre plus de deux cents par livre de profit, les gros magasins à départements qui sont approvisionnés directement par les raffineries de Montréal aux mêmes prix et escomptes que les épiciers en gros sont ainsi forcés de vendre leur sucre au consommateur à \$1.05 de moins, les 100 livres, que le prix de vente régulier du commerce de détail, laissant à la grande masse des détaillants concurrents un profit de 95 cents seulement par 100 livres, soit moins d'un sou par livre.

Ainsi donc, comme le souligne le secrétaire de l'association des marchands de gros dans une lettre adressée au Tribunal du Commerce, si les détaillants importants ont le droit d'acheter aux raffineurs à des prix de gros, cela leur donne un avantage illégitime sur le commerce de détail régulier.

Tous les détaillants qui rendent le même service au public devraient être taxés au même prix. L'association croit que les mots: "pourvu toutefois qu'aucun escompte ne soit alloué aux détaillants" devrait être inséré dans le paragraphe A de la clause 1.

Objection est faite également par les marchands de gros à la clause 2, qui exige d'eux qu'ils vendent le sucre sur la base du prix moyen de tous les sucres actuellement en stock au moment de la vente, avec le fret ajouté.

Depuis nombre d'années il a été d'usage chez les épiciers en gros de vendre le sucre au prix de raffinerie régissant le marché au moment de la vente.

Ceci fait partie du système d'égalisation du taux du sucre qui prévoit un prix de vente uniforme sur le sucre et quand les prix de raffinerie augmentent, les prix de vente augmentent simultanément et lorsque les prix des

raffineries diminuent, les prix de vente déclinent immédiatement sans considération des quantités de sucre en stock au moment où s'est produit le changement de prix. Le gain réalisé en hausse se trouve compensé par la perte en baisse.

Aux termes du règlement du Tribunal de Commerce des prix différents sur les mêmes sortes et marques de sucre se produiront et le marchand de gros qui est gros acheteur de sucre et qui a acheté en fortes quantités avant une hausse, encore que ne faisant peut-être pas plus d'argent, monopoliserait le commerce tout entier jusqu'à ce que son stock soit écoulé, laquelle concurrence causerait un tort sérieux à son concurrent. Les consommateurs dans la même localité seraient en mesure d'acheter du sucre à plusieurs cents de moins par livre à un magasin plutôt qu'à un autre, ce qui drainerait les affaires au magasin le meilleur marché au détriment de tous les autres, ce qui est une condition inadmissible.

L'Association des Marchands de Gros, par la voix de son secrétaire conteste que la valeur de remplacement soit la seule base sur laquelle un commerce puisse être conduit avec succès et demande à ce que la clause 2 du règlement soit amendée de telle sorte qu'il soit permis aux marchands de gros de baser leurs prix de vente sur le prix de raffinerie en cours au temps de la vente.

Nul autre système ne saurait donner satisfaction au public.

En outre, les épiciers en gros sont d'avis que le Tribunal de Commerce ne devrait pas permettre aux raffineurs de faire en une seule fois des augmentations aussi fortes. Nulle augmentation ou diminution dans les prix du sucre ne devrait être de plus d'un demi-sou par livre chaque fois, et les raffineurs avec leurs gros stocks en mains et achetés, devraient toujours être en mesure de restreindre le mouvement de hausse ou de baisse à ce chiffre, donnant ainsi un temps raisonnable entre les changements de prix. Le prix fixé par les raffineurs serait alors et devrait être la base sur laquelle le profit devrait être calculé.

La marge de profit concédée aux détaillants pour la vente du sucre n'est pas suffisante. Un pourcentage sur le prix de vente est la seule méthode correcte de calculer les profits et il serait raisonnable de recommander qu'il soit alloué au commerce de détail un profit d'au moins 12½ pour 100.

LE QUESTIONNAIRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE AU DETAILLANT, EST SUPPRIMÉ

Le questionnaire du Tribunal de Commerce à remplir par les épiciers en détail a été discontinué pour le moment. De sérieuses objections avaient été soulevées devant le parlement et ailleurs concernant ce questionnaire, car il imposait au commerce un fardeau trop lourd en proportion de l'objet en vue.

LES DELEGUES DE LA PRESSE DE L'EMPIRE EN VISITE A MONTREAL

Nous avons eu cette semaine la visite des délégués de la presse de l'Empire, son président Lord Burnham en tête. Les diverses rencontres qui ont été ménagées entre ces visiteurs et les hôtes canadiens ont été empreintes de la plus franche cordialité. Les journalistes de l'Empire sont venus au Canada en voyage d'études; ils veulent, par le concours de leurs efforts communs resserrer les liens d'amitié qui doivent exister entre tous les dominions de l'Empire. Et c'est en se connaissant mutuellement qu'on atteindra ce but. C'est grâce à ces conférences de la presse impériale qu'on réussit à créer ce rapprochement désirable. Lord Burnham a fait à maintes reprises l'éloge de la population canadienne composée des deux plus grandes races du monde, vivant dans une harmonie qui concourt à la prospérité du pays.

LA MISE EN CONSERVE DU SOCKEYE SUR LA RIVIERE FRASER SERA EGALE A CELLE DE L'AN PASSE

La saison 1919 de mise en conserve du sockeye en Colombie Anglaise s'évalue comme suit par district, en proportion avec la mise en conserve totale:

4.25 pour 100	District de l'Île de Vancouver
7.65 pour 100	District de la Rivière Naas
8.01 pour 100	District de la Rivière Fraser
14.08 pour 100	District frontière
15.23 pour 100	District de la Baie des Rivières
50.06 pour 100	District de la Rivière Skeena

100 pour 100

Les chiffres ci-dessus montrent que la moitié de tout le sockeye mis en conserve a été pêché dans le district de la rivière Skeena.

Les clients réguliers anglais ont déjà placé de grosses commandes pour le saumon sockeye et pour le redspring. Les ventes leur ont été faites à \$21,00 la caisse non étiquetée. Le marché est ferme et a une tendance à monter. Aux États-Unis, les "packers" demandent \$24,00 la caisse pour les demi sockeyes. Depuis les premières ventes d'exportation faites, il y a environ deux mois, le sockeye a augmenté de \$2,50 la caisse. Le prix du sockeye brut au pêcheur est de 55 cents le poisson. Déjà on paye 75 cents sur la rivière Fraser et certains packers pensent qu'il deviendra nécessaire de payer \$1,00 par poisson pour engager les pêcheurs à pêcher.

LA RECOLTE DES PATATES

Les rapports en ce qui concerne la récolte des patates au Nouveau Brunswick, ne sont pas excellents. Il appert que la sécheresse a causé des dommages en certaines parties de la Province. Cependant, dans la partie est et la partie nord de la Province les rapports sont assez encourageants.

LA PROTECTION DES PECHERIES DE SAUMON

Les Etats-Unis et le Canada signent un traité à cet effet.

Le Secrétaire d'Etat à Washington vient d'annoncer que les États-Unis et le Canada venaient de conclure un traité dont l'objet principal est la conservation des pêcheries de saumon de la rivière Fraser et du détroit de Puget dont le rendement de 2,300,000 caisses de saumon en boîtes en 1913, est tombé à 65,000 caisses depuis 1918.

Le traité sera soumis au sénat à sa prochaine session, pour ratification définitive.

L'industrie de la pêche à la baleine a aussi fait le sujet de certains dispositifs destinés à prévenir la disparition totale de ce mammifère.

Lors de la discussion du traité les États-Unis étaient représentés par l'ancien secrétaire du commerce William C. Redfield, le commissaire des pêcheries américaines Hugh M. Smith, et l'assistant secrétaire du commerce Edwin M. Sweet. Le Canada était représenté par le juge en chef du Nouveau Brunswick, l'honorable J.-D. Hazen, le député-ministre de la marine et des pêcheries J.-G. Desbarats, et le surintendant des pêcheries, William-A. Fould.

Une des dispositions du traité déclare que ce serait une calamité internationale, impliquant une négligence criminelle de la part des deux pays, que de laisser s'épuiser les pêcheries de saumon de la rivière Fraser et du détroit de Puget.

La coopération des deux pays est absolument nécessaire car si, d'un côté, le gros de la pêche se fait dans les eaux américaines, le frai se fait presque exclusivement dans les eaux canadiennes.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

La juridiction du Tribunal du commerce est actuellement en instance auprès du Conseil Privé, mais quelle que soit la décision du Conseil Privé sur ce sujet c'est-à-dire que la juridiction du Tribunal du Commerce soit grande ou restreinte, aussi longtemps que les membres de ce Tribunal seront recrutés parmi des hommes ayant peu d'expérience dans les questions commerciales, aussi longtemps que le commerce du Canada aura à souffrir de leur action.

D'après l'expérience de l'année écoulée nous étions sous l'impression que le Gouvernement du Canada aurait changé de tactique et se serait appliqué à faire la nomination d'hommes absolument compétents pour agir comme membres du Tribunal du Commerce. Cependant, jusqu'à présent rien n'a été fait, en certains milieux l'on assure que cette inaction est due jusqu'à un certain point à la grande influence de quelques-uns de nos hommes d'affaires de Montréal, qui ne pouvant pas faire nommer les créatures de leur choix, empêchent le Gouvernement de faire les nominations qu'il croit devoir faire. Pendant que ces hommes d'affaires politiques se querellent, le com-

merce en général souffre en ce sens, que personne ne sait exactement à quoi s'en tenir au sujet des demandes d'informations que le Tribunal du Commerce adresse à tous les marchands.

Nous ne pouvons que répéter ce que nous avons déjà dit plusieurs fois qu'au lieu d'aider aux hommes d'affaires à s'organiser de manière à réduire le coût de la vie le Tribunal du Commerce a plutôt été une entrave et nous craignons beaucoup qu'il continuera de l'être tant qu'il ne sera pas sous la direction d'hommes éclairés connaissant à fond le rouage du commerce dans les différentes lignes et capables d'offrir une coopération efficace.

LES EXPORTATIONS DE SUCRE CANADIEN DEVRONT DIMINUER

Les commerçants canadiens se plaignent que le sucre est rare au pays et cependant on apprend que des quantités considérables de ce produit sont expédiées chaque jour aux Etats-Unis où il se vend 30 centins la livre.

D'après un rapport publié par la Commission canadienne du Commerce, il ressort que cette situation a attiré particulièrement son attention et qu'elle étudie en ce moment les mesures à prendre pour réduire ces transactions au minimum, sans cependant adopter des mesures vexatoires qui pourraient amener une perturbation dans le commerce du pays.

Ce rapport ajoute que les conditions actuelles sont bien de nature à favoriser un pareil mouvement et que pour autant que le commerçant canadien peut protéger l'intérêt de ses clients, il ne saurait y avoir d'obligation sérieuse à ce qu'il bénéficie des prix élevés qui prévalent aux Etats-Unis et des avantages qu'il peut retirer de la différence du change. Certains commerçants devront être, cependant, rendus à même de résister à cette tentation de réaliser des profits aux Etats-Unis aux dépens des consommateurs canadiens et des mesures sont précisément à l'étude pour réduire au minimum l'exode du sucre canadien.

LA RECOLTE 1920

Les rapports qui nous arrivent de l'ouest indiquent que la récolte 1920 sera abondante, la Province d'Alberta à elle seule produira pour environ \$500,000,000 de blé et d'autres produits de la ferme.

La récolte du grain se fera vers la mi-août. Espérons que cette récolte abondante aura pour effet de faire diminuer un peu le coût élevé de la vie.

LA RECOLTE DU FOIN

Le département de l'agriculture de la Province du Nouveau Brunswick, annonce que la récolte du foin dans cette Province sera d'environ 30% inférieure à celle de 1919. Les prix cependant sont un peu plus élevés, car le foin au Nouveau Brunswick se vend \$18.00 la tonne sur le champ.

LA RARETE DU CHARBON

Nous sommes heureux d'apprendre que Monsieur Roy Wolvin, Président de la "Dominion Steel Corporation", est à faire des arrangements en vue d'augmenter considérablement la production du charbon mou de ses mines de Sidney et Glace Bay.

Monsieur Wolvin prétend que la marge de profits sur la production du charbon bitumineux était tellement restreinte pendant plusieurs années qu'il était impossible à la compagnie de faire les améliorations dont elle avait besoin pour augmenter la production, mais aujourd'hui la demande pour ce combustible dans le monde entier est tellement considérable que le Bureau de Direction de sa compagnie a décidé d'entreprendre le développement de ses propriétés sur une grande échelle.

LA COMPAGNIE EXPLOSIVE TRADES LIMITED

Une compagnie sous le nom de "Explosive Trades Limited," vient d'être formée à Londres, Angleterre. Cette compagnie sera une des plus importantes du monde entier et s'occupera principalement du commerce des explosifs, automobiles, teintures, pneus en caoutchouc, etc., elle sera chargée de faire la distribution dans l'Empire Britannique, des produits manufacturés par des compagnies, dans lesquelles elle est largement intéressée; telles que la "General Motors Corporation" qui a plusieurs manufactures au Canada et aux Etats-Unis. Elle détient \$25,000,000 des actions du capital de cette dernière compagnie.

L'EMPRUNT ANGLO-FRANCAIS

Monsieur Chamberlan, chancelier de l'Echiquier, en réponse à une question qui lui a été posée à la Chambre des Communes Anglaise, a déclaré que l'Angleterre avait payé depuis le premier avril environ \$15,000,000, de billets du Trésor à New York, et que le Gouvernement Anglais de concert avec le Gouvernement Français avaient décidé qu'ils rembourseraient en entier à l'échéance l'emprunt de \$500,000,000.00 fait aux Etats-Unis pendant la guerre. Cet emprunt sera échu au mois d'octobre prochain.

LE MARCHE DE LA FINANCE

Les courtiers en débetures rapportent que les affaires sont un peu tranquilles en ce moment. La demande est active en ce qui concerne les débetures de la Province de Québec. L'émission offerte actuellement est remboursable dans dix ans et il est possible que le Gouvernement de la Province de Québec offre une nouvelle émission remboursable dans cinq ans. La demande est plus active pour les bons de l'emprunt de la Victoire, principalement ceux qui ne sont pas sujets à l'imposition de la taxe fédérale.

LES POIS EN BOITES

Très peu de gens connaissent les procédés intéressants de la mise en boîte des pois, et si l'on s'y entendait mieux, on se sentirait disposé à en acheter et à en manger.

C'est dans ce but que nous écrivons cet article sur les procédés de la mise en boîte des pois.

Deux raisons principales empêchent des milliers de gens d'en faire usage. La première est due à la répugnance qu'ils éprouvent à manger des pois en boîte, et la deuxième à ce qu'ils ne savent pas au juste quels pois demander, et les commis et les épiciers sont rarement capables de les aider.

Bien des gens achètent une boîte de pois délicieux, et quand ils en achètent une deuxième, ils sont souvent désappointés parce qu'elle est trop grosse ou trop petite et ils ne comprennent pas pourquoi les boîtes sont toutes de la même marque.

Si vous désirez résoudre la question, lisez attentivement les quelques lignes qui vont suivre. Considérons la mise en boîte des pois, à partir de la semence jusqu'à vous, le consommateur. Il y a une grande variété de pois qu'on emploie pour être mis en boîte, mais il n'y a que deux classes: les pois ronds qui portent la marque de commerce "Alaska" et les gros pois ridés dont il y a une grande variété parmi lesquels nous choisissons les "Advancers et Horsfonds Market Garden".

De grandes compagnies, qui se spécialisent dans la culture des graines de semence pour les pois, fournissent les fabricants de conserves. La plantation est soigneusement surveillée de telle sorte que les espèces mauvaises sont enlevées. La récolte se fait minutieusement, on nettoie les graines, on les trie à la main, puis on les livre aux fabricants de conserve, qui eux-mêmes les fournissent aux fermiers. C'est ainsi que tous reçoivent de bonnes variétés.

Les Compagnies fabriquant les conserves passent des contrats avec les fermiers. De part et d'autre on consent à cultiver plusieurs acres de pois, à les planter et à les récolter sous la surveillance des fabricants de conserves.

Ordinairement la mise en conserves des pois dure de 30 à 40 jours et dans la plantation, il faut faire un certain nombre d'acres chaque jour de façon à ce que tout ne mûrisse pas en même temps.

Quand les cosques commencent à paraître, un homme surveille les champs de très près et ne fait pas autre chose; lorsqu'une bonne proportion des cosques sont bien à point, le fermier reçoit l'ordre de les cueillir et de les porter aux batteuses chez le fabricant. Plusieurs cosques ne renferment pas de pois, mais s'il fallait attendre pour les récolter que toutes en renfermassent, les pois qui poussent tout d'abord durcirait et jauniraient. On met les cosques dans une machine qui les ouvre et en fait sortir les pois, puis les cosques sont amassées et sont destinées aux bestiaux, puis on pèse les pois, car on ne paie que les pois aux fermiers et non les cosques.

Une fois les pois pesés, on les monte au haut de la

les brasse et qui enlève tout ce qui reste de morceaux de cosques, de mauvaises herbes, de queues etc., puis ils passent dans la machine à laver où un courant continu d'eau claire et froide les lave complètement. Puis on fait le tamisage des pois dans une machine à classification. Cette machine comprend quatre grilles ayant chacune des trous de différente grandeur. Il y a les pois no. 1 qui passent par les petits trous et qu'on nomme "Pois triés extra fins", les no. 2, "Pois sucrés ridés", les no. 3, "Pois Early June" et les no. 4 "Pois Standard". Vous voyez que chaque cosque renferme des pois de différente grosseur et les cosques elles-mêmes ne ont pas toutes de la même taille.

Une fois que les pois sont classifiés, ils passent dans la machine à nettoyer qui enlève tous les pois cassés, les cosques etc., et de là ils passent dans la machine à laver, sous la surveillance de femmes très proprement vêtues qui font le triage des pois qui sont jaunes ou cassés et qui enlèvent toutes autres substances étrangères, et ils sont lavés de nouveau. Alors on les passe dans un cylindre d'eau bouillante pour les cuire, tel que l'on fait pour les légumes, mais sans employer de soda, et ils deviennent tendres et juteux.

Chaque classe de pois est bouillie séparément et on y apporte un soin tout particulier de même que pour la mise en boîte. Après qu'ils ont bouilli on les passe de nouveau dans une machine tournante à laver. Ils ont donc passé à l'eau 3 fois. De là ils passent dans une machine à remplir qui mesure exactement la quantité que contient chaque boîte, et y verse en même temps, une quantité convenable de saumure. La saumure est faite avec de l'eau stérilisée, du sucre granulé et du sel de table, le tout est sujet à examen dans nos laboratoires; car on n'emploie que des produits de toute première qualité. Les boîtes alors se succèdent à la suite l'une de l'autre pour aller à la machine à souder, où elles sont fermées hermétiquement. Après elles sont placées dans de grands paniers en fer que l'on place dans de grandes bouilloires. Lorsque trois de ces paniers sont placés dans la bouilloire le couvercle est fermé hermétiquement et on laisse passer dedans un jet de vapeur de façon à ce que la température soit amenée à un plus haut degré de chaleur que celle de l'eau bouillante. Immédiatement après on refroidit les boîtes dans l'eau froide puis on les porte à l'entrepôt où une petite machine ingénieuse les étiquette à une vitesse de 50 boîtes à la minute.

Elles sont ensuite expédiées aux marchands épiciers en gros qui les vendent aux détaillants, suivant les besoins, à l'unité ou à la douzaine.

Ainsi les pois qui sont dans les champs le lundi matin sont mis en boîte et envoyés avant la nuit et sont reçus par le marchand en gros le mercredi.

Rappelez-vous que durant ces procédés de la mise en boîte, pas une seule fois les mains n'ont été en contact avec les pois, et qu'ils ont été lavés à trois reprises dans une eau claire et froide, qu'ils passent dans des machines et récipients d'une propreté irréprochable et des plus hygiéniques; si vous visitez jamais une fabrique moderne vous

QUE DEMANDER?

D'abord que voulez-vous? Dans le commerce il y a des noms employés pour désigner chaque marque.

No. 1 Les pois triés extra fins.

No. 2 Les pois sucrés ridés.

No. 3 Les pois Early June.

No. 4 Les pois Standard.

Par l'étiquette vous pouvez voir facilement la grosseur de pois que vous achetez. Si votre épicier n'a pas la grosseur que vous voulez, il pourra vous les procurer, car il y en a pour tous les goûts et pour toutes les bourses. Maintenant, il ne faut pas confondre le sens du mot "Qualité". Les pois peuvent être classés no. 4 Standard et être considérés de bonne qualité. Il y en a qui préfèrent les no. 1, d'autres les no. 2, d'autres enfin les no. 3, tous sont de qualité.

Il y a bien des pois qui ne sont pas de fantaisie, ni qui sont fermes ou juteux tous pareillement, mais ils forment un tout aussi nutritif, et s'ils ne sont pas de fantaisie on les appelle alors "Standard".

Ayez toujours présent à l'esprit qu'ils sont purs et bons à manger et qu'on y apporte le même soin que pour les autres. Les différentes marques ne sont pas de qualité l'une inférieure à l'autre, mais elles existent pour satisfaire tous les goûts, et permettre à chacun de s'en procurer.

Pour terminer, concluons qu'une boîte de pois est d'une valeur économique plus grande que toute espèce de viande. Supposons que vous êtes habitués à manger de la viande tous les jours, vous ne pouvez pas vous en procurer à moins de 25 cts. Faites un changement une fois par semaine et achetez des pois, ce qui plaira à tout le monde et vous coûtera en même temps moins cher, même si vous achetez des pois Extra fins triés.

Les pois ne sont pas un luxe, c'est un produit alimentaire ordinaire, et 20 cts de pois en boîte vous nourrissent autant que 30 cts et plus de viande, aux prix actuels.

Presque tous les épiciers vous vendront une douzaine de boîtes avec une diminution d'une cent ou plus par boîte. Lorsque vous trouvez la grosseur et la marque qui vous conviennent, achetez-en une douzaine ou une demi-douzaine de boîtes. Vous trouverez que bien souvent cela vous évitera beaucoup d'ennuis lorsque quelqu'un vous arrive à la dernière minute et que vous n'avez pas le temps d'aller au magasin ou d'attendre le livreur.

COMMERCE A VENDRE.

Magnifique magasin de campagne dans la plus belle place de villégiature de la Province, sur la rivière Ottawa, à quarante milles de Montréal.

Bâtisse en brique, 25x50 pds, à deux étages, comprenant magasin et maison privée. Grandes dépendances couvrant 3560 pds. de surface.

Commerce en pleine opération, stock général des mieux assortis.

Raison: Se retire des affaires.

Conditions faciles.

S'adresser à Le Prix Courant, B.P. 2229

ECOLE COMMERCIALE PRATIQUE LALIME DE LYSSTER

Son nom est fait, sa popularité acquise.

Après une existence de vingt années à St. Hyacinthe, l'Ecole Commerciale Pratique Lalime é transportée, en juillet 1919, à Lyster de Mégantic. renommée déjà grande de cette institution s'est depuis lors considérablement accrue: c'est qu'elle a été vue l'oeuvre, et qu'elle a donné les preuves d'une haute valeur d'un mérite incontestable. Ils en sont témoins ces nombreux et distingués visiteurs, ces inspecteurs chargés s'enquérir des conditions de santé, d'hygiène et autres ces trois cent vingt élèves inscrits au cours des deux derniers mois.

Cette première année de vie à Lyster a été pour l'école Lalime, un véritable succès! Mais ce succès—nul l'ignore—est le fruit d'un travail énergique et ardu: est dû au labeur incessant de Monsieur B. Lalime, principal de l'Ecole, qui a été généreusement secondé dans son oeuvre par Monsieur l'Abbé Houde, curé de la paroisse.

Oui, une lourde tâche s'imposait à l'arrivée à Lyster. Toute somptueuse qu'était l'ancienne résidence de L. Pennington, c'était une maison privée, et il fallait transformer en école. A ce premier édifice, il fallait ajouter un autre, élever une chapelle, faire des classes, construire un aqueduc, installer un système de chauffage et d'éclairage à l'électricité. Tout a été fait à point et très-bien fait; et aujourd'hui on trouve à l'Ecole Lalime dix classes aménagées avec un confort que l'on ne trouve rarement ailleurs.

Hygiène.

On s'y est occupé d'une manière toute particulière de la condition hygiénique, et une aération artificielle est produite par un système qui est un modèle du genre et que bon nombre d'écoles pourraient copier avec profit. Ventilation parfaite, lumière abondante distribuée dans toutes les classes, eau saine et délicieuse, tout contribue à rendre le séjour de l'Ecole agréable et sanitaire.

Morale.

Pour ce qui est de la morale, l'Ecole Lalime ne cède à aucune autre. Une discipline sévère, sans être étonnante, y est exercée: et cette discipline atteint l'élève non seulement aux heures de classe, mais encore elle le suit dans sa maison de pension. Les leçons données dans ce sens ne sont pas stériles: au contraire, elles produisent leur effet.

Conscients de leur dignité, les élèves se conduisent en tout et partout comme des jeunes gens distingués et sont par là l'honneur de l'Ecole. C'est là un point qui recommande l'Ecole Lalime à l'attention des parents.

La chapelle que M. Lalime a fait construire tout à côté de l'Ecole offre d'immenses avantages. Chaque matin le chapelain résidant y chante la messe: tous les soirs



Entre autres, un journaliste de Québec, de passage à visiter, assista à la prière du soir dans la petite chapelle; assura-t-il, fut vivement impressionné de la bonne tenue, de la piété chez les élèves.

Etudes.

Il nous reste à parler du programme des études. L'Ecole Lalime n'est pas le cours classique, elle n'est pas non plus le collège commercial ordinaire; c'est comme son nom l'indique, une école commerciale pratique. Son but est de donner à l'élève le maximum de connaissances nécessaires dans le minimum de temps: c'est de fournir à l'élève, en peu de temps et à peu de frais, tout ce qui est indispensable pour gagner sa vie avec avantages et facilité; c'est de former des hommes compétents soit dans l'industrie, le commerce, la finance, soit dans la télégraphie et les affaires de chemin de fer. Et elle y arrive avec son cours aux méthodes concrètes et raisonnées.

Tout est méthodique, tout est pratique: enseignement de l'anglais et du français, calligraphie, comptabilité et tenue des livres, qui constituent le cours commercial proprement dit. L'arithmétique en particulier y est enseignée d'une manière intéressante et tout à fait complète: l'élève devient bientôt maître dans cette science.

Munie de machines de différents modèles, la classe de sténographie et de dactylographie prépare l'élève à travailler dans n'importe quel bureau et à s'y trouver à l'aise.

L'arrangement de la classe de télégraphie, avec ses appareils qui circulent à la vue des étudiants, est d'une ingéniosité incomparable. Ajoutez à cela la comptabilité des chemins de fer, à laquelle l'élève est parfaitement initié, et vous ne serez pas surpris, qu'après quelques mois de cours, un élève, d'une intelligence même moyenne, obtienne une position lucrative comme agent d'une station de

Bref, Lyster a fait une belle acquisition en ouvrant ses portes à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime, et elle a raison d'en être glorieuse. C'est pour elle une aubaine. La face du village en a été renouvelée, elle a été rajeunie, elle est devenue tout active. Hommage en soit rendu à l'Ecole Lalime!

Ce simple exposé de faits peut donner une idée de la valeur de cette maison d'éducation. Cependant, si l'on désire de plus amples renseignements, on les obtiendra à la lecture du prospectus adressé franco à toute personne qui en fait la demande à M. Lalime, le directeur de l'école.

NOTRE RECOLTE DE POMMES POUR 1920

Ottawa, 27—D'après des rapports venant du bureau des statistiques du Canada, 3,334,660 barils "quarts" de pommes ont été récoltés et vendus au Canada pendant l'année 1919. La Nouvelle-Ecosse, l'Ontario et la Colombie Anglaise sont les provinces qui produisent le plus de pommes du Canada. La Nouvelle-Ecosse vient en tête avec 1,600,000 barils évalués à \$9,989,680; Ontario, 878,000 barils évalués à \$7,030,880, Colombie Britannique 2,238,000 caisses équivalentes à 745,300 barils et évalués à \$6,540,000.

La récolte de pommes, dans la province de Québec, s'est élevée à 70,500 barils, évalués à \$527,950, celle du Nouveau-Brunswick a donné 40,000 barils évalués à \$307,400.

Les valeurs au baril sont les suivantes: Nouvelle-Ecosse, \$6.24. Nouveau-Brunswick, \$7.67, Québec \$7.50, Ontario, \$8.00, Colombie Britannique, \$8.78 et une moyenne de sept dollars au baril pour tout le Canada. Ce sont les prix du gros.

LA SITUATION DU MARCHÉ DU CUIR ET DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE

Causerie faite par M. Joseph Daoust, de la maison Daoust, Lalonde & Co Limited, à la Convention de l'Association National des Marchands-Détailants de Chaussures.

Je puis avouer franchement que je me sens un peu nerveux, du fait qu'il me faut parler de la condition du marché du cuir, car si j'avais su lorsque j'ai accepté cette invitation de votre Président que cette situation aurait été telle qu'elle est aujourd'hui, non seulement j'aurais hésité comme je l'ai fait dans le temps, mais j'aurais certes refusé cette invitation. Je vous assure cependant que je serai bref.

Nous sommes dans une période de transition que nous pouvons appeler une crise jusqu'à un certain point laquelle s'est fait sentir de l'Atlantique au Pacifique, et apparemment elle s'est également fait sentir aux Etats-Unis; cependant une crise comme une épidémie ne peut pas durer très longtemps. Cette durée est toujours trop longue car elle cause beaucoup de mal. Je suis convaincu que cette crise que je pourrais appeler "influenza" du commerce ne saurait se prolonger.

Nous sommes tous plus ou moins sous l'effet de la "grippe" du commerce et nous ne savons pas exactement ce dont nous souffrons. Nous ne savons quel remède appliquer. Chacun ressent un malaise général mais ne peut pas le localiser. C'est un peu la situation commerciale d'aujourd'hui.

Votre Président m'a demandé de vous causer du marché du cuir, mais j'aimerais à étendre un peu les limites de cette causerie et à vous parler aussi de la situation du marché de la chaussure et du marché des peaux, car l'un est dépendant de l'autre. Personne ne peut faire des chaussures à moins d'avoir du cuir, et personne ne peut faire du cuir sans avoir des peaux, et tout ce qui peut affecter l'un de ces marchés affecte nécessairement l'un des deux autres.

Maintenant, qui a été la cause de la crise que nous traversons? Il n'y a pas d'effet sans cause. Quelle est la cause de cette panique? Mais avant de vous donner la principale raison de cette crise, laissez-moi vous dire que cette crise est visible, non-seulement au Canada, mais aussi aux Etats-Unis. Nos relations commerciales et financières sont liées d'une manière intime au commerce et à la finance américaine, tout ce qui se passe aux Etats-Unis nous affecte presque autant que les Américains eux-mêmes.

Tel que j'avais l'honneur de vous le dire l'an dernier, à Toronto, ceux qui contrôlent les abattoirs de Chicago contrôlent en même temps le marché des peaux et du cuir du monde entier. L'an dernier les prix du cuir et des peaux subirent une forte augmentation et ceux qui étaient responsables de cette augmentation étaient le "trust" des abattoirs de Chicago.

Cette année ils ne sont pas coupables. Je les absous de toute culpabilité. Ils ne sont pas responsables de la dégringolade des prix, je puis vous l'assurer. Mais alors quels sont les coupables?

Les banquiers de New York en sont responsables grande partie et ils sont aussi la cause de la panique que nous traversons actuellement. Je puis résumer la cause de cette crise à cinq raisons principales:—

1°. L'action du bureau fédéral des banques américaines qui a considérablement diminué les marges de compte généralement accordées aux grandes industries ce qui a forcé celles-ci à liquider les marchandises qu'elles avaient en mains:

2°. L'arrêt presque complet de l'exportation de chaussures et du cuir dû au change défavorable:

3°. La troisième cause est principalement une campagne de journaux entreprise principalement aux Etats-Unis ayant pour but de créer une panique en disant aux gens que le fait de vendre des chaussures à \$18.00 et \$20.00 était un scandale, qu'elles ne valaient pas ce prix et que les détaillants, les manufacturiers et les tanneurs faisaient des profits exorbitants. Nécessairement les consommateurs étaient tentés de croire ces rapports plus ou moins et plutôt plus que moins:

4°. La quatrième raison est l'annulation des commandes et le refus d'accepter les marchandises expédiées:

5°. La cinquième raison est due au fait que certains manufacturiers de chaussures de Boston et dans d'autres villes des Etats-Unis ont dû ouvrir des magasins, pour vendre les marchandises représentant les commandes annulées et celles que les marchands retournaient aux manufacturiers, pour les détailler directement aux consommateurs et ceci au prix de la manufacture.

Il y avait aussi un certain nombre de détaillants qui apportaient une trop grande attention à cette situation et qui momentanément ont un peu perdu la tête.

Telles sont quelques-unes des principales raisons qui ont amenés la situation présente aux Etats-Unis. Quelques-uns prétendent que le discours sur le budget du 19 mai dernier, imposant une taxe de luxe de 10% sur les chaussures valant au-delà de \$9.00, a aussi contribué à amener la dépression actuelle.

Je crois qu'il est possible que cette taxe ait eu un certain effet pour amener une diminution dans les prix de la chaussure dispendieuse, mais je ne crois pas que cette taxe ait été suffisante pour précipiter une crise, car les cinq raisons que j'ai déjà mentionnées sont en elles-mêmes suffisantes pour avoir créé la situation présente.

En outre le public s'attendait à une diminution des prix de la chaussure. Je ne sais pas sur quel argument les journaux quotidiens pouvaient baser leur opinion pour arriver à cette conclusion, mais je vais essayer de vous soumettre quelques faits.

Est-il possible que la chaussure soit faite à meilleur marché et de combien? Dans la fabrication de la chaussure.

entre six items principaux. 1°. D'abord il y a le cuir à empeigne qui se vend aujourd'hui à une réduction de 0 à 25% meilleur marché que les prix qui étaient en vigueur au 1er mars dernier.

2°. Il y a le cuir à semelle. Le cuir à semelle n'a diminué et je ne sache pas qu'il soit possible de s'attendre à une réduction sur cet item. Les tanneurs de cuir à semelle travaillent encore aujourd'hui en se servant des peaux achetées il y a cinq ou six mois à un prix élevé. En plus, l'an dernier, lorsque les prix du cuir à empeigne ont subi une augmentation très marquée, les tanneurs de cuir à semelle n'ont pas augmenté leurs prix. Cependant, cet argument s'applique également aux tanneurs de cuir à empeigne, eux aussi travaillent encore avec des peaux qui leur ont coûté très cher et cependant ils ont réduit leur prix de vente de 20 à 25%, conséquemment je dirais que nous pouvons peut-être nous attendre à une réduction de 10% sur le prix du cuir à semelle, cette réduction serait raisonnable.

Ensuite le troisième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est la doublure en coton. Le prix du coton ne diminuera certes pas.

Le quatrième item comprend les choses nécessaires pour terminer une chaussure, c'est-à-dire les œillets, les lacets, les lacets, etc. La tendance des prix de ces différentes petites choses n'est pas à la baisse.

Le cinquième item est le travail. Lorsque l'on parle de travail, nous devons le faire avec beaucoup de circonspection surtout au point de vue du manufacturier. Le manufacturier est quelquefois considéré comme un capitaliste en certains milieux et tout ce qui a l'apparence d'un capitaliste est souvent considéré par les ouvriers comme un antagoniste plutôt qu'un ami. Ont-ils raison de penser ainsi? Non je ne le crois pas, car le manufacturier ou le capitaliste est un ami de l'ouvrier parce que l'un a besoin de l'autre. Il faut qu'ils travaillent ensemble en harmonie s'ils veulent réussir, car si le capitaliste a besoin de l'ouvrier, l'ouvrier a également besoin du capitaliste.

Aurons-nous une diminution des gages? Je ne le crois pas. Je crois au contraire que les gages ont une tendance à augmenter et je base mon opinion sur le fait que les aliments coûtent plus cher, les loyers augmentent, le prix du charbon augmente et les ouvriers comme les autres en subissent les conséquences. Dans ces conditions évidemment peut-on s'attendre à une réduction des gages? Les manufacturiers doivent payer aux ouvriers des gages qui leur permettent de vivre décemment et de pourvoir au entretien de leur famille.

Je ne serais pas surpris si aussitôt que les manufacturiers de chaussures pourront se remettre au travail à pleine capacité, les ouvriers de la chaussure font une demande d'augmentation de gages.

Le sixième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est ce que nous appelons les frais généraux. Cet item comprend le loyer, le pouvoir, le chauffage, etc., peut-on s'attendre à une diminution dans le coût de ces choses? Je ne le crois pas. Il y a encore les dépenses des voyageurs. Je sais que le voyageur s'attend à une augmen-

tation de salaire. S'il y a quelques voyageurs ici aujourd'hui, j'aimerais à les voir se lever et déclarer qu'ils seraient satisfaits de travailler à un salaire moindre.

Je n'ai encore vu personne se lever. Les dépenses des voyageurs ne sont pas pour diminuer. Les chemins de fer accusent un déficit et demandent une augmentation de tarif de 30% sur le transport de la marchandise, alors dans ces conditions tout en ne mentionnant rien au sujet de l'augmentation des taxes de toutes sortes, je crois que nous ne devons pas nous attendre à une réduction dans le coût de cet item.

Messieurs que voulez-vous que le manufacturier fasse dans des circonstances semblables? Tous sont dans l'incertitude. Le détaillant s'attend à une réduction de prix et le manufacturier ne peut pas lui faire de cotation. En quelle proportion devons-nous réduire les prix puisque nous y sommes forcés? Il semble impossible de faire des ventes à cette Exposition à moins que le manufacturier ne fasse quelques concessions. Le public le demande et le détaillant s'y attend.

Nous devons nous entendre à ce sujet.

En admettant que le prix du cuir à empeigne ait baissé de 20 à 25% et que le prix du cuir à semelle ait baissé de 10%, le fait est que deux items qui entrent dans la fabrication de la chaussure ont été réduits, que deux items sont restés stationnaires et que deux items, c'est-à-dire le travail et les frais généraux ont une tendance à la hausse.

En prenant le tout en considération, je crois qu'une réduction de 10% serait raisonnable et devrait satisfaire le public. Je sais qu'en annonçant cette réduction de 10% certains manufacturiers qui ont encore en mains de la chaussure leur coûtant un prix très élevé vont trouver qu'il leur est impossible d'accorder cette réduction, mais nous devons faire des affaires et il appert que nous ne pouvons pas en faire à moins d'accorder cette réduction. Il est évident que le manufacturier ne peut pas accorder une réduction plus grande que 10%.

Maintenant, que nous réserve l'avenir? Mon avis à tous ceux qui sont ici est de joindre l'utile à l'agréable c'est-à-dire, de vous amuser une partie du temps et de faire des affaires une partie du temps, et mon avis, Messieurs les détaillants est d'acheter en petites quantités, mais d'acheter. Si vous pouvez obtenir une réduction de 10% sur les prix en force au premier mars dernier, vous contribuerez à maintenir en opération les manufactures de chaussures, sinon à pleine capacité du moins dans une proportion suffisante à protéger les ouvriers de la chaussure pour le moment.

Si vous n'achetez pas maintenant qu'arrivera-t-il? La chaussure est un article nécessaire à la vie et non pas un article de luxe, et s'il y a un ralentissement dans l'achat de la chaussure aujourd'hui il faudra acheter en plus grande quantité plus tard.

Vous sera-t-il possible d'acheter la chaussure et d'en obtenir la livraison immédiate lorsque vous en aurez besoin? Pourrez-vous ce faire lorsque les manufactures auront réduit leur production, et lorsque les tanneurs au-

ront aussi réduit leur capacité de production, et alors si tous les détaillants se présentent en même temps pour faire leur achat la demande sera plus grande que l'offre et ceci aura pour effet de faire augmenter les prix.

Nous voulons réduire les prix et demandons aux détaillants et aux consommateurs de coopérer avec nous pour atteindre ce résultat, ainsi le meilleur avis que je puisse vous donner aujourd'hui est d'acheter en quantités raisonnables, mais d'acheter.

La deuxième source d'approvisionnement est celle des marchands de peaux, ceux-ci vendent principalement les peaux des animaux abattus dans les campagnes, par exemple—à l'ouverture de la saison, vers le premier mars, le marchand de peaux payait environ 75c la livre pour les peaux de veaux qu'il achetait des cultivateurs ou des bouchers de la campagne. De cette date les prix faiblirent et descendirent graduellement jusqu'à 25c la livre. Le prix des autres sortes de peaux diminua de 35 à 15c, mais comme le marchand de peaux se trouve à avoir en mains des peaux de veaux qui lui coûtent de 75c à 25c la livre personne ne peut s'attendre à ce que ce marchand revende ses peaux sur la base du plus bas prix, soit de 25c.

Il est évident qu'il basera ses prix sur un prix moyen, c'est-à-dire d'environ 50c la livre. Les autres peaux lui coûtent de 15 à 35c et là encore il fixera son prix sur le coût moyen.

Dans ces circonstances pouvez-vous vous attendre à ce que le cuir soit bon marché? Evidemment non.

Il y aura diminution dans les cuirs à bon marché, mais pouvez-vous vous attendre à ce que ces bas prix se maintiennent longtemps?

Nous traversons une période de dépression et malgré cela le prix des peaux a augmenté de 6c la livre pendant les deux dernières semaines.

Qu'arrivera-t-il lorsque la demande sera considérable?

Le prix des peaux restera élevé et les tanneurs auront beaucoup de difficultés à surmonter pour accorder une diminution de 10% dans les prix du cuir à semelle et de 20 à 25% dans les prix du cuir à empeigne.

Voilà Messieurs l'une des raisons pourquoi je conseille à chacun de ne pas s'énerver et d'acheter maintenant en petites quantités, mais d'acheter.

N'attendez pas que la demande soit générale, car cette demande excitera et les abattoirs et les marchands de peaux ne demandent rien de mieux. Travaillons dans l'intérêt public, nous ne voulons pas de prix élevés, nous voulons faire tout en notre pouvoir pour éviter une augmentation de prix, mais pour arriver à cette fin nous avons besoin de votre coopération.

Il paraît étrange que cette panique se soit produite. De tout temps il y a eu des ventes de liquidation et de soldes à ce temps-ci de l'année. Au mois de juillet et au mois d'août, tout bon détaillant, tout homme d'affaires liquide son stock jusqu'à un certain point et offre des marchandises à réduction de manière à faire place pour les nouvelles marchandises. Cette coutume se pratiquait l'an dernier, il y a cinq ans, 10 ans, 25 ans et elle n'a jamais eu pour effet de déséquilibrer les affaires.

Nous avons peut-être été gâtés un peu l'an dernier

parce qu'à cette date les prix avaient une tendance à monter tellement qu'il vous a été possible de liquider vos marchandises à profit. Vous avez pu liquider les marchandises que vous aviez en mains sans subir de pertes tout en maintenant les prix courants. Vous avez été gâtés et nous ne savons pas bien revenir aux conditions normales.

Nous ne savons pas supporter l'effet que cause le réajustement des conditions et tout changement semble nous bouleverser.

Je n'ai pas l'intention de dire grand chose au sujet des ordres annulés. Je sais que cette question sera un sujet de discussion à cette Convention. C'est un sujet délicat à aborder et je sais qu'il sera discuté d'une manière amicale par les manufacturiers et les détaillants, mais avec votre permission j'ajouterai seulement un mot.

Au mois d'août 1914 lorsque l'Allemagne fit l'invasion de la Belgique, le chancelier allemand déclara que les traités existant entre l'Allemagne et les autres nations étaient simplement "des chiffons de papier". Le monde entier se trouva scandalisé de cette déclaration. Tout le monde était froissé dans son sentiment de penser qu'un homme ou une nation pouvait dire qu'un traité était simplement un chiffon de papier. Nous avons toujours pensé qu'un traité comme un contrat était une chose d'honneur, était sacré, alors le monde entier se leva comme un seul homme pour combattre en faveur du maintien du principe de l'honneur et pour punir ceux qui avaient osé dire qu'un contrat, un traité était un chiffon de papier. (Applaudissements).

Combien de monde a-t-il dépensé pour soutenir ce principe? Cela a coûté, Messieurs, des millions de vie, des millions de blessés, des millions d'orphelins, des billions de piastres, sans compter les taxes innombrables que nous et les générations futures auront à payer.

Messieurs, si un traité est un contrat entre les nations, un contrat est un traité entre les manufacturiers et les détaillants et ce contrat est sacré et personne n'a le droit de l'annuler sans le consentement des autres parties. (Applaudissements.)

Je sais que c'est la minorité des détaillants qui ont annulé leurs ordres, mais malheureusement cette minorité est encore beaucoup trop grande. L'effet a été tel que l'industrie du cuir et de la chaussure tant au Canada qu'aux Etats-Unis a failli être entièrement déséquilibrée.

Il semble qu'un certain nombre de détaillants ont oublié cette grande leçon que la guerre nous a enseignée, c'est-à-dire qu'un contrat, un traité ou un ordre est une chose d'honneur, sacrée, et que tous nous devons respecter. Nous avons oublié trop facilement les grandes leçons de cette guerre. Nous ne semblons pas réaliser très bien ce qu'elle a coûté pour soutenir ce principe de l'honneur. (Applaudissements).

Nous avons puni l'Allemagne pour ce qu'elle a fait et parce qu'elle l'a mérité, tout homme d'honneur du monde entier approuve le châtement qui lui a été imposé. (Applaudissements).

Je vous laisse, Messieurs, en vous disant ces quelques mots: que personne ne puisse vous dire que vous consi-

lèrez un ordre comme un chiffon de papier. Rappelez-vous que vous ne pouvez pas faire des contrats et vous trouver toujours du bon côté, mais vous serez toujours du bon côté si vos respectez entièrement votre signature. Il faut savoir prendre et laisser. Respectez votre parole, respectez vos ordres et vous verrez qu'en affaires cela vaut bien la peine d'avoir confiance aux autres.

Nous devons avoir confiance.

J'ai essayé de vous inspirer confiance dans l'avenir et si je pouvais être entendu du grand public, je lui dirais: Ayez confiance aux marchands de détail, ce sont des hommes d'affaires qui cherchent à gagner honnêtement leur vie et non des profiteurs affrénés. Je sais que le public n'est pas au courant des conditions commerciales, il se laisse influencer par des rapports de journaux et qui, souvent sont faits par des personnes inexpérimentées qui ne savent ce qu'elles disent. (Applaudissements prolongés).

Si je pouvais donner un conseil au public, je lui dirais: achetez immédiatement toutes les chaussures dont vous avez besoin, achetez des chaussures même si l'on veut vous les donner—achetez de ceux qui ont perdu la tête. Les détaillants qui ont perdu la tête comme le public reconnaîtront bien leur erreur en temps et lieu.

Nécessairement les gens veulent acheter à bon marché. Le public après tout c'est tout le monde; le monde se compose de deux classes principales, les cultivateurs et les ouvriers. Comment peut-on s'attendre à ce que les choses puissent se vendre à grande réduction lorsque le cultivateur s'attend de vendre ses produits à un prix élevé, lorsqu'il s'attend de vendre les peaux et les cuirs en pointes à un prix très élevé et d'un autre côté lorsque l'ouvrier s'attend à recevoir des gages très élevés, comment peut-il être possible alors de vendre au public à bon marché lorsque celui-ci s'attend de recevoir beaucoup pour ses produits.

Avec toute l'intelligence dont dispose l'industrie de la chaussure je ne sache pas que qui que ce soit puisse trouver le moyen de payer très cher pour les matières premières, de payer très cher pour le travail des ouvriers et ensuite pouvoir vendre le produit de l'un et de l'autre à bon marché.

Messieurs, ceci ne peut pas se faire, c'est impossible.

Messieurs, je vous remercie de votre attention. (Applaudissements prolongés).

ABONDANCE DE GRAINE D'ÉPINETTE CETTE ANNÉE

La Commission de la Conservation a reçu des rapports de différents endroits de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick, indiquant que cette année la graine d'épinette blanche est exceptionnellement abondante dans l'est du Canada. Il y a aussi perspective d'une grande quantité de graine de pin blanc. L'an dernier, dans l'Est, il n'y eut, à proprement parler, aucune récolte de semence d'épinette. Ce n'est ordinairement que tous les quatre ans que ces graines viennent bien, et par conséquent, ceux qui désirent s'en procurer devraient profiter de l'abondance de cette année.

La graine d'épinette blanche mûrit en septembre et les cônes devraient être enlevés avant leur expansion. Les graines ne sont pas mûres si on enlève les cônes trop tôt, mais elles en sont tombées lorsqu'on les laisse s'ouvrir.

L'attention toute spéciale qu'on porte maintenant au reboisement a fait se développer un important marché domestique pour les graines d'arbres. En plus des différentes pépinières gouvernementales et commerciales que nous avons, plusieurs compagnies de pulpe y compris la Laurentide, l'Abitibi, la Spanish River and Riordon, ont aussi les leurs. Il y a dans les États-Unis et la Grande Bretagne de bons marchés pour les graines d'arbres canadiens. Par suite de la minime récolte de graine domestique, les pépinières de ce continent ont dû jusqu'ici compter en grande partie sur celles d'Europe. La semence européenne, cependant, assujettie à notre climat n'a pas été tout à fait satisfaisante, et la graine canadienne, supportant le froid, est préférable lorsqu'on peut se la procurer.

Pendant ces dernières années, la demande pour la graine d'arbre a toujours excédé l'approvisionnement, et ce printemps, une livre de graine d'épinette blanche pouvait se vendre dix dollars. Ce prix est cependant exceptionnellement élevé, cinq dollars étant considérés comme une valeur raisonnable. Le coût de récolte et de préparation de la graine pour le marché varie d'après les conditions locales, mais au cours d'une année de fertilité il ne devrait pas excéder deux dollars la livre.

DERNIÈRES IMPORTATIONS DE TABAC, CIGARES, CIGARETTES, PAPIER À CIGARETTES, PIPES, ETC., AUX ÉTATS-UNIS.

Tabac de La Havane

Par steamer Wacouta, de la Havane, arrivé le 26 juillet.	
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	194 barils
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	188 balles
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	133 paquets

Cigares de Cuba

Par steamer Wacouta, de la Havane, arrivé le 26 juillet.	
N. Y. & Cuba Mail S. S. Co.	127 caisses

Tabac de Porto Rico

Par steamer Philadelphia, arrivé le 27 juillet.

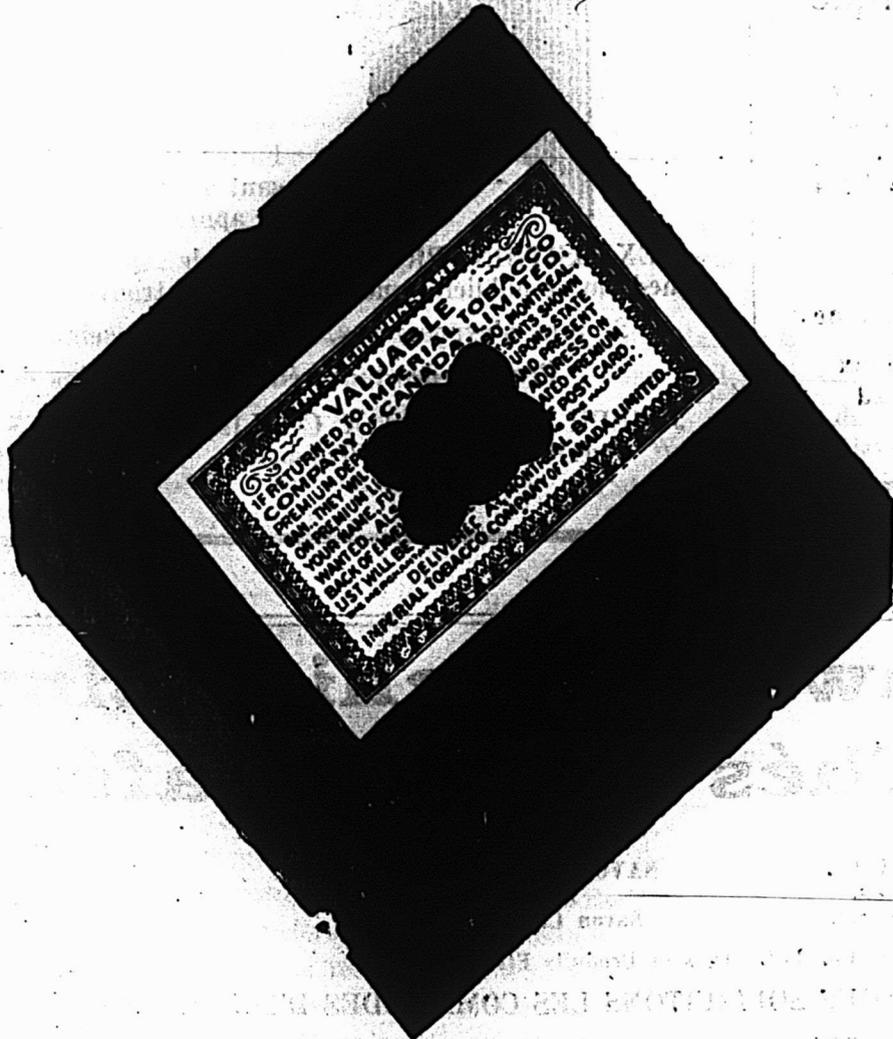
Rosenstadt & Waller	125 barils
S. Weinberg	7 barils
Cullman Brothers	31 barils
Seymour Bookman	3 barils
Maurice Winter & Co...	27 barils
Selgas & Co.	105 barils
Bowring & Co.	50 barils
M. Lopez & Co.	50 barils
Colman Brothers	9 balles
S. Weinberg	1 balle
Stein, Mendelsohn & Co.	101 balles
Selgas & Co.	20 balles
D. H. Delmonte	16 balles
Bowring & Co.	20 balles
Rosenwald & Brothers	232 balles



IL SE RECOMMANDE A TOUS VOS CLIENTS.

Le consommateur délicat apprécie son goût — et le marchand y trouve son avantage d'en pousser la vente.

"Continuellement bon"



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

Cigares, Cigarettes et Tabacs

POURQUOI LES GENS AIMENT A FUMER

L'analyse d'un expert.

Pourquoi les gens fument-ils? Telle est la question que pose le docteur W.-A. Bloodorn, lieutenant dans le corps médical de la marine des Etats-Unis, dans un ouvrage récent pour titre: "L'habitude barbare de fumer", paru dans le "Medical Record". Le docteur Bloodorn, constatant le besoin de fumer qui était universel parmi les soldats et les marins pendant la guerre et répond ensuite à la question posée. Nous citons les passages suivants de son ouvrage:

Le tabac est un moyen de diversion qui, loin d'empêcher l'homme d'accomplir son devoir, l'y attache et le rend plus apte à porter des fardeaux lourds.

Si nous ne fumions que pour les effets physiologiques provoqués par le tabac qui se font ressentir pendant l'opération de fumer, nous pourrions obtenir ces mêmes effets par l'absorption de pilules ou de tablettes et nous pourrions administrer cette potion beaucoup plus efficacement par leur marché que sous forme de fumée.

Un soldat qui donc se trouverait satisfait d'une tablette de nicotine au lieu de sa cigarette habituelle de nicotine au lieu de l'après-dîner. Quel soldat attendant l'avancer serait contenté et calmé par une pilule de nicotine au lieu de sa cigarette-amie?

Le plaisir commence même avant que le cigare ne soit allumé. Le fumeur fait son choix et inspecte minutieusement le cigare tout comme on inspecte une grande attention à la préparation du tabac. Toutes ces choses reflètent l'état d'esprit de l'individu. Ensuite, le son de l'allumette qui prend feu, la vue de la flamme ondulante, le bout lumineux, l'arôme de tabac, le goût familier, le contact du cigare ou de la main, tous ces facteurs se combinent pour produire un plaisir.

Le plaisir ne se produit pas sur un sens seulement, mais sur tous les sens, et l'effet physique résultant de ce plaisir est bien plus important pour le fumeur que l'effet physiologique de la nicotine absorbée.

La fréquence des pulsations et la pression artérielle élevée qui sont notées parfois à la suite de l'usage du tabac et attribuées par les enquêteurs à la nicotine ne contribuent pas aux sensations de plaisir de l'individu concerné et nous sommes persuadés que ce n'est pas cet effet qui le porte au tabac.

Les effets qui se manifestent le plus sur le fumeur sont le relâchement, le contentement et le repos moral. L'habitude de fumer fut observée par les compagnons de Christophe Colomb à leur premier voyage. Elle fut introduite en Espagne par quelques-uns des hommes de son équipage et par Christophe Colomb à son second voyage qui remonte à 1492. Elle fut introduite aux Iles Britanniques vers

1560, mais ce ne fut qu'en 1586 que la plante et ses usages furent largement connus et que Raleigh se distinguait en cultivant du tabac sur ses propriétés et en en fumant publiquement.

D'Espagne et d'Angleterre l'usage du tabac se répandit par degrés dans le monde entier. En Amérique, la culture du tabac commença en Virginie avec le début de la colonisation.

Jacques I s'acharna particulièrement à dénoncer l'usage du tabac. C'est un fait historique que Jacques I, Charles I et Charles II, aussi bien que Cromwell s'y opposèrent vigoureusement et ne manquèrent pas une occasion d'en supprimer la culture et l'usage.

Le pape Urbain VIII excommunia tous ceux qui prenaient du tabac dans l'église. Christian IV de Danemark fit fouetter publiquement tous les fumeurs et les priseurs.

La Chine et le Japon punissaient les fumeurs par le fouet et la torture. Les fumeurs russes se voyaient le nez coupé et les Turcs perçaient le nez des fumeurs et exhibaient les victimes en public. Amurath IV de Turquie faisait décapiter quiconque était trouvé coupable de fumer.

En dépit d'une telle persécution, l'habitude de fumer se répandit tellement que lorsque Guillaume monta sur le trône, l'usage du tabac était presque universel.

Ainsi donc, cette habitude, apprise des sauvages, fut acceptée graduellement comme un ordre de chose naturel, et cette coutume barbare devint une habitude presque universelle parmi les nations civilisées.

La tension dans laquelle nous vivons, l'effort continu pour le gain, pour l'avancement, pour les nécessités de la vie, les ennuis, les contrariétés qui entrent dans notre vie journalière, le manque de repos, sont tous des facteurs qui créent une demande qui doit être satisfaite.

Pour certains l'alcool comble ce besoin, pour d'autres ce sont les drogues, pour d'autres le théâtre, les sports athlétiques, le cinématographe, l'automobilisme et la chasse.

Mais il est de toute évidence que le tabac répond plus universellement à ce besoin qu'aucun autre stimulant, qu'il atteigne une plus forte quantité de gens et qu'il accomplisse sa fonction avec le minimum d'effets nuisibles.

Il y a des gens qui ne peuvent faire usage du tabac; il y en a qui ne devraient pas en faire usage; il y en a qui en usent avec excès et qui souffrent en conséquence. Il y a par contre, une grande armée de fumeurs modérés qui font usage du tabac pendant des années sans effet physique contraire et avec un excellent effet moral. Chaque personne doit être son propre juge quant à savoir si elle peut faire usage de tabac sans préjudice pour sa santé et quant à la quantité qu'elle peut se permettre.

LE TABAC DE LA PROVINCE DE QUEBEC EN ANGLETERRE

M. F. Charlan, chef du service des Tabacs, fait rapport de sa mission.—Un débouché pour le tabac de notre province.—Situation encourageante et conseils judicieux pour les planteurs.

M. F. Charlan, chef du Service des Tabacs du département de l'Agriculture, est arrivé, il y a quelques jours à peine, d'Angleterre où il est allé remplir une mission pour le compte du ministère de l'Agriculture.

M. Charlan a présenté son rapport au ministre, et il y a inséré une note qui ne manque pas d'intérêt touchant la situation des tabacs et cigares de la province de Québec vis-à-vis le marché anglais.

Il n'y a pas de doute que les planteurs de tabac de notre province liront avec intérêt cette partie du rapport de M. Charlan. Nous la leur présentons immédiatement :

Une tournée d'études faites en Angleterre, en avril et mai, dans le but de se rendre compte de la possibilité d'exporter sur le Royaume-Uni certains types de tabacs canadiens, a fourni l'occasion de constater la situation toute spéciale dans laquelle se trouvent, vis-à-vis du marché anglais, les tabacs à cigares de la province de Québec.

(Cette situation est des plus encourageantes.

Bien qu'il semble que, jusqu'à présent, les quantités de tabacs à cigares reçues du Canada aient été relativement peu importantes, si on les compare à l'énorme quantité de tabac importée annuellement en Angleterre, il faut constater que cette situation n'est pas due à un défaut

de Québec, mais plutôt au fait que les industriels canadiens qui préparent ces derniers n'expédient en Angleterre que les lots pour lesquels les prix offerts par les commerçants ou industriels anglais sont plus avantageux que ceux offerts par les industriels canadiens.

Les filasses de Québec, ressues, écotées et mises en liasses sont particulièrement appréciées par le marché anglais. Elles se recommandent par leur goût léger, presqu' neutre, qui permet de les employer facilement dans des mélanges avec des tabacs plus aromatiques. Si les renseignements qui nous ont été fournis sont exacts, et il n'y a pas de doute à cet égard, venant de sources si différentes, le marché anglais pourrait absorber facilement 2,000,000 de livres de filasses de Québec écotées.

En ce qui concerne les tabacs pour enveloppes (cigars) la situation est un peu moins favorable. Jusqu'à présent, le fabricant anglais fait une différence appréciable entre le goût des enveloppes canadiennes et celui des enveloppes Wisconsin. Il est possible que, dans un prochain délai, le consommateur anglais s'accoutume au goût de la feuille canadienne, tout comme l'a fait le consommateur canadien, en attendant il semble possible d'exporter en Angleterre environ 1,000,000 de livres de tabacs pour enveloppes de cigares, du type produit par la province de Québec et provenant de la variété Comstock Spanish.

Une constatation des plus encourageantes, faite par les manufacturiers anglais est que, tandis que d'une manière générale la qualité des tabacs à cigares importés des Etats-Unis, tant du Wisconsin que du Connecticut, est à peu près stationnaire, celle des tabacs similaires canadiens (filasses et enveloppes) va constamment en s'améliorant.



De Plus

Gros Profits

Lorsque vos clients achètent des cigares, ils veulent avoir une véritable valeur. Leur clientèle continue, voilà ce qui compte et le marchand qui recommande et vend le

“ 7-20-4 ”

se fait des clients dont les achats de chaque jour augmentent continuellement son compte de banque.

The Sherbrooke Cigar Company, Limited

Sherbrooke, Qué.



LE
TABAC A
CHIQUER
COPENHAGEN

est en demande partout parce que partout il
est reconnu comme le tabac à chiquer le plus
économique et le plus satisfaisant.

Vendu par tous les marchands en gros.

liorant.

Il n'est pas difficile de se rendre compte de l'importance que représente pour les planteurs de la province de Québec la possibilité d'exporter 3,000,000 de livres de tabacs à cigares. C'est la garantie presque certaine qu'une bonne récolte de Comstock Spanish est assurée de trouver acquéreur à un prix rémunérateur.

Il ne faudrait pas cependant se faire illusion et croire que les commerçants ou les industriels anglais sont disposés à accepter les yeux fermés n'importe quoi sous la rubrique de tabacs à cigares. Au contraire ils sont particulièrement difficiles. D'abord ils ne sauraient accepter des tabacs dont le degré d'humidité est supérieur à 14 p.c.; ils sont d'une méfiance extrême en ce qui concerne l'apparence du produit qui doit être parfaitement sain, sans trace de moisissure; de plus, il est important que le triage soit aussi soigné que possible et que l'uniformité du produit soit garantie.

Essayer de placer sur le marché anglais des tabacs dont le triage serait défectueux, dont l'humidité serait trop grande, ne répondant pas à un type bien défini, (type Wisconsin ou type Connecticut par exemple), serait travailler en pure perte. Les échantillons de tabac canadien reçu en Angleterre, et provenant de variétés telles que: Le Canelle, le Petit Havane, le Tabac Rouge n'ont même pas éveillé un sentiment de curiosité. Le marché anglais ne veut rien connaître de ces variétés. Quant aux échantillons de Connecticut Seed Leaf, provenant de la province de Québec, expédiés en Angleterre dans l'espoir qu'il pourraient être utilisés dans la fabrication des cigares, soit comme filasses soit comme enveloppes ils ont été trouvés beaucoup trop différents des prototypes provenant de la Vallée du Connecticut, en général beaucoup plus grossiers que ces derniers et, de l'avis des manufacturiers anglais, ils semblent mieux convenir pour la fabrication des tabacs hachés, (types régies), qu'à celle des cigares. Tant qu'il ne sera pas possible d'obtenir dans la province de Québec des Connecticuts très minces et très élastiques, il faudra se borner pour la production des tabacs à cigares à la culture du Comstock Spanish.

Bien que certains Zimmer Spanishs canadiens aient semblé intéresser quelques manufacturiers anglais, en raison de leur arôme, la culture des filasses aromatiques au Canada n'a pas fait encore assez de progrès pour qu'on puisse la recommander en vue de l'exploitation du marché anglais.

Les prix payés par le marché anglais, en 1919 et 1920, pour les tabacs à cigares provenant de la province de Québec se rapprochent sensiblement même déduction faite de la préférence de .32c., par livre, de ceux du Wisconsin. Il semble que les tabacs à cigares de cette dernière provenance ont été relativement rares pendant les dernières années, ou tout au moins ont été l'objet d'une demande très active, ce qui aurait conduit certains commerçants anglais à se tourner vers les tabacs à filasses et à enveloppes canadiens et, par suite, à entrer en concurrence avec les manufacturiers du Canada.

Les tabacs canadiens à cigares ont bénéficié de hausse des prix des tabacs similaires du Wisconsin, faut s'attendre à ce qu'ils subissent l'effet de toute variation de prix de la part de ces derniers, soit dans sens soit dans l'autre.

L'Angleterre leur offre un marché qui, dès le début semble des plus encourageants, à condition que leur qualité se maintienne et s'améliore, que leur préparation réponde aux exigences du marché anglais et que leurs prix soient avantageux, comparés à ceux des produits du même genre avec lesquels ils entrent en concurrence.

D'autre part il ne faut pas perdre de vue que dans les pays producteurs de tabac, comme l'Inde par exemple, les Indes occidentales anglaises, bénéficient du même traitement préférentiel que le Canada. Ce sont des concurrents redoutables, très actifs, faisant des progrès rapides et avec lesquels les producteurs de tabacs canadiens à cigares auront à se mesurer avant longtemps.

LA RECOLTE DE TABAC D'IRLANDE

L'Irlande a produit 1,402,051 livres de tabac dernier, suivant les chiffres rendus publics récemment. Il y avait 1,751 acres consacrés à la culture du tabac et le résultat financier s'éleva à 33,073 livres sterling.

ESTIMATION DE LA RECOLTE AMERICAINE DE TABAC

Le bureau des estimations de récolte du Département du Commerce à Washington dit que la production de tabac était estimée être au 1er juillet de 1,500,800 livres. L'estimation en décembre 1919 était de 1,345,800 livres et la moyenne des cinq années de 1915 à 1918 était de 1,187,708,000. L'acréage de cette année suivant les données du bureau est de 1,859,700 acres soit 97.8 pour 100 de l'acréage de 1910.

ARRIVAGES

Tabac de Hamburg, Allemagne

Par steamer Manchuria, arrivé le 23 juillet.

Consignataires: New-York—

Tropical Tole, Co.

8 ba

Tabac de Shanghai, Chine

Par steamer Luceric, arrivé le 23 juillet.

Consignataires: New-York—

American Church Mission

1 ca

Pipes

Par steamer Lancastican de Londres, arrivé le 25 juillet.

L. & A. Orlik, articles de fumeurs

1 ca

L. & A. Orlik, pipes

1 ca

Importations de papier à cigarettes pour la semaine finissant le 24 juillet

Consignataire et steamer de:

The Surbrug Co., St. Paul, Havre

4 ca

Donald H. Bain & Co., Port Napier, London

10 ca

Am. Tob. Co., Farnsworth, Bordeaux

1200 ca

P. J. Schweitzer, Farnsworth, Bordeaux

165 ca



Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux emballages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

A FUMER EN PALETTES

BRIER
INDEX
BRITISH CONSOLS

A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES
CROWN
BLACK ROD (Torquettes)
NAPOLEON

A FUMER HACHE

Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.
London — D. C. Hannah.
Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W.
L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.
Colombie Anglaise—The W. L. Mackenzie
& Co. Limited, 1314 Standard Bank
Bldg, Vancouver.

Québec — H. C. Fortier, Montréal.
Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.
Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer,
St-Jean.
Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

MONTREAL.

Renseignements des Trois-Rivières

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

Semaine du 27 juillet au 3 août.

Vente—L. P. Nobert à Elizée Tessier.
Vente—Elizée Tessier à Chs. Pagé.
Obligation—Aimée Dion à Richard Parent.
Vente—Dame Jimney Ahran à Louis Harel.
Vente—Edmond Côté à Henry Guay.
Vente—Augustin Lemire à F. X. Lemire.
Vente—Joseph Baril à Léon Baril.
Vente—J. O. Gélinas à Dame Oct. Prince.
Vente—Adolphe Houle à Com. Scolaire Grand'Mère.
Vente—Ch. Bourassa à Com. Scolaire Grand'Mère.
Vente—Adélarid Giguère à Samuel Mailhot.
Vente—Dame N. Grondin à Ad. Houle.
Obligation—Amédée Lacerte à J. N. Bellemare.
Obligation—M. P. Bureau à Vve Joseph Giroux.
Obligation—Ad. Pérusse à Dlle Georgine Ricard.
Obligation—Three-Rivers Motor Sale and Garage Co. Ltd., à Hon. H. Montplaisir.
Obligation—Norbert Lapointe à Sinai Cloutier.
Obligation—Markus Hanna à Amédée Déziel.
Obligation—Welly Pagé à Ernest Durand.
Quittance—Dlle Geo. Ricard à Ad. Pérusse.
Quittance—Eucher Masse à Elizée Tessier.
Quittance—Edmond Gauthier à Dame Paul Caron.
Quittance—Succ. Zénaïde Leclaire à J. A. Godin.
Quittance—Thomas Bournival à Dame Amanda Mélançon.
Quittance—Rév. Lionis Gélinas à Joseph Boisclair.
Quittance—Dame Jean Giroux à Moïse Janvier.
Quittance—L'Oeuvre et Fabrique St-Philippe, Trois-Rivières à Emile Poliquin.
Quittance—Evariste Gélinas à Alfred Désilets.
Quittance—Adam Duplessis à Vve Max. Duplessis.
Quittance—Nap. Levasseur à Emile Lamy.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Délima Lavergne.
Privilege—Raymond Concrete Pile Co. Ltd., vs Three Rivers Shipyard Co.
Transport—Succ. N. A. L. Désaulniers à J. H. Ricard.
Transport—Dame Octave Prince à Oliva Dugré.
Déclaration sociale: C. Descôteaux et Cie.
Donation—Adélarid Lefebvre à Oliva Milette.
Donation—Onés. Blais, père, à On. Blais, fils.
Bordereau de vente: Dame V. Marchand à Dame P. E. Blondin.
Main-levée—A. Houle et al., à Ad. Houle.
Main-levée—La Banque Nationale à M. S. Chabot.
Vente—F. X. Lambert à Achille Jean.
Vente—F. X. Lambert à Wilfrid Bastien.
Vente—Adélarid Garceau à Nazaire Marchand.
Vente—Joseph Veilleux à Vve Narcisse Lamy.
Vente—Sévère Descoteaux à Dame Alph. Boisseau.
Vente—J. E. Perron à Alf. Théberge.
Vente—The Lanctôt Realty Co. Ltd., à Art. Brouillette.
Vente—Corp. Trois-Rivières à r. X. Nobert et P. X. Nobert à J. et A. Camiré.
Obligation—Ephrem Grenier à F. X. Lambert.
Obligation—Rémi Ferron à F. X. Lambert.
Obligation—Edouard Houle à Joseph Brunelle.
Obligation—Eddy Boisvert à Jos. Collette.
Obligation—Alb. Bournival à La Caisse Pop. Trois-Rivières.
Obligation—N. H. Fontaine à Clair Massicotte.
Obligation—Joseph et Aurèle Camiré à Frs. Dionne.
Quittance—A. Hatt à Ernest Poirier.
Quittance—Dame Ph. Blais à Ph. Bourassa.
Quittance—J. A. Robert à Adem. Garceau.
Quittance—P. Voyer à Alb. Ricard.
Quittance—James McNeely à Dame Wm. Grondin.
Quittance—Edmond Ricard à Dame Ph. Blais.
Quittance—Henri Bouchard à Urbain Duchesne.
Quittance—F. X. Gingras à H. Normandin.
Quittance—Geo. Bouchard à J. Bte Bélanger.
Quittance—J. Théodore Ricard à Elie Bourassa.
Quittance—W. St-Pierre et J. Pouliot à Joseph Despins.
Quittance—Dame Alph. Dessureault à Fideline Lafrenière.
Quittance—Dame Jos. Desaulniers à Jos. Pouliot.
Quittance—Dame J. A. Frigon et al., à Uldoric Boisvert et al.
Quittance—Joseph Charest à T. Juneau.
Quittance—Joseph Charest à Alexis Beaulieu.

Quittance—H. L. Godin à Edm. Hubert.
Quittance—Art. Lacerte à Chs. T. Lapointe et al.
Quittance—F. X. Nobert à Joseph Aurèle Camiré.
Déchéance de réméré:—Dame Max. Gélinas à Albert Hatt à Fra. Ethier.
Transport—Nap. Longval à Tancrede Parent.
Transport—Ernest Mercier à Vve Joseph Giroux.
Donation—Johnny Matteau à Eug. Matteau.

JUGEMENTS: (COUR SUPERIEURE)

Succession vacante de feu Séran Ducharme et J. A. Trudel, curateur, et Divers, réclamaunts. Jugement de distribution, \$1214.77.
Succession—Dlle Florette Delorme vs les héritiers de feu Séran Ducharme et David Ducharme et Rodolphe Ducharme, St-Louis de France, défendeurs et Divers, réclamaunts. Jugement de distribution \$627.01.

COUR DE CIRCUIT.

Alonzo Veillette vs Joseph Bonneau, Shawinigan Falls, \$23.75.
A. Sauvageau et Cie, vs Alfred Guay, Shawinigan Falls, \$54.25.

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT
QUÉBEC

Quittance—Droits P du Rev à Succ. Geo. Pageau 959 1007 971 912 Charlesbourg, 1503 Beauport.
Vente—Alfred Pageau à Jos. H.H. Paradis et al p 959 Charlesbourg.
Mariage—Chs H. Rinfret à Dlle M. H. H. Landry.
Vente—De Vve G.-A. Bolduc Succ. à Ed. Marcotte 3058 Saint-Jean.
Avis—De Jos. D. Lefebvre-Bolduc et al à Régistrat. de Québec, 3058 St-Jean.
Vente—Dlle Frances A. Gradon à Nap. Martin p 8a St-Colomban.
Obligation—Hilaire Delslé à Dlle Adèle Demers, 6649 3550 3551 St-Jean.
Quittance—Ulric Frandoeur à Pierre Lévesque.
Vente—T.-E. Rousseau à L.-D.-J. Marquis, 641 Beauport.
Obligation—Jos. Thivierge à Soc. Prts et Placements Québec, 431 5-10-11-12-13 St-Roch Nord.
Vente—De Thos. Goodfellow Hornby à Armand Bastien & al. 269 St-Gabriel.
Quittance—Alphonse Rousseau à Etienne Jégare.
Renonciation—Dlle Marie Villeneuve à Jéjore Villeneuve.
Procuration—Wm. Rob. Knowles esq^{te} à Geo. D. Jackson 4156 Montcalm.
Transport—Wm. Rod. Knowles et al. à Chs. H. Knowles et al. 1-2 4156 Montcalm.
Quittance—John T. Ross à The High School of Québec.
Vente—The Royal Bank of Canada à C.-J. Lockwelle, 2224 2225, 2226, 2227 pt 2106 St-Sauveur.
Vente—The Royal Bank of Canada à E.-G. Tanguay, 2135 2136 2137 2149 2150 p 2106 St-Sauveur.
Transport—The Royal Bank of Canada à The Montreal Realty Co. 2105 2136 2137 2149 2150 p 2106 2224 2225 2226 2217 St-Sauveur.
Obligation—Achille Galarneau à Aug. Grégoire, 1356 St-Sauveur.
Vente—De Frs. Catera à A. Galarneau, 1356 St-Sauveur.
Donation—Rév. Jos. Drolet, prêtre à Malvins Drolet, 143 Anc. Lorette.
Déclaration—Boucher & Lapointe et al. à Régistrateur de Québec, 178 St-Sauveur.
Quittance—Siméon Racine à Joseph Roberge.
Quittance—Dlle Anna Laliberté à Jos. Girard.
Vente—Onésime Desgagné à Jos. Desgagnés 1-2 in 26 Beauport.
Obligation—Joseph Desgagné à Dlle Stéphanie Filion, 26 Beauport.
Mariage—P.-N. Mathieu à Dlle Marie Tremblay.
Quittance—Joseph Desgagné et al. à Onésime Desgagné et al.
Quittance—Héritiers Tourangeau à Succ. Pierre Côté.
Quittance et mariage—Protonotaire de Québec à Dlle Adéline Grenier.
Mariage—Arthur Grenier à Dlle Alex. Blouin.
Vente—John Mc Cane à Harry V. Gale pt 69 St-Emond.
Mariage—Ad. Frigault à Dlle M. Louise Wiseman.
Quittance—Evariste Simoneau à Dame Vve Jos. L'Heureux.

Mariage et Quittance—De John Cottrell-Brown à Gorden Harriet.

Testament—Joseph-L. L'Heureux.

Déclaration—De Vve Jos. L'Heureux-Rousseau à Régistrateur de Québec 1-2 ind 71 St-Colomb.

Quittance—Droits P. du Rev à Succ. Jos. L'Heureux 1-2 ind 71 St-Colomb.

Vente—Dame Vve Jos. L'Heureux-Rousseau à Ad. Latulippe, 71 St-Colomb.

Vente—Gorden Harriet à Philémon Vallière, 2375a St-Sauveur.

Vente—Jos. Brown à Ludger Boucher, 508-452 St-Roch Nord.

Mariage—J.-L. Falardeau à Dlle Marie-Anne Roy.

Quittance—Succ. Wm H. Arth. Noël à Joseph Auger et al.

Quittance—Edm. Giroux fils à Régistrateur de Québec.

Quittance—Dame M.-A. Grandbois à Jos. Brown.

Testament—Etienne Tremblay.

Déclaration—De Vve Et. Tremblay à Régistrateur de Québec 1-2 ind 98 249 1-2 ind. 34 131 132 P 133 N-D. de Québec.

Quittance—Droits P du Rev. à succ. Etienne Tremblay, 98 249 34 131 132 et P 136 N-D de Québec.

Vente—La Cie du Parc Manfils à Henri Melançon, 2428 408 St-Sauveur.

Vente—Drouin & Frères Ltée à Bonbons Candiac Canada Ltd 720 1 719 A 719 B 1 719 B 2 719 A 2 270 St-Roch.

Retrocession—Dame Jos. Drolet à Dame Vve Hon. Trépanier, 700 St-Sauveur.

Quittance—Cléoph.-H. Marcoux à Alf. Verret.

Quittance—Droits P du Rev. à succ. Théoph. Giroux, 71 Beauport.

Vente—Edm. Giroux fils à F.-E. alias à D. Boivin, 71 1 2 P 71 Beauport.

Obligation—T. Alias D. Boivin à l'abbé Fortunat Rouleau, 71 A 1 2 P 71 Beauport.

Vente—T. alias D. Boivin à Roméo Mercier, 71 1 P N 71 A Beauport.

Quittance—Dme Delvina Maheux-Veilleux à Télésp. Boivin et al.

Quittance—L'Union St-Joseph N.-D. de Beauport à D. alias T. Boivin.

Testament—Dme Michel Hamel-Blondeau.

Déclaration—Michel Hamel, 100 P 99 St-Félix.

Quittance—Droits P du Rev. à succ. Dme Michel Hamel-Blondeau, 100 P 99 St-Félix.

Quittance—F. Kirouac & Fils à succ. Dme Michel Hamel.

Renonciation—Dme Vve Jules Gingras à Succ. Adélaré Gingras.

Quittance—De Vve Frs. Côté à Jos. Morissette.

Quittance—G.-D.-B. Watters à Jos. Morissette.

Mariage—Jos. Ph. Gosselin à Albertine Rousseau.

Déclaration—Dlle Dora Mercier à Régistrateur de Québec, p NE 934 St-Roch.

Procuration—Arth. Monier et al à Dlle Dora Monier.

Vente—Alf. Wilf. Bédard à Placide Morency, 4368 19 P 14 P N 17 & 18 A Montcalm.

Quittance—Dme Chas. Thos. Bédard Dalmaise à Alf. W. Bédard.

Obligation—Placide Morency à Soc. Prêts & Placements Québec, 4360 19 P N 11 17 & 18 Montcalm.

Vente—J.-P. Dorion à T. Demers p 258 Charlesbourg.

Vente—Conseil Municipal Comté de Québec à La Commission Scolaire, 495 N.-D. des Laurentides.

Vente—La Comm. Scolaire à Jos. L. L'Heureux, 405 N.-D. des Laurentides.

Mariage—Ls Robitaille à Dlle Alice Goulet.

Mariage—Jos.-L.-E. Auclair à Dlle H. Bern-Dion.

Mariage—Etienne Miller à Dlle Emelie Grenier.

Quittance—Alph. Breton à Pierre Trudel.

Obligation—Jos. Galarneau à Jos. Labrie, 390 A Charlesbourg.

Quittance—Sub. J. Deschênes à Virg. L. Lemelin.

Retrocession—Emile Beaulieu à Ad. Gosselin, 690 St-Sauveur.

Obligation—J.-Ad. Gosselin à Dme Vve Nap. Gosselin, 690 St-Sauveur.

Mariage—Adélaré Renaud à Dlle N. Ozéline Marois.

Vente—Edm. Sicard à Théop. Giroux 1-2 ind. 434 26 St-Roch Nord.

Vente—Alb. Cloutier à Dme Adolphe Dombroski, 1-2 O 257 Ste-Foy.

Vente—Théop. Rochette à J.-A. Michaud, 4029 2 p S E 3 p O 3 Montcalm.

Obligation et hypothèque—Ulric Gauvin à The Royal Bank of Canada, 508 187 & 188 St-Roch Nord.

Quittance et m-l.—Isaie Tessier Laplante et al à Jos. Filiau, rang St-Joseph.

Obligation—J.-Auguste Gauvin à Dlle A. Constantm, 355 356 Ancienne Lorette.

Quittance—Jos. Morin à J.-L. Vachon.

Obligation—Alf. Houle à Hermile Dumont, rang 10-46 Fi-guery.

Vente—De Vve D. Rochefort-Saard à Jos. Tremblay bloc 11 1-2 E 1 Amos.

Obligation—Lavoie & Frères à Eug. Rochette, 148-76 N.-D. de Québec.

Vente—R. McKay à Les Pères Blancs Missionnaires d'Afrique, 2949 Palais

Quittance—Succ. J.-A. Mailloux à Elz. Perron & E. Gauthier.

Echange—J.-C. McNicool à A.-E. Moisan, 23 1-29 St-Sauveur.

Mariage—Olivier Miller à Dlle Laetitia Bédard.

Mariage—F.-X. Soucy à Dlle Bernadette Lavoie.

Quittance—Procureur Bélanger à La Corp. Scolaire Village Montmorency.

Quittance—F.-X. Martineau à Pierre Fournier.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 31 juillet 1920.

ACTES DE VENTE

British American Land Co. à A. M. Sangster, partie lot 1539 quartier Sud. Prix \$3,500.—payés.

A. M. Sanders à Alphonse Bisson, lots 395 et 396 Lennoxville. Prix \$3,100.; \$100.—payés.

Napoléon Ruel à Emery Lussier, 5 pieds S. lots 880 et 881 quartier Sud. Prix \$35.00.—payés.

Emery Lussier à Arthur Croteau, 50 pieds S. lots 880 et 881 quartier Sud. Prix \$2,200.—payés.

Joseph Richard à Joseph Groulx, lot 25b rang 2 Ascot. Prix \$1,600.; \$500.—payés.

Pierre Gervais à Césaire, Emile et Irénée Gervais, lot 192 quartier Centre. Prix \$16,000.; \$5,000.—payés.

Onas Gagnon à Ephrem Gadbois, lot 1494-143 quartier Sud. Prix \$5,000.; \$200.—payés.

C. W. Paterson à Mlle Augustine Benoit, part lot 204 Waterville. Prix \$1,500.—payés.

Victor Raby à Joseph Krakowsky, lot 729-122 quartier Est. Prix 4,000.; \$1,500.—payés.

James Goddard à Albert Galipeau, part lots 27b rang 2 et 27c rang 3 Ascot. Prix \$900.—payés.

J. P. Jutras à Henry Woollerton, lot 1535-13, 1-2 N. de 14 et part 15 quartier Sud. Prix \$1.00 payé.

J. H. Manseau à Félix Campagna, lots 27g et 27h rang 1 Ascot. Prix \$1,200.—payés.

HYPOTHEQUES

Georges Auray à Thomas Pomerleau pour \$725.; affectant 1494-222 quartier Sud.

G. A. Pové à J. L. Trudeau pour \$300.; affectant lot 1537-60 quartier Sud.

Dr J. E. Noel à Edouard Martineau pour \$1,943.35; affectant lots 116 à 131, tous deux inclusivement, quartier Est.

Noé Jacques à Séminaire St-Charles Borromée pour \$1,500.; affectant lot 7-47 quartier Sud.

J. A. Portland à Gédéon Ferland pour \$1,500.; affectant lots 7-373 et 374, lot 1444-115 quartier Sud.

DECHARGES

Napoléon Ruel à Emery Lussier de l'hypothèque du 3 juin 1919.

William Charest à Alfred Lemire de l'hypothèque du 31 janvier 1916.

D. M. Bean à C. W. Paterson de l'hypothèque du 4 janvier 1919.

J. E. Boudreau à W. E. Markey de l'hypothèque du 31 décembre 1919.

Dame J. A. Leblanc à Noé Jacques de l'hypothèque du 4 octobre 1917.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Michel Montmarquette, avec transmission affectant partie lot 1358 quartier Sud, lot 710-33 quartier Est, légués à Dame Michel Montmarquette et six enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Michel Montmarquette.

Testament de Dme John D. McEwen (née Brooks) avec transmission affectant lots 465 et 468 quartier Nord, légués à son mari, John D. McEwen. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant des droits payés sur la succession de Mme J. D. McEwen.

Procuration par James Goddard à Edouard Boisvert, lui donnant pouvoir de vendre partie des lots 27b rang 2 et 27c rang 3 Ascot.

Annulation de bail entre A. A. Thornton et F. H. Hébert et Thomas Fortier, affectant partie du lot 618 quartier Nord.

Servitude par G. E. Camirand à Cité de Sherbrooke, affectant partie lot 15g rang 10 Ascot.

Acte de tutelle nommant Clément Sarrasin tuteur et M. A. Sarrasin subrogé tuteur aux enfants mineurs de feu Pierre Sarrasin.

Acte de tutelle nommant James Samson tuteur et Jackson Mason, subrogé tuteur à l'enfant mineur de Pierre Sarrasin.

Acte d'association entre F. W. Stuart et A. A. Richardson, sous le nom de "Stuart & Richardson".

Association entre Albert Côté et Edouard Côté, sous le nom de "Côté & Fils".

JUGEMENTS (COUR SUPERIEURE)

P. E. Beaudoin vs Chs. Leclerc, Magog, \$116.50.
 C. C. Cabana vs James G. Mallor, Sherbrooke, \$176.50.
 A. Plante vs Alf. Dussault, Lennoxville, \$50.00.
 G. Pratte vs Can. Ingersoll Rand, Sherbrooke, \$1,446.52.
 A. Bolduc vs N. Marin, Compton, \$100.00.
 C. E. Delorme vs Sherbrooke Iron Works, Sherbrooke, \$2,525.00.
 Dame A. Fournier vs Corp. Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, \$2,525.00.
 B. Little vs E. Langevin, Sherbrooke, \$109.50.
 A. Lema, fils vs Corp. ville de Mégantic, Mégantic, \$100.00.
 Dame E. O. Provençal vs E. Mercier, Compton, \$1,690.20.
 F.-A. Poisson, vs Johnny Boudreau, Chartierville, \$179.86.
 J.-L. Blanchette, vs J. Rousseau, Sherbrooke, \$208.13.
 Cie. Tabac Montcalm, vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, \$153.70.
 Dame A. Lachance, vs E. Caron, Sherbrooke, \$205.00.
 E. Messier vs P. Chicoine, U.S.A., \$250.00.
 Massey-Harris Ltée, vs E. Fournier, Bolton Centre, \$363.50.
 Royal Bank vs T. Madore, Barnston, \$792.67.
 John Goodrum, vs Bekling Paul Corticelli Co. Montréal, \$300.00.
 D.-S. Bechand, vs P. Cyr, Barnston, \$168.99.
 Cie. Tabac Montcalm, vs G.-S. Burt, Upper Melbourne, \$105.00.
 Gault Bros. & Co., vs G.-S. Burt, Upper Melbourne, \$213.50.
 Hébert & Fortier vs T. Mailhot, Bromptonville, \$40.75.
 P.-E. Beaudoin vs Johnny Poulin, Lac Aylmer, \$189.80.
 E. Lamy vs Alfred Houle, Barford, \$157.65.
 A.-T. Bachelier vs De. V. Girardin, Waterville, \$198.50.
 F.-A. Poisson vs D. Pouliot, Sherbrooke, \$553.38.
 Ryerson Press Co. vs W.-E. Maher, Sherbrooke, \$117.21.
 J.-O. Martineau vs P. Lambert, Paquetteville, \$880.00.
 J.-W. Robinson vs C.-O. Desrochers, Cookshire, \$105.00.
 U.-B. Howard vs J. Beattie, Brompton, \$2,500.62.

JUGEMENTS (COUR DE CIRCUIT).

J. Blitt vs T. Pérusse, Sherbrooke, \$63.15.
 J. Echenberg & al vs E. Plante & al, Sherbrooke, \$62.50.
 T. Verrette vs A. Provençal, Sherbrooke, \$13.70.
 J.-E. St-Germain vs W. Thibault, Sherbrooke, \$14.00.
 Denault G. & P. Co. vs D. Perras, Chartierville, \$20.00.
 A.-A. Carrier vs A. Trudeau, Sherbrooke, \$58.90.
 F. Ruel vs A. Trudeau, Sherbrooke, \$48.10.
 R. Comtois & al vs A. Hénair, Sherbrooke, \$57.19.
 J.-J. Charbonneau vs O. Desrochers, Sherbrooke, \$33.50.
 J.-E. Noël vs A. Baron, Capelton, \$53.00.
 J. Blitt vs C.-P. Placey, Sherbrooke, \$42.50.
 J. Blitt vs S. Lévesque, Sherbrooke, \$38.50.
 Hébert & Fortier vs E. Longpré, Sherbrooke, \$22.38.
 South. Canada Power Co. vs S. Leclerc, Waterville, \$24.10.
 South. Canada Power Co. vs D.-K. Rives, North Hatley, \$23.88.
 Hébert & Fortier vs P. St-Laurent, Magog, \$16.63.
 Edwards Furniture Co. vs C. MacKenzie, fils, Sherbrooke, \$13.80.
 Cité de Sherbrooke vs O. Gaumont, Sherbrooke, \$37.00.
 Ingram & Bell Ltd. vs H.-C. Cabana, Sherbrooke, \$7.69.
 MacMillan Co. vs W.-E. Maher, Sherbrooke, \$42.50.
 O. Gagnon vs R. Caouette, Sherbrooke, \$31.00.
 A. Blouin vs P. Taity, Sherbrooke, \$58.21.

P.-E. Beaudoin vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, \$50.00.
 S. Daigle vs M. Fontaine, Sherbrooke, \$60.00.
 H. Marin & Fils vs E. Carrignan, Windsor, \$77.03.
 Cité de Sherbrooke vs J.-A. Turgeon, Sherbrooke, \$58.00.
 Jos. Blitt vs E. Roadnight, Sherbrooke, \$39.29.
 Jos. Blitt vs F. Ronaldis, Sherbrooke, \$53.35.
 P.-E. Beaudoin vs H. Lamontagne, Magog, \$30.42.
 Int. Harvester Co. vs R. Smith, Stanstead, \$16.00.
 City of Sherbrooke vs J.-W. Campbell, Sherbrooke, \$31.65.
 Int. Harvester Co. vs A. Lachance, Mégantic, \$22.00.

JUGEMENTS EMIS

A. Boule es-qual vs Corporation of the town of Coaticook, \$999.00.
 Wm. Gray-Sons-Campbell vs Alfred Fortin, Windsor, \$249.20.
 Bank of Montreal vs F.-A. & W. Wilder, Sawyerville, \$156.53.
 Banque Nationale vs Nap. Deslauriers, Sherbrooke, \$102.02.
 A. Brisson vs Pierre Rouleau, St-Isidore, \$381.88.
 J. Tremblay vs Hooper Brothers, Compton, \$115.00.
 C.-P. Dubuc & al vs J.-R. Bergeron, Magog, \$204.00.
 L. Vallière vs Albert Corliss, Hatley, \$326.50.
 P. Fréchette vs Naut & Lacroix, Sherbrooke, \$398.48.
 O. Picard vs Jos.-A. Girard, Mégantic, \$273.00.
 E. Laventure vs J.-A.-R. Morin, Ditton, \$139.00.
 G. Roy vs Dame I. Latour & vir, Bromptonville, \$199.00.
 T. Monty vs J. Rousseau, Sherbrooke, \$400.00.
 F. Lacasse vs Josaphat Fecteau, Spaulding, \$3,105.00.
 C.-J. Sévigny vs La ville de Magog, Magog, \$475.00.
 Massey-Harris Ltée vs Wilfrid Gadbois, Stoke Centre, \$147.65.
 Chas. C. Cabana vs Charles Maguire, Sherbrooke, \$492.50.
 W. Paquet vs F.-E. Osgood, Cookshire, \$550.00.
 J. A. Beaudoin vs Elz. St-Onge, Sherbrooke, \$109.78.
 A.-L. McIver vs J.-A. Ord, Bury, \$325.75.
 A.-L. McIver vs D.-A. Morrison, Lingwick, \$101.95.
 P. Doyon vs Dame Ed. Fontaine, Sherbrooke, \$160.00.
 J.-A. Leblanc vs M. Gagné & al, Sherbrooke, \$500.00.
 P. Boissonneau vs E.-G.-M. Cape Co., East Angus, \$2,806.25.
 P.-B. Lavoie vs C.-J. Hill, Richmond, \$5,210.00.
 N. Dallaire vs Brompton P. & P. Co., East Angus, \$2,806.25.
 A. Fréchette vs A. Brissette, Sherbrooke, \$100.00.
 Cie. Placements vs Oliva Houle, Sherbrooke, \$41.00.
 N. Cassar vs Paul Lambert, East Angus, \$10.60.
 N. Tepper vs Nazaire Doiron, Bromptonville, \$16.50.
 A. Sévigny vs F. Saulnier, Weedon, \$27.50.
 P.-E. Beaudoin vs Nap. Carrier, Gould Village, \$66.42.
 H. Beaudoin vs Philippe Giguère, Weedon, \$75.00.
 R.-H. Bartlett vs P.-L. Bélanger, Sherbrooke, \$36.30.
 Louis Grenier vs Désiré Tremblay, Scotstown, \$22.00.
 Oscar A. Darce vs J.-F. Benoit, Sherbrooke, \$77.80.
 Nicol. Lazure & Couture vs Joseph Laflamme, Sherbrooke, \$37.35.
 Jos. Ward & al vs J.-A. Charest & Cie, Sherbrooke, \$84.75.
 Denault & Frère vs Honoré Leroux, East Angus, \$46.78.
 H. J. Heinz Company vs J. A. Bernier, Sherbrooke, \$44.10.
 H.-A. Roy vs Corp. of the township of Shipton, \$26.25.
 J.-E. St-Germain vs Henri Benoit, Sherbrooke, \$26.70.
 J.-E. St-Germain vs Geo. Gaumont, Sherbrooke, \$16.75.
 Ernest Williams vs W. Daigle, Sherbrooke, \$35.00.
 Tobin Sotro Co. vs F. Latulippe, Bromptonville, \$20.50.
 Tobin Sotro Co. vs J. Boisvert, Bromptonville, \$7.67.
 T. Vineberg vs Roy F. Gately, Sherbrooke, \$23.25.
 M. Paré vs M. Blais, Sherbrooke, \$30.00.
 P.-E. Beaudoin vs A. Gobeil, Drummondville, \$11.00.
 John Graham vs John Dupont, Orford, \$83.43.
 C.-O. St-Jean vs W.-E. Maher, Sherbrooke, \$36.00.
 E. Bourget vs G. Fredette, Windsor, \$51.50.
 J.-O. Beaudin vs D. Gervais, Sherbrooke, \$62.55.
 Langevin & Fils vs J.-A. Bernier, Sherbrooke, \$54.48.
 D.-O.-E. Denault vs Alex. Larose, Montréal, \$35.00.
 D.-O.-E. Denault vs E. Giguère, East-Broughton, \$32.00.
 L. Lavoie vs E.-D. Courchesne, Bromptonville, \$20.78.
 L. Lavoie vs J.-B. Fontaine, Bromptonville, \$25.05.
 J.-A. Allard vs E. Nadeau, Windsor, \$45.00.
 J.-A. Allard vs E. Laventure, Stoke, \$18.00.
 E.-E. Biron vs A. Camiré, Stoke, \$21.16.
 H. Brodeur vs E. Paquet, La Patrie, \$41.70.
 G. Roy vs G. Perrin, East Angus, \$28.00.
 P.-P. Peaudry vs A. Lavoie, Stoke, \$20.00.
 Tobin Store Co. vs J.-B. Francis, Windsor Mills, \$98.41.
 A.-C. Demers vs F.-A. Moore, Asbestos, \$70.19.
 A.-C. Demers vs J.-E. Benoit, Fontainebleau, \$76.40.
 Cie. Tabac Montcalm vs A.-E. Desprès, Weedon, \$87.46.
 J.-A. Leblanc vs N.-P. Tanguay & al, Weedon, \$52.40.
 J.-M. Nault Ltée vs O. Fortin, Sherbrooke, \$40.35.

La Construction

AMOS

Palais de Justice \$24,500. Secrétaire trésorier, du Comté: Jos. Grenier. Entrepreneur Général: Emery Sicard.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$5,000. Boulevard Forget. Propriétaire et entrepreneur général: Narcisse Paquin. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$5,000. Propriétaire: Ephrem Deshaies, Dorval. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$5,000. Ste-Rose et Bellevue. Propriétaire et entrepreneur général: Rioux Bellsle. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Arsène Bonin, rue Mercier. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 3 logements \$8,000. Propriétaire et entrepreneur général: Emery Hamel, St-Irène. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Maison à 2 logements \$6,000 Boulevard Forget. Propriétaire et entrepreneur général: Alfred Ricard. Contrats à accorder pour maçonnerie, électricité et plomberie.

Entrepôt \$2,000. Propriétaire et entrepreneur général: Evariste Sévigny, Boulevard Forget.

Résidence \$5,000. Dorval. Propriétaire et entrepreneur général: Damase Petit. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Résidence \$6,000. Boulevard Régina. Propriétaire Oscar Bailly. Travaux à la journée. Maçonnerie: François Courteau. Contrats à accorder pour plomberie et chauffage.

Logements \$8,000. Rue de l'Eglise. Propriétaire: Adéland Arsenaault. Maçonnerie: A.-N. Heroe, Montmagny. Electricité: J.-F. Lavoie, rue St-Laurent. Plomberie: Massicotte et Frères.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Albert Toupin. Electricité: N. Montplaisir. Plomberie: Massicotte et Frères.

HULL

Réparations à banque \$4,000. Rue principale. Propriétaire: Banque du Commerce. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son. Appartements Kenniston, rue Elgin, Ottawa. Réparations générales intérieures. Plomberie et chauffage: L. Gendron, rue du Pont, Hull. Balance des travaux à faire à la journée.

MONTREAL

Réparation et agrandissement de résidence \$6,000. Propriétaire: H.-J.-S. Nichol, 283 rue de la Montagne. Entrepreneurs généraux: Reid Bros., 515 rue Guy. Plâtrage: C. Hayward, 1156 rue Wellington. Peinture et vitrerie: Alex. Craig, 41 rue des Jurés.

Plans préparés pour hôtel \$8,000.-000. Coin des rues Ste Catherine et Peel. Propriétaire: United Hotels Co. Architectes: Ross & MacDonald, 1 rue Belmont.

Succursale de la Banque Provinciale, coin de la rue Roy et de l'Avenue Hôtel de Ville. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy.

Ecole Saint-Jacques et résidence pour professeurs, \$135,000. Coin des

rues Demontigny et Sanguinet. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneur général: J.-A. Durocher, 291 rue Chambly. Acier: Dominion Bridge Co., Lachine. Fondation, briques, charpente, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général. Balance des sous-contrats seront accordés sous peu.

Résidence \$2,000. Rue Frontenac. Propriétaire et entrepreneur général: Chas. Limoges, 2237 rue Frontenac. Fait faire les travaux à la journée et achète matériaux à mesure des besoins.

Garage \$1,000. Propriétaire et entrepreneur général: C. D. McFarlane, 545 Avenue Oxford. Propriétaire fait faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence \$3,500. Rue Therrien. Propriétaire, entrepreneur général, maçonnerie, charpente, plâtrage, et peinture: L.-R. Trudeau, 1811 Boulevard Gouin.

Réparations intérieures à résidence \$2,000. Propriétaire: W.-M. Prentice, 445 rue Sherbrooke Ouest. Entrepreneurs généraux: Reid Bros. 515 rue Guy. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés.

Réparations à résidence \$5,000. Propriétaire: Ed. Darling, 76 rue St-Mathieu. Entrepreneur général: L. Beaudry, 1836 rue Jeanne Mance. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Tous matériaux achetés.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: F. Gravel, 225 rue Allard. Tous travaux à faire à la journée. Propriétaire achète matériaux en petites quantités.

2 résidences \$7,500. Avenue Addington, N.D.G. Propriétaire et entrepreneur général: F. Mauriee, 9 avenue Harvard. Balance des travaux par le propriétaire à la journée. Tous matériaux achetés.

2 résidences de \$4,000 chacune rue Ogilvy. Propriétaire: Arthur Campeau, 1438 rue St-Laurent. Entrepreneur général: D. Brosseau, 43 rue Beaubien. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Propriétaire achète les matériaux à mesure des besoins.

Garage \$1,000. 1168 rue St-Hubert. Propriétaire: J.-D. Paquette, 790 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: A. Morrissette, 1181 rue Berri. Travaux à la journée.

Garage \$1,200. Propriétaire: Alfr. Laurin, 185 rue Marquette. Entrepreneur général: A. Lœuer, 1685 avenue des Erables. Travaux à faire à la journée.

2 résidences \$2,500. Propriétaire: A. Tucker, 3671 rue Boyer. Entrepreneurs généraux: G. Tuoker & Sons, 3671 rue Boyer. Travaux à faire à la journée. Entrepreneur général achète matériaux.

Réparations à Théâtre \$1,500. Propriétaire: New Century Land Co., 180 rue St-Jacques. Travaux à faire à la journée. (1168 rue St-Denis).

Garage \$1,800. Propriétaire: V. Marchand, 2142 rue St-Denis. Propriétaire fait faire les travaux à la journée. Achète les matériaux à mesure des besoins.

Résidence \$8,000. Rue Dandurand. Propriétaire: Dame J.-F. Voyer, 2200 rue Charlemagne. Entrepreneur général: J.-F. Voyer, 2200 rue Charlemagne. Tous matériaux achetés. Pro-

priétaire fera tous les sous-contrats à la journée.

Réparations à résidence \$1,000. Propriétaire: L. Julien, 393 rue Beau-lieu. Travaux à faire à la journée. Achète matériaux à mesure des besoins.

Résidence \$7,000. Propriétaire et entrepreneur général: J. Thibault, 3085 rue Waverly. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Magasin et résidence \$8,500. Propriétaire: Pietro Cicci, 2935 rue Clarke. Entrepreneur général, brique, charpente, toiture, plomberie et chauffage: P. Dambrosio, 3070 Boulevard St-Laurent. Contrats à accorder pour électricité, plâtrage et peinture.

Résidence \$3,000. Propriétaire et entrepreneur général: J.-A. Herman, 1377 rue Marquette. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande prix sur tous matériaux de construction, qu'il achètera suivant les besoins.

Résidence \$2,000. Rue Jogues. Propriétaire et entrepreneur général: A. Gibbs, 231 rue de Villiers. Travaux à faire à la journée. Propriétaire achète les matériaux à mesure des besoins.

Succursale de la banque de Montréal, coin de la 2e avenue et de la rue Notre-Dame, Maisonneuve. Architecte: K.-G. Rea, 285 côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: John Allan, 300 avenue Atwater. Toiture: G.-W. Reed, 37 rue St-Antoine. Electricité: Vincent & Say Electric Co., 351 avenue Union. Plomberie et chauffage: Conroy Bros., 291 rue Centre. Entrepreneur général fera balance des travaux à la journée. Tous matériaux achetés.

Résidence, avenue Strathcona, Montréal-Est. Propriétaire: Thos. Hall, avenue Carlon. Entrepreneur général: John MacGregor, 511 rue Ste-Catherine-Ouest. Accordera sous-contrats et achète matériaux.

Eglise et école \$15,000. Montréal-Est. Entrepreneur général: A.-F. Byers, 340 rue Université. Travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences (6 flats) \$10,000. Coin des rues Logan et Cartier. Propriétaire et entrepreneur général: A. Bonneau, 971 rue Ste-Catherine-Est. Marbre: F. Lepage, 34 rue St-Vincent.

Succursale de la banque Royale du Canada, coin des avenues Outremont et Van Horne. Entrepreneur général: John MacGregor Ltd, 511 rue Ste-Catherine Ouest. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et vitrerie. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence \$17,000. Propriétaire: Dame A. Allan, 287 rue Stanlev. Architecte: K.-G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: John Allan, 300 Avenue Atwater. Fera faire les travaux à la journée. Pas de matériaux requis.

7 résidences \$19,200. Propriétaire et entrepreneur général: Greenfield Land & Constr. Co. Ltd., 83 rue Craig Ouest. Travaux à faire à la journée.

Garage \$1,500. Rue Guy. Propriétaire: Dr F.-J. Stuarf, 480 rue Guy. Entrepreneur général: H. Iddon, 236 Avenue Church, Verdun. Travaux à faire à la journée.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 4 août 1920.

Le beurre est ferme aux prix de la semaine dernière. Les oeufs sont assez abondants, mais le prix élevé coté récemment est toujours en vigueur et tend plutôt à augmenter. Il n'y a pas de changement dans le prix des viandes fraîches ou cuites et le marché de la volaille est plutôt calme. Le saindoux et le shortening continuent à être fermes aux cours cotés. Le poisson frais de la côte orientale est très rare, mais les envois de la Colombie anglaise commencent à arriver sur le marché. Le fromage nouveau est coté cette semaine 30 cents la livre.

VIANDES FRAICHES

Nous cotons:	
Porcs vivants	19.00 21.00
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits	
65-90.	30.50
Porc frais—	
Gigot de porc (trimé)	0.37½
Longes (trimées)	0.45½
Longes (non trimées)	0.41
Epaules (trimées)	0.34
Saucisse de porc (pure)	0.26
Saucisse de ferme	0.20
Boeuf frais—	
(Steers et Heifers):	
Quartiers derrière	0.28 0.34
Quartiers devant	0.18 0.20
Longes	0.46
Côtes	0.32
Chucks	0.17
Hanches	0.35
(Vaches)—	
Quartier derrière	0.23 0.30
Quartiers devant	0.14 0.18
Longes	0.40
Côtes	0.28
Chucks	0.18
Hanches	0.18
Veaux (suyant qualité)	0.22 0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.32
Mouton, 45-50 lbs No 1.	0.22 0.30

VIANDES EN BARILS

Nous cotons:	
Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	57.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50.	56.00
Porc heavy mess (brl)	52.00
Boeuf plate	28.00
Boeuf mess.	25.00
Porc engraisé aux pois.	48.00

VIANDES CUITES

Nous cotons:	
Langue de porc en gelée.	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb.	0.33
Jambon et langue, la lb.	0.38
Veau et langue.	0.35
Epaules, rôties.	0.50
Jambons cuits.	0.60
Epaules, bouillies.	0.43
Pâtés de porc (doux).	0.80
Boudin, la lb.	0.12

Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure.	0.26	
Bologne, la lb.	0.18	

LE BACON

Nous cotons:	
Jambons—	
8-10 livres.	0.48
Medium, fumé, la livre:	
12-14 livres.	0.47½
14-20 livres.	0.44½
20-25 livres.	0.38½
25-35 livres.	0.35½
Plus de 35 livres.	
Bacon—	
Déjeuner.	0.45 0.53
Cottage roulé.	0.40
Jambons Picnic.	0.34

LE SHORTENING

Nous cotons:	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.29½

LE SAINDOUX

Nous cotons:	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½ 0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.28½ 0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.29 0.30
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31 0.32

LE FROMAGE

Nous cotons:	
Nouveau, grand, la lb.	0.29 0.30
Double, la lb.	0.31 0.32
Triple, la lb.	0.32
Stilton, la lb.	0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb.	0.34

LA MARGARINE

Nous cotons:	
Margarine—	
En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.31 0.35
White Nut.	0.35

LE BEURRE

Nous cotons:	
Crèmerie, moule, qualité entrepôt.	0.60 0.61
Laiterie, en tinette.	0.50 0.51
Laiterie, moules	0.52 0.53
Cuisine.	0.46

LES OEUFS

Nous cotons:	
Frais pondus.	0.58 0.64

LA VOLAILLE

Nous cotons:	
Poule.	0.38 0.42
Poulet.	0.54 0.58
Poulet (gelé).	0.42 0.43
Dindes.	0.65
Dindons.	0.58
Oies.	0.36 0.38
Canards domestiques	0.42 0.43
Canards du lac Brôme.	0.47

LE POISSON

Nous cotons:	
Poisson frais	
Haddock.	0.07½ 0.08

Morue, pour tranches.	0.11	0.12
Morue, pour le marché.	0.07	0.07½
Crevettes.	0.50	
Homards vivants	0.60	
Saumon de Gaspé.	0.50	
Saumon (B.C.), la lb., rouge.	0.35	0.38
Maquereau.	0.12	0.18
Poisson blanc	0.22	
Alose.	0.26	0.27
Flétan.	0.15	0.15
Brochet.	0.15	0.15
Carpe	0.16	0.16
Barbotte.	0.15	0.15
Perchaude.	0.15	0.15

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.15
Filets.	0.20
Bloaters, la boîte.	1.50
Kippers.	2.50
Hareng fumé sans arêtes.	0.15

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock.	0.07½	0.08
Maquereau.	0.15	0.16
Doré.	0.16	0.17
Morue en tranches.	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30

Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs.	16.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	15.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.50
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	10.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs.	16.00
Hareng saur, la boîte.	0.24

L'ÉPICERIE

Mercredi, 4 août 1920.

Le sucre continue à être assez soutenu au prix de la récente augmentation. Les sucres bruns ont tendance à être plus faciles. Le marché de la mélasse est moins soutenu. Les fruits secs sont sans changement. Les fraises en conserve seront plus chères. Les thés sont plus fermes et on s'attend à une hausse. Les fruits et les légumes sont en abondance et les cours sont plus bas. La gelée Jell-O a augmenté de 20 cents et vaut maintenant \$1.70 la douzaine. Le fait marquant de la semaine a été la baisse du cours des pommes de terre qui a atteint en dernier lieu \$2.75 le sac.

Abbey's EFFERVESCENT SALT.

LE SEL EFFERVESCENT D'ABBEY
Rend la vie digne d'être vécue.

Makes Life WORTH LIVING

UNE BOISSON GAZEUSE RAFRAICHISSANTE
ET UN PROTECTEUR DE LA SANTE

Avez-vous pensé à dire à vos clients que le Sel d'Abbey fait une boisson d'été excessivement agréable?

Une toute petite quantité dissoute dans un verre d'eau froide, étanche la soif même par les journées les plus chaudes. Il est légèrement acide et absolument agréable.

Bien plus, un tel breuvage tient l'estomac libre, corrige la digestion et prévient les troubles d'intestins ordinairement provoqués en été.

Parlez à vos clients de ces emplois d'été du Sel d'Abbey.

The Abbey Effervescent Salt Company, MONTREAL.



LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs. 14.85
La lb, en (2) sacs de coton, 98 lbs 15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs. 15.15
Farine de blé d'hiver (baril). 14.50

FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):
Foin:
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. 29.00 30.00
Bon, No 2 27.00 28.00
Paille. 15.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) 1.20 1.22
No 3 C.W. 1.18 1.20
Extra Feed. 1.18 1.20
No 1 Feed. 1.17 1.18
No 2 Feed. 1.15 1.16

Orge:

No 3 C.W. 1.80
No 3. 1.78
No 4 C.W. 1.74
Feed. 1.60

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

LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé. 24.00
Acadia, extra granulé. 24.00
St. Lawrence, extra granulé. 24.00
Canada, extra granulé. 24.00
Dominion Cristal, granulé. 24.00
Glacé, barils. 24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.) 24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.) 24.40
Glacé, 1 livre.
Jaune No 1. 23.60
Jaune No 2 or. 23.50
Jaune No 3. 23.40
Jaune No 4. 23.20
En poudre, barils. 24.10
En poudre, 50s. 24.30
En poudre, 25s. 24.50
Cubes et dés, 100 lbs. 24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs. 24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs. 25.00
Cubes, paq. de 2 lbs. 26.50
En morceaux Paris, barils. 24.60
En morceaux 100 lbs. 24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs. 24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs. 25.00
En morceaux cartons 5 lbs. 25.75
En morceaux cartons 2 lbs. 26.50
Crystal Diamond, barils. 24.60
" " boîtes 100 lbs. 24.70
" " boîtes 50 lbs. 24.80
" " boîtes 25 lbs. 25.00
" " caisses de 20 cartons. 25.75

LA MELASSE

Nous cotons:

Sirop de blé-d'inde:—
Barils environ 700 livres. 0.10½
½ barils. 0.10½
Kegs. 0.11½

Boîtes de 2 livres, caisse 3 doz., la caisse. 6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. 7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse. 7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque. 3.00
3 galls, seau 38½ lbs., chaque. 4.85
5 galls, seau 65 lbs., chaque.
Sirop de blé-d'inde blanc:
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. 7.30
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse. 8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse. 8.05
Sirop de canne (crystal Diamond):
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. 8.60
Barils, les 100 livres. 13.35
½ barils, les 100 livres. 13.50
Mélasse des Barbades:—
Prix pour l'île de Montréal.
Tonnes. 1.75
Barils. 1.78
Demi-barils. 1.80

CEREALES

Nous cotons:
Céréales—
Cornmeal, golden, granulé. 5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs) 8.25
Orge mondé, (98 lbs) 7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv. 6.50
Hominy gruau, (98 lbs) 6.50
Hominy perlé, (98 lbs) 6.50
Graham, farine. 6.35
Graham, baril. 13.75
Oatmeal (standard granulé). 7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac) 6.60

PRODUITS EN PAQUETS

Table listing various products in packages such as 'Nous cotons', 'Breakfast food', 'Coco', 'Flocons maïs', 'Flocons avoine', 'Avoine roulée', 'Oatmeal', 'Riz puffé', 'Blé puffé', 'Farina', 'Hominy', 'Health bran', 'Orge perlé', 'Farine à crêpe', 'Wheat food', 'Farine de sarrasin', 'Flocons de blé', 'Oatmeal', 'Blé à porridge', 'Blé à porridge', 'Farine préparée', 'Farine préparée', 'Corn starch', 'Farine de pomme de terre', 'Empois', 'Fleur tapioca'.

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

Table listing 'la douzaine' products: 'Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse)', 'Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse)', 'Boîte ronde, 1/2 lb. (2 douz. par caisse)', 'Boîte ronde, 1/4 lb. (2 douz. par caisse)', 'Escompte spécial par lot de 20 caisses'.

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

Table listing 'XXX' (étiquette rouge) and 'Superbe' (étiquette rouge) products in various quantities: 'Paquets de 3 lbs, la douz.', 'Paquets de 6 lbs, la douz.', 'Paquets de 3 lbs, la douz.', 'Paquets de 6 lbs, la douz.', 'Paquets de 3 lbs, la douz.', 'Paquets de 6 lbs, la douz.', 'Paquets de 3 lbs, la douz.', 'Paquets de 6 lbs, la douz.', 'Paquets de 1 1/2 lbs, la douz.'.

LES CONSERVES

Table listing 'CONSERVES DE LEGUMES': 'Asperges (américaines vertes)', 'Fèves; Golden Wax', 'Asperges importées', 'Fèves; Refuges', 'Blé-d'Inde (2s)', 'Betteraves', 'Carottes (tranchées)', 'Blé-d'Inde (en épis) gal.', 'Epinards, 3s', 'Epinards, Can. (2s)', 'Epinards Californie, 2s.', 'Tomates, 1s.', 'Tomates, 2s.', 'Tomates, 2 1/2s.'.

Table listing 'Tomates, 3s.', 'Tomates, gallons.', 'Citrouille, 2 1/2s. (douz.)', 'Citrouille, gallon (douz.)', 'Pois, standards', 'Pois, early June', 'Pois, très fins, 20 oz.', 'Pois, 2s., 20 oz.'.

Table listing 'Pois importés': 'Fins, caisse de 100, la caisse', 'Extra fins', 'No 1. 2'.

Table listing 'CONSERVES DE FRUITS': 'Pommes, 2 1/2s. douz.', 'Pommes, 3s., douz.', 'Pommes, gall., douz.', 'Blueberries, 2s.', 'Groseilles, noires, 2s douz.', 'Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.', 'Cerises blanches, sans noyau'.

LE RIZ

Table listing 'Nous cotons': 'Caroline', 'Rangoon "B"', 'Rangoon "CC"', 'Riz brisé, fin.', 'Tapioca, la lb. (seed)', 'Tapioca, (pearl)'.

LE THE

Table listing 'Nous cotons': 'Thés Japon—(nouvelle récolte)', 'Choix', 'Early Picking', 'Meilleures variétés', 'Javas—', 'Pekeos', 'Orange Pekeos brisé', 'Orange Pekeos', 'Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables'.

LE CAFE ET LE CACAO

Table listing 'Café—', 'Rio', 'Mexique', 'Jamaïque', 'Bogota', 'Mocha (genre)', 'Santos, Bourbon', 'Santos', 'Cacao—', 'Boîtes, 1 lb.', 'Boîtes, 1/2 lb.', 'Boîtes, 1/4 lb.', 'Petite taille'.

LES POIS ET LES FEVES

Table listing 'Fèves—', 'Fèves canadiennes, triées à la main', 'Japonaises', 'Lima japonaises, la lb., suivant la qualité', 'Lima, Californie', 'Pois—', 'Blanc, le minot', 'Bleus, le minot', 'Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.)', 'Pour bouillir, le boisseau', 'Japonais, verts, la lb.'.

LES ENGRAIS

Table listing 'Nous cotons': 'Engrais—', 'Son, wagons mélangés', 'Short, wagons mélangés'.

Table listing 'Moulée d'avoine', 'Farine à bestiaux, 98 lbs.', 'Engrais de gluten: f.o.b. Cardinal', 'f.o.b. Fort William'.

PEAUX VERTES ET LAINES

Table listing 'Peaux de cheval, la pièce', 'Peaux de mouton, la pièce', 'Peaux de bœuf ou vache, la lb.', 'Peaux de taureau, la lb.', 'Peaux de veau de lait, la lb.', 'Peaux de veau de son, la lb.', 'Laine lavée, la lb.', 'Laine non lavée'.

PARAFFINE

Table listing 'Cire paraffine, la lb.'.

LEGUMES

Table listing 'Nous cotons': 'Tomates de Floride (caisse 40 lbs)', 'Haricots nouveaux importés (manne)', 'Betteraves nouvelles, sac (Montréal)', 'Concombres, manne', 'Chicorée, douz.', 'Chou-fleur américain, douz., double caisse', 'Chou-fleur américain, douz., caisse simple', 'Chou (Montréal) caisse', 'Carottes (sac)', 'Ail, lb.', 'Rafort, lb.', 'Laitue (Boston), caisse', 'Poireaux, douz.', 'Menthe', 'Champignons, lb.', 'Oignons jaunes, 75 lbs. sac', 'Oignons rouge, 75 lbs', 'Oignons Texas, caissé', 'Oignons espagnols, caisse', 'Salsifis, douz.', 'Persil (canadien)', 'Herbes vertes, douz.', 'Panais, sac', 'Pommes de terre Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs.', 'Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart', 'Pommes de terre sucrées, manne', 'Radis américains, douz.', 'Epinards, baril', 'Navets, (Québec) sac', 'Navets (Montréal)', 'Tomates, serre, lb.', 'Laitue, Floride (manne)', 'Persil américain, douz.', 'Céleri, Floride (caisse 4 douz.)', 'Cresson (douz.)'.

LES FRUITS

Table listing 'Pommes—', 'Baldwins', 'Ben Davis No 1', 'Greenings', 'Gravensteins', 'Spies', 'Rouges d'hiver', 'Pommes en caisses', 'Bananes (suivant qualité) le régime', 'Airelles, baril', 'Airelles, gallon', 'Raisin, Emperor, keg', 'Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96', 'Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96'.

Citrons, Messine.	8.00
Poires, Calif.	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80).
Oranges, Cal., Valencia.. . . .	9.50
Oranges, Cal., Navels	8.00
Oranges, Floride, caisse.	6.00
Ananas, caisse	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy.	0.40
" de choix.	0.34
Abricots, slabs.	0.30
Pommes (évanorées)	0.19
Pêches (fancy).	0.28 0.30
Poires de choix.	0.30 0.35

Pelures séchées:

De choix.	0.26
Ex. fancy.	0.30
Limon.	0.45
Citron.	0.68

Pelures (mêlées et tranchées) doz.	3.25
--	------

Raisin:

En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes.	0.23
" 1 couronne.	0.25
" 3 couronnes.	0.24
" 4 couronnes.	0.19½ 0.20
Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces	0.26 0.27
Corinthes, (loose).	0.19
Corinthes grecs, 16 onces.	0.24
Epiné, fancy.
15 onces.	0.26 0.27
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces.	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25
En paquets seulement.	0.19 0.20
" Dromadaire (36 10 onces).	0.19

En paquets seulement, Excelsior.	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.. . . .	0.40
Figues, 2½s, la lb.	0.45
" 2½s, la lb.	0.48
" 2½s, la lb.	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces).	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune.	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s.	0.33
30-40s.	0.30
40-50s.	0.27
50-60s.	0.23
60-70s.	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs)	0.30
80-90s.	0.19
90-100s.	0.17½
100-120s.	0.16 0.17

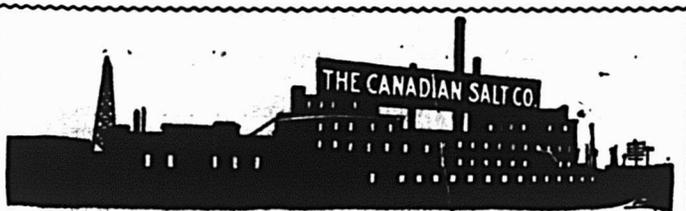
LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb.	0.24 0.26
Amandes (écalées).	0.60
Amandes (Jordan)	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.28
Chataignes (canadiennes)	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20 0.22
Avelines Barcelone.	0.23 0.26
Noix Hickory (grosses et petites).	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.35
Peanuts (rôties)—	
Jumbo.	0.24
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles.	0.24 0.25
Ecalées No 1.	0.16½ 0.16
Ecalées No 2.	0.14
Peanuts (salées)—	
Fancy entières, la lb.	0.33

Fancy cassées, la lb.	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 2, poelles.	0.32 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2.	0.31 0.34
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo.	0.60
Pecans, écalées.	1.60 1.70
Noix (Grenoble).	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.28
Noix (écalées).	0.60
Noix (Chili).	0.23

LES EPICES

Allspice.	0.23
Cassia.	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux.	0.35
Pure moufue.	0.35 0.40
Clous.	0.85 0.90
Crème de tartre (française pure).	0.75 0.80
Chicorée canadienne.	0.30
Américaine (high test).	0.80 0.85
Gingembre.	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque).	0.31
Macis.	1.00
Epices mêlées.	0.30 0.33
Muscade, entières.	0.60 0.70
Muscade, moulue.	0.65
Poivre noir.	0.38 0.40
Poivre blanc.	0.50
Poivre (Cayenne).	0.35 0.37
Epices à marinades	0.28 0.30
Paprika.	0.28 0.30
Turmeric.	0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10



Satisfaire les Clients

La ménagère apprécie les qualités du

SEL DE TABLE WINDSOR

(pour usage général)

et du

SEL DE TABLE REGAL

(coulant facilement — vendu en cartons)

Les fermiers d'expérience demandent toujours le

SEL DE LAITERIE WINDSOR

Les fromagers prospères connaissent la valeur du

SEL A FROMAGE WINDSOR

Fait dans un splendide usine moderne, chaque produit de la Canadian Salt Company est reconnu pour sa qualité.

The Canadian Salt Co., Ltd.

WINDSOR, Ont.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BÂTTRES MAROHAND, MACHINERIE & ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLY, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New Glasgow, N.-E.

Bureau Principal: New Glasgow, (N.-E.)

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES, WIRE CUTTERS

CANADA

FOUNDRIES & FORGING CO.

BROCKVILLE, CANADA

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

FERRONNERIE

Mercredi, 4 août 1920.

En dépit du calme apparent qui semblé régner dans beaucoup de lignes d'affaires à cette époque de l'année, il y a encore une grande dose d'activité dans les centres de quincaillerie en gros et en détail. Les commandes par la poste venant de la campagne sont importantes. Quelques voyageurs sont en vacances ce qui, jusqu'à un certain point est cause de l'augmentation des affaires par la poste. Il y a quelques changements importants cette semaine, y compris une augmentation de deux cents par gallon sur le pétrole et une hausse semblable sur la gazoline. Le prix de la corde est très ferme et les fabricants, pendant ces trois dernières semaines ont eu à subir une hausse sur les matières premières. Les poêles sont fermes et semblent devoir maintenir leurs prix élevés. Les tuyaux de poêles et les coudes sont en passe d'être rares à l'automne et les marchands de gros et de détail devraient conserver du stock, de l'avis du fabricant. Les tôles Canada sont très rares et chères, ainsi que les tôles noires et galvanisées. Les huiles lubrifiantes sont fermes. Les clous sont toujours rares, ainsi que tous les produits en broche. La base de fil galvanisé est purement nominale et quelques lignes ont augmenté jusqu'à un dollar et quart les 100 livres. Les leviers sont fermes. Les brouettes sont peu nombreuses et peuvent augmenter de prix. Les manches de fouet en cuir solide ont atteint cette semaine \$9.00 la douzaine. La craie de charpentier est plus chère. Le savon Snap est en hausse et vaut \$2.20 la douzaine de boîtes. Les épingles à linge à ressort sont augmentées de 5 cents par grosse. Les pointes de vitrier sont cinq cents plus chères par livre pour celles recouvertes de zinc. La fonte malléable est rare, ce qui crée une nouvelle difficulté car les manufacturiers ont de la peine à terminer leurs produits ouverts. Les tôles galvanisées ont augmenté de 50 cents par 100 lbs. Les fils recuits et barbelés sont plus cher. Tous les fers à cheval ont augmenté de 50 cents par keg. Une diminution de 10 pour cent a eu lieu sur les mâches (drills) high speed.

LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
8 pt x 5	4.89
4 pt x 6	5.30

4 pt x 4	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé	6.15
Fil galvanisé tressé uni	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9	5.80
No 12	5.95
No 13	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus	6.15
No 9	5.75
No 10	6.20
No 11	6.25
No 12	5.90
No 13	6.00
No 14	6.60
No 15	7.05
No 16	7.20

Broche de coutellerie—

No 9	6.75
No 10	6.85
No 11	6.90
No 12	7.00
No 13	7.10
No 13½	7.15
No 14	7.30
No 15	7.45
No 16	7.60

Attaches à ballots, avec boucle simple:

No 12	6.80
No 13	6.90
No 13½	7.00
No 14	7.05
No 15	7.20
No 16	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

FER ET ACIER

Acier doux	5.30
Acier à machinerie, fini fer.	6.35
Fer de Norvège	13.50
Acier à ressort	5.80
Acier à pneus	5.50

Acier à bandes	5.30
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	4.95
Fer raffiné, des 100 lbs.	5.95

TOLES

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	10.00
Calibre 12	10.00
Calibre 14	10.10
Calibre 16	10.45
Calibre 18-20	10.45
Calibre 22-24	10.50
Calibre 26	10.50
Calibre 28	10.50

Tôle galvanisée en feuilles:

10½ onces	12.50
Calibre 28	12.10
Calibre 26	10.75
Calibres 22 et 24	11.55
Calibre 20	11.55
Calibre 18	11.55
Calibre 16	10.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	13.00	13.50
Calibre 26	12.75	13.25
Calibre 24	12.15	12.65
Calibre 22	11.80	12.30
Calibres 18 et 20	11.35	11.85

Note:—Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

VIEUX MATERIAUX

Viellies claques	0.06½	0.06½
Pneus à bicyclette	0.02½	0.03
Pneus à automobile	0.03½	0.04
Cuivre jaune	0.09	0.10
Cuivre rouge	0.16	0.17
Cuivre léger	0.06½	
Retailles de zinc	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne)	22.00	
Bouts de tuyaux (tonne)	30.00	
Plaques de poêles (tonne)	30.00	
Acier pour faire fondre	22.00	
Bushelling No 2	10.00	12.00
Plaques de chaudières	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne)	35.00	37.00

PEINTURE

Mercredi, 4 août 1920.

Les points saillants de la semaine sur le marché de la peinture ont été les diminutions dans le prix de l'huile de lin et de térébenthine. La base actuelle pour l'huile de lin en lots d'un baril est de \$1.90 le gallon et quelques-uns s'attendent à ce que le prix baisse bientôt jusqu'à \$1.75. Il y a près d'un an que les prix n'avaient été aussi bas et par suite du ton si fort du marché, le commerce s'abstient d'acheter. Certaines

quantités vont chez les manufacturiers qui ont besoin de ce produit pour leur fabrication immédiate, mais d'autres sont soustraites à leurs acheteurs et le seront sans doute jusqu'à ce qu'une réaction se produise dans le sens contraire. La térébenthine est également meilleur marché et est cotée \$2.75 le gallon impérial. Elle arrive un peu plus abondamment et les ventes sont très lentes en raison du prix élevé. Depuis de nombreux mois, on a employé énormément les substituts et il est douteux que la vente augmente beaucoup avant que les prix n'aient considérablement diminué, même sur les cours actuels. En ce qui concerne le blanc de plomb où l'huile, le mastic, les peintures préparées et spécialités, les vernis et autres lignes, les conditions du marché sont plutôt calmes.

TEREBENTHINE

Gallon impérial

Térébenthine—	
Par baril simple.	2.75 2.85
Par petits lots.	2.85 2.95
Emballage en sus.	

HUILE DE LIN

Gallon impérial

Brute—	
1 à 2 barils.	1.90 1.95
3 à 4 barils.
Bouillie—	
1 à 4 barils.	1.92½ 1.97½
3 à 4 barils.

MASTIC

Mastic Standard:

		An-
		des-
		sous
	5	1
	tonnes	tonne
	de 1	tonne
En barils.	\$6.50	\$6.75 \$7.10
En ½ barils.	6.65	6.90 7.30
Par 100 livres.	7.30	7.60 7.95
Par 25 livres.	7.60	7.85 8.20
Par 12½ livres.	7.85	8.10 8.45
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85 10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35 11.70
En caisses 100 lbs.	8.65	8.90 9.25

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.
Mastic de vitriers \$1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.
Termes: 2% 15 jours, net 60.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur.	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond.	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur.	20.00	20.35
Éléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur.	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

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

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre. 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres.	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome, pur.	0.31	0.35
Chrome jaune.	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres.	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres.	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1.	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec.	0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres.	0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.	0.05½	0.06
Ocre blanche, barils.	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils.	0.03½	0.05½
Ocre français, barils.	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres.	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnetic.	0.05	0.05
Vermillon.	1.00	1.00
Vermillon anglais.	2.25	2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

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

EMAILS (blancs)

Gallon

Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel.	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitalite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.75
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-45
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-40
Canadienne.	28-35

Brandford

la caisse

No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb.	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb.	35.00
Vert de Paris:	
En barils, environ 600 lbs	0.52
En kegs de 250 lbs.	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.53
En barillets, 25 lbs	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs.	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs.	0.58
Peintures préparées:	
Éléphant, blanche.	5.95
Éléphant, couleurs.	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.80
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75-
Moore, Mooramel
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.00
O.P.W. à mur, blanche	3.80
O.P.W. à mur couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtone, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche.	5.55
Maple Leaf, couleurs.	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches.	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

Shellac.

Blanc pur, gall.	6.25	7.40
Orange pur, gall.	6.00	6.90

BLANC

XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½

X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13½
No 1	0.12
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.13½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

Vitre	Simple épais-sepr	Double épais-sepr
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25	19.90	22.90
26 à 34	20.80	24.85
35 à 40	21.80	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 90	48.85	
91 à 94	49.60	
95 à 100	58.55	
101 à 105	65.35	
106 à 110	73.10	

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%
Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal.

TOITURES EN ROULEAUX

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

Neponset Paroid.

(Surface grise unie).

Neponset Paroid	3.20
" " épais	3.80
" " extra épais	4.40
" enduit d'un seul côté	2.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36")	4.00
Rouge ou vert (116' x 18")	4.50

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).

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

Papiers pour construction:

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

Feutre asphalte Neponset:

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

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

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

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli	\$2.25
Everlastic, 2 plis	2.75
Everlastic, 3 plis	3.20
Panamoid, 1 pli	2.15
Panamoid, 2 plis	2.60
Panamoid, 3 plis	3.05
Toiture préparée "Red Star", 2 plis	2.13
Toiture préparée "Red Star", 3 plis	2.55
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon	0.60
Par lots de 5 et 10 gallons	0.75
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.20
Coaltar (raffiné), le baril	9.25
Coaltar (brut), le baril	8.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.

Fibre sèche, No 1, Anchor	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor	1.75
Fibre goudronnée, No 2, Anchor	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue	1.30
Fibre surprise	1.30
Feuille "Stag"	1.30
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal	5.70
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau	3.85
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces, le quintal	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal	7.75

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.90
Réceptifs de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.45

Huile à mouches "Creonoid"

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.70
Réceptifs de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	11.00

Ciment à accommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½

Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal	10.50

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

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

F.o.b. Montréal, Toronto.

Vernis.

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

Le gallon

Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.	4.80	
Maritime Spar, B.H.	6.03	
Hard Oil, B.H.	3.24	
Gold Medal, B.H.	4.02	
Elastilite.	4.50	
Granitine Floor Finish.	4.50	
Hydrox Spar.	4.65	
C.P.C. Sun Varnish.	4.30	
C.P.C. Sun Aero Spar.	4.50	
C.P.C. Sun Waterproof Floor.	4.40	
I.V. Elastica, No 1.	5.32	
I.C. Elastica, No 2.	4.38	
I.V. Elastica, Floor.	4.38	
Jasperite Interior and Exterior.	3.75	
Jamieson's Copaline.	4.25	
P. and L. No. 61.	5.06	
Jasperite Pale Hard Oil	2.75	
M-S Marble-ite Floor.	4.42	
M-S Wood-Var.	4.42	
M-S Durable Spar.	5.59	
M-S Finest Interior.	4.84	
Elastic Interior.	3.14	
Mar-not.	4.40	
Quick Action House.	2.65	
Rexspar.	5.64	
Scar-Not.	5.13	
Kyanize Spar.	4.94	
Kyanize Cabinet Rubbing.	3.84	
Kyanize Interior.	3.84	
Luxeberry light.	4.72	
Luxeberry granite.	4.90	
Luxeberry spar.	5.62	
Ramsay's Universal.	3.45	
Ramsay's Agate Floor.	3.95	
Ramsay's 400 Hard Oil.	3.12½	
Crown Diamond Floor.	4.25	
"C.D. Big 4" Exterior.	5.00	
"C.D. Big 4" Interior.	4.50	
"C.D. Big 4" Floor.	4.40	
Dougall Univarnish, clear	4.40	
Dougall Transparent, spar	6.00	
Dougall Transparent, floor	5.20	
Copalite.	4.00	

F.o.b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

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

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. Trenholme & al vs P. Smith, \$20.
 W. Roy vs Mde E. Vaillancourt, \$26.
 J. Garmaise vs Denis Brosseau, \$12.
 J. Garmaise vs J.-A. Desjardins, \$20.
 J. Garmaise vs J.-S. Taylor, \$24.
 Laura Tremblay & vir vs O.O. Racine, Roxlond Point, \$13.
 A. Pair & Co. vs Harold Hobson, Lachine.
 J. Picard & Cie vs E. Barry, \$15.
 Canada Paint Co. Ltd. vs C. Brault & Co., \$91.
 J.-M. Aird Ltd. vs Mme C. Burman et vir, \$21.
 Wm. Ray Regd. vs Marshall, \$58.
 Canadian Oil Ltd vs F.-A. Sylvestre, \$23.
 D. Maloney vs A. Jones, \$25.
 F.-A. Lambert vs P. Bélec, \$49.
 A. Desrosiers & Cie vs Wm. Burns, \$24.
 Mme A. Nikochulski vs A.-O. Herman, \$27.
 R. Piché vs J. Rock, \$18.
 Mme A. Gravel vs W. Cabana, \$89.
 L. Dansereau vs Mme R. Chartrand-Desrivières, \$65.
 Mme C. Mongenais es-qual vs J.-B. Sarault, \$38.
 J. Pépin vs J. Godin, \$20.
 Wm. Galbraith et al vs J.-A. Brunet, \$35.
 Vyse Sons Co. Ltd. vs Perry's Hat shop, \$54.
 E. Adam vs A. Hodson, \$12.
 A. Blanchard vs R. Daoust, \$25.
 J.-A. Marcotte Sr vs N. Demers, \$58.
 Cohen Ltd. vs T.-A. Descoteaux & al, \$35.
 A. Nankirantin vs A. Barbeau, \$57.
 S. Guttmon vs A. Bergeron, \$50.
 Beaudoin Ltée vs A. Dumont, \$15.
 Beaudoin Ltée vs A. Poitras, \$94.
 A. Bertrand vs G. Trudeau, \$13.
 A. Archambault vs A. Thomas, \$11.
 F. Ethier vs J.-B. Sanscartier, \$56.
 A. Dubreuil vs A. Robitaille, \$48.
 N. Lavigne & fils vs A. Richier, \$11.
 W.-B. Webster vs Wid. G. Hurteau, \$36.
 Corona Phonograph Co. vs Ed. Frigon, \$40.
 J.-E. Ethier vs Wid.-J. Nicole, \$16.
 A. Dizekman vs E. Mathieu, \$41.
 A. Pigeon vs A. Leinen. Pointe-Claire, \$81.
 J. Plante vs J.-A. Hodgson, Dorval, \$34.
 H. Spitzer vs J. Robillard, Boucherville, \$20.
 De Laval Co. Ltd. vs A. Durochers, St-Malo, \$39.
 H. Deslauriers vs E. Beaudoin, \$11.
 J.-A. Primeau vs G. Kirkpatrick, \$22.
 Granger frère Ltée vs L.-J.-A. Laurier, \$54.
 Duchoeny Bros. vs J.-M. Spicer, \$18.
 F. Pirre vs F. Velend, \$33.
 J. Rudinkoff vs Perman Dye Works Ltd., \$51.
 Lepaillleur & frères vs R. Labelle, \$73.
 J. Artrofsky vs G.-F. Wright, \$15.
 Beaudoin Ltés vs J.-L. Srorre Sr, \$10.
 Beaudoin Ltée vs Ls. Laforce, \$25.
 J.-C. Ducharme vs J. Lefebvre, \$16.
 F.-W. Caron vs P.-A. Labelle, \$18.
 W. Lefebvre vs G.-A. Fraser, \$18.
 J.-A.-A. Vaillant vs J. Dehartogh, \$34.
 A. Stockman vs P. Morin, \$31.
 H. Lemire vs A.-E. Paquette, \$10.
 B. Braunstein vs E. Beaudoin, \$39.
 Leah Hansher vs Magloire Charbonneau, \$28.

Leah Hansher vs Geo. McCarty, \$24.
 Leah Hansher vs Chs. Charbonneau, \$17.
 S. Garmaise vs Nap. Meilleur, \$70.
 H.-F. Barré vs Art. Bouchard, \$33.
 J. Brosseau vs Wm. Clermont, \$70.
 O. Brunet vs Eudore Larivée, \$36.
 J.-O. Ostigny vs Henri Lefebvre, \$32.
 J.-E. Choquet vs D.-F. Denis, \$33.
 A. L'Ecuyer vs A. Marchessault, Montréal Est, \$50.
 Kearney Bros Ltd. vs T. Desert, St-Bonaventure, \$32.
 Kearney Bros Ltd. vs Z. Charlebois, Les Cèdres, \$45.
 S.-F. McKinnon & Co. Ltd. vs Dlle A. Vanasse, St-Guillaume Upton, \$75.
 E. Nerlick & al vs V. Lacroix, Longueuil, \$52.
 Patterson Candy Co. vs J.-R. Vaillancourt, Ste-Thérèse, \$83.
 Canada Broom Co. vs J. Juteau, \$27.
 J. Perlman & Bros. vs J.-E. Tremblay, \$65.
 Mde M.-E. Laflamme vs P. Morin, \$30.
 Mme E. Taylor & vir vs J.-M. Roberge Jr., \$63.
 Denis & fils vs J. Patterson, \$29.
 C. Machlovitch vs J.-B. Lavallée, \$33.
 J. Routtenberg & al vs A. Lépine, \$24.
 J. Routtenberg & al vs D. Deluca, \$15.
 W. Trenholme & al vs H.-C. Holiday, \$12.
 A. Fontaine vs G. Martinique, \$13.
 W. Desparois vs A. Blake, \$20.
 F.-X. Sauviat vs H. Dalpe, \$54.
 Market Gardens Ltd. vs G. Sherd, \$30.
 J. Halley vs S. Brown, \$30.
 Imp. Oil Ltd. vs R.-R. Gridley, \$27.
 F.-X. Gagnon vs P. Gagné, \$30.
 Imp. Motor Sales Co. vs A. Aspeck, \$57.
 Progressive Loan Syndicate vs J. Goldenberg et al, \$64.
 A. Paré vs N. Pelletier, \$36.
 Mme M. Ledoux vs E. Guilbault, \$70.
 A. Langlois vs A. F. Malouin, Coaticook, \$40.
 J.-H. D'Aragon vs J. Vincent, \$32.
 H.-A. Caille vs H. Parent, \$20.
 H. Millies vs J. Lamarche, \$19.
 A. Girouard vs M. Lachance, \$11.
 A. Girouard vs D. Vaillancourt, \$26.
 A. Girouard vs T. Descoteau, \$28.
 A. Girouard vs O. Landry, \$11.
 C.-A. Archambault vs Z. Martel & Co., \$30.
 C.-A. Archambault vs J. Nadeau, \$10.
 A. Strachan & al vs Chs. Lamothe, \$20.
 J. Perlman & al vs B. Craig, \$31.
 J. Perlman & Bros. vs Mme J. Beaupré & vir, \$32.
 J. Perlman Bros. vs Mme J. Clarkson & vir, \$23.
 J. Perlman & Bros. vs Mme M. Phipps & vir, \$18.
 Gurney Massey Co. Ltd. vs T. C. Brain West, \$44.
 M.L.H. & P. Co. vs Wid. J. Bordeleau, \$56.
 M.L.H. & Co. vs G. Carpin, \$18.
 — vs R. Brosseau, \$16.
 — Dlle A. Guestin, \$23.
 — J. Lafontaine, \$16.
 E. Bélanger vs G. Buist, \$30.
 J. Garmaise vs E. Rock, \$17.
 A. Charland vs Elz. Robidoux, \$26.
 J.-E. Lefebvre vs Prosper Proulx, Cedars, \$10.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

H.-R.-N. Viau Realty Co. Reg. vs D. Luchetize, Montréal, \$165.
 H. Pickelman vs N. Siminovitch, Montréal, \$175,

Cie Vehicules Moteurs Mtl. P. Guertin, Montréal, \$3,263.
 Jos.-O. St-Jean vs Delle B. Dillon et al, Montréal, \$3,622.
 P.-R.-T. Bennett vs M. Rayle et al, Montréal, \$4,397.
 Walter Powers vs L.-L. Leet, Montréal, \$100.
 Arthur Lauzon vs A. Charroff, Montréal, \$150.
 Jos.-B. Bérard vs Ls. Marcellé, Montréal, \$218.
 Pioneer Grain Co. Ltd. vs H. Shippard, Montréal, \$108.
 Mme M. Lsc. Quintin et vir vs Can. Build. Concrete et al, Montréal, \$120.
 A.-A. Dufault vs Art. Bédard, Montréal, \$140.
 Mtl. Butcher's Supply Co. vs J.-A. Cabana, Montréal, \$200.
 Oliva Prairie vs Ls. Langlois, Montréal, \$548.
 Pasqual Ouimet vs Havre Commission of Mtl., Montréal, \$220.
 Gilbert Viau vs E. Chaput, Montréal, \$105.
 Mme R.-A. Vilandre vs Héritiers Alda Thibault, Montréal, \$2,000.
 Jean Larose vs D. Raymond, Montréal, \$533.
 Ernestine Houle vs Téles. F. Nobert, Montréal.
 S. Shragovitch vs P. Levin, Montréal, \$155.
 Lymans Ltd. vs P. Vincent et al, Montréal.
 G. Maurice Poirier vs H. Hogue, Lachine, \$6,500.
 Tony Vavankos vs L.-G. Beauchamp, Montréal, \$160.
 Hôpital du Dr Dupont vs Eug. Hébert, Montréal, \$173.
 Maurice Dugas vs L.-R. Beaudry, Montréal, \$221.
 P.-P.-T. Bennett vs Mederie Rayle, Montréal, \$4,398.
 Walter Powers vs Leo L. Leet, Montréal, \$100.
 Wm. Hingston vs Jos. Déziel, Montréal.
 Marjorie Gagnon vs Ls. Robert, Montréal, \$110.
 Cie.Vehicules Moteurs Mtl. vs Paul Guertin, Joliette, \$3,233.
 C.-W. Lindsay Ltd. vs Mme R. Cotter Coveney et al, Montréal, \$119.

VENTES PAR HUISSIER

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

Cohen Ltd. vs Edmond Sauvé, 10 août à 10 a.m., 2922 rue St-Dominique, A. Brossard.
 Alex. Turcot vs Mme Veuve Deslauriers, 11 août à 11 a.m., 588 Sherbrooke est, Thomas Proulx.
 V. St. Germain vs A. Raymond, 11 août 11 a.m., 1060 Démontigny Est, J.-A. Lauzon.
 W.-H. Scroggie vs J.-M. Kennedy, 9 août 11 a.m., 69 Drummond, M. T. Robillard.
 G. Berner vs J. Gagnon, 10 août, 10 a.m., 612 Chambord, A. Brossard.
 G. Grenier de St-Jean d'Iberville vs A. Feldman, 11 août 11 a.m., 52 Prince, A. Laverdure.
 H. Coupal vs R. Fortier, 9 août à 10 a.m., 327 St-Denis, J.-X. Pauzé.

PEDLAR'S

Bardeaux "GEORGE"
POUR LA GRANGE

ET

Bardeaux "OSHAWA"
POUR LA MAISON

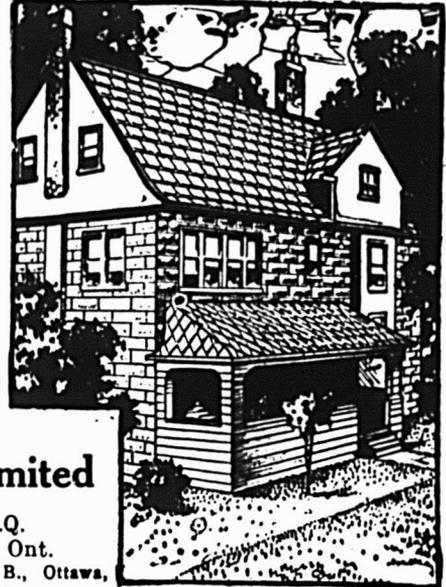
La Toiture Qui Satisfera Vos Clients.



LES bardeaux, lorsqu'ils sont posés, sont examinés sur leurs quatre faces et sont à l'épreuve de tous les éléments. Ils sont absolument garantis pour être à l'épreuve du vent, de l'eau, et de la tempête sur tout toit ayant une pente minima de 3 pouces au pied. Ils sont faciles à poser et durent toute la vie parce qu'ils sont faits en acier de la meilleure qualité, fortement galvanisé.

Les bardeaux "George" mesurent 24 x 24 pouces et sont spécialement adaptés pour couvrir de grands bâtiments tels que: granges, entrepôts, écoles, églises, etc.

Les bardeaux "Oshawa" ont une surface de couverture de 16 x 20 pouces et sont particulièrement recommandés pour couvrir les maisons. Le modèle standard 660A est d'apparence très-jolie.



The Pedlar People Limited

Fondée en 1861

26 Rue Nazareth, Montréal, P.Q.

Siège social et usines: OSHAWA, Ont.

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

Écrivez pour avoir la brochure des Bardeaux L. P. donnant notre ligne complète de toitures

Single Harness Buy it NOW

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputation de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impérial. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement.

HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL

No 1—Avec bride à ocellères, rênes de sûreté, Bricole ajustée avec traits à boucles de 11-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation... **\$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impérial.



SAMUEL TREES & COMPANY Limited
Manufacturers of Harness Established 1860
42 Wellington Street East, Toronto

INVENTIONS

« Protégées en tous pays »

Si vous avez une invention à débiter et à protéger, nous sommes en mesure de faire cela pour vous, veuillez communiquer avec nous.
Nous vous indiquons de plus que vous pouvez profiter de nos services et que vous pouvez en profiter sans frais.
Nous nous engageons à vous protéger dans tous les pays.

WILSON & LYNDORNE
ARTISTES
RÉDACTEURS, ÉCRIVAINS & COMPOSITEURS
1000 "PETER" INDUSTRIAL

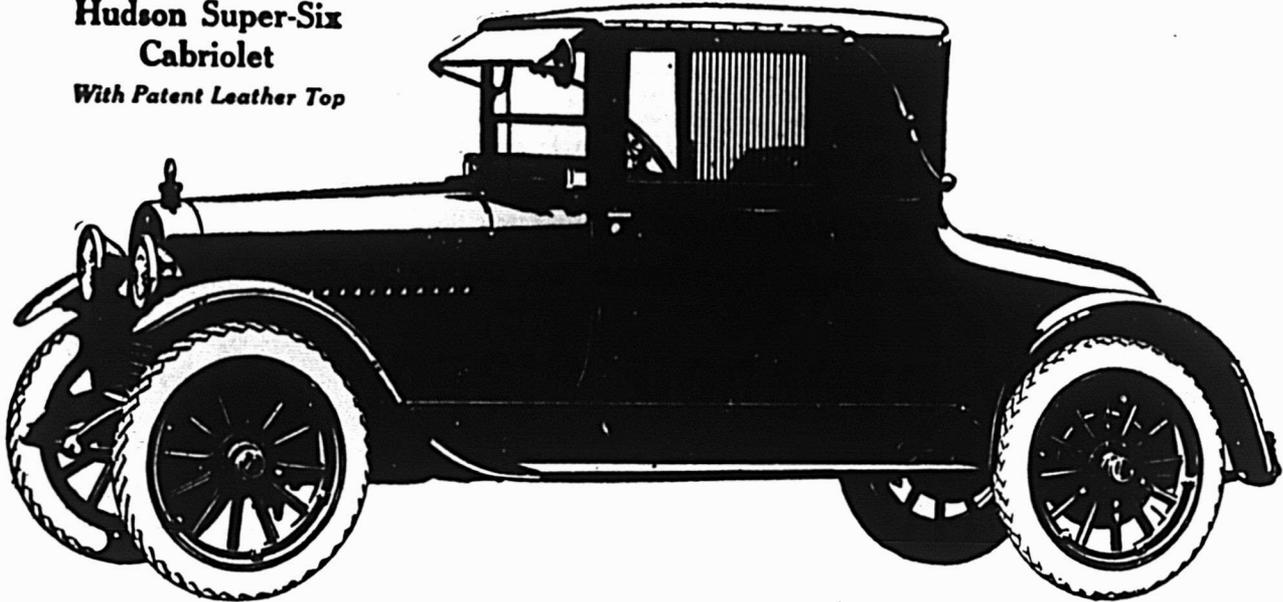
Loi Lacombe

Employé	Patron
Beaucaire Joseph N.	Léveillé Joseph
Belleau Joseph H.	
The Rock City Tobacco Co.	
Bradette J. B.	The Singer Mrg.
Desormeaux, Eug.	
P. C. E. de Ltée Germain	
Dugas Oscar	Grand Trunk Ry.
Mutin Julien	
La Caisse Nationale d'économie.	
Paradis Jos.	Leduc H.
Stonnell L. R. M.	Acme Glove Co.

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



**Hudson Super-Six
Cabriolet**
With Patent Leather Top



Un autre ^{GRAND} ₂ Modèle nouveau de Hudson

Le landaulet avec la capacité d'un roadster et le confort et le distinction de la voiture la plus riche

Pour le chauffeur-proprétaire qui est obligé d'employer sa voiture en toute saison, et qui désire un moyen de transport de première classe, nous recommandons le nouveau landaulet Super-Six Hudson.

Un modèle précédent de ce genre a été une des voitures les plus populaires qui aient jamais porté le nom de Hudson. Mais la nouvelle voiture a de nombreux avantages sur ce modèle. Plus grande efficacité et plus grande confiance — tout ce qui a marqué avec chaque année le progrès de la Super-Six. Plus grand confort, et naturellement les améliorations les plus nouvelles et les plus perfectionnées. La ligne gracieuse, la facilité de conduite, le roulement confortable du modèle primitif ont été conservés.

Ce landaulet a la souplesse du lièvre — qualité qui compte pour beaucoup aux yeux de ceux qui doivent conduire sur les grandes routes encombrées, où la faciliter de passer au travers du trafic, sans effort pour le chauffeur ou pour la voiture donne beaucoup de satisfaction sous le rapport du temps et sous celui du moteur.

Le landaulet répond à tous les besoins du type roadster et offre en plus une protection complète en toute saison ainsi qu'une distinction riche qui n'est possible que pour les voitures fermées du plus grand genre.

LIVRAISON RAISONNABLEMENT RAPIDE.

Legaré Automobile & Supply Company Limited

180 AMHERST

1 AVE DU PARC

1545 ST-LAURENT

Marchand associé

ALBION MOTOR CO., OF CANADA LIMITED, 63 RUE PRINCE.

LICOUS GARANTIS *Griffith*

" TOUJOURS EN TETE "



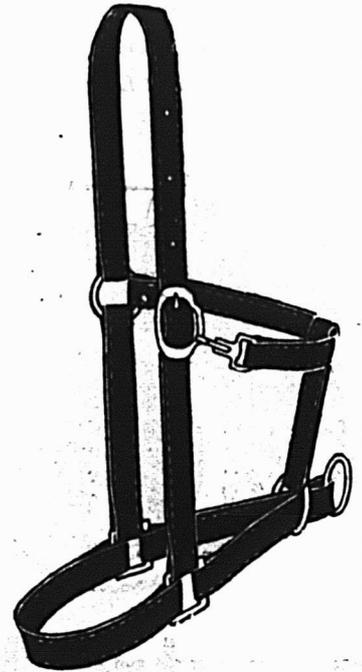
Le Géant

Le Licou Clyde est un licou solide, extra fort pour l'usage général et pour l'emploi quotidien dans l'écurie. C'est un licou très populaire qui est grandement employé dans toutes les parties du pays. Se fait en cuir à harnais noir ou fauve avec courroies de 1 1-2 pouces doubles et piquées.

Prix, \$24.00 la douzaine.

Le vieux cheval connu pour briser son licou et le jeune poulain fringant apprennent vite l'un et l'autre que le licou Géant ne peut pas se briser; plus ils tirent, plus il les serre. Nous réparons ou remplaçons tout licou de notre marque qui se briserait avant un an. Fait avec une couronne de 1 1-2 pouces et de la corde forte de 9-16. Prix comprenant la longe, \$16.00 la douzaine.

Le Clyde



Demandez le Catalogue complet des Spécialités de harnachement Griffith à

G.L. Griffith & Sons
Limited

Stratford, Ont.

Raisons raisonnables

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

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

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

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

Styles

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



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

Une ligne dont la vente va toujours en augmentant.

Une bourrure si bien faite qu'elle donne un long service avec des crochets si bien assujettis qu'ils ne sont jamais lâches. Les bourrures de collier Tapatco sont employées d'une extrémité à l'autre du Canada pour protéger le cou des chevaux.

Elles évitent le frottement et empêchent ainsi toutes chances de plaies, d'écorchures et d'irritation. Prenez votre part du gros chiffre d'affaires fait dans cette ligne avec les fermiers.

The American Pad & Textile Company, Chatham, Ontario

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

- L' "IDEAL" "

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'"Idéal" --- moteur, cuve et autres parties --- le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habilité, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.



"La Machine qui marche toute seule"

Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier,

MONTREAL, P. Q.

Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

THOS. PINK CO., Limited

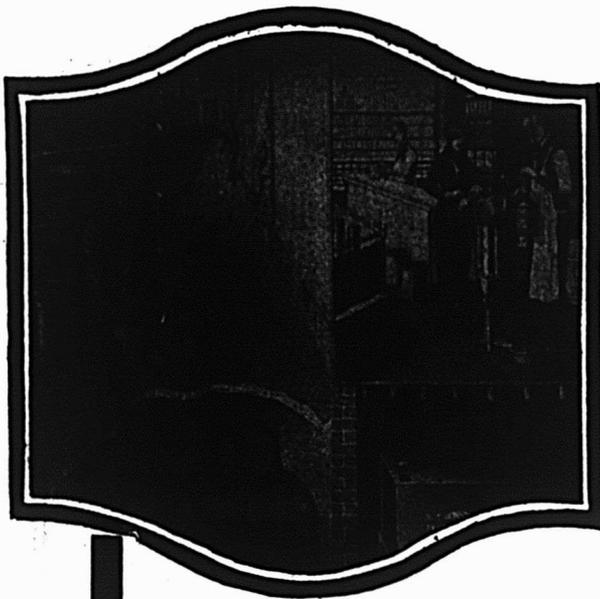
Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA



Rendez votre Rue Payante

Pouvez-vous voir les possibilités d'affaires profi-
tables dans les automobiles qui passent devant
votre magasin?

Placez-y une Pompe à Gazoline

BOWSER
ESTABLISHED 1893

Notre littérature explique comment et pourquoi les systèmes Bowser d'em-
magasinage de l'huile et de la gazoline sont populaires parmi les conduc-
teurs d'automobiles et profitables aux propriétaires de magasins.

Nous enverrons cette lecture explicative à quiconque y est intéressé.



S. F. Bowser Company, Limited

Bureaux de ventes dans
tous les centres.

66-68 FRASER AVE., TORONTO, Canada.

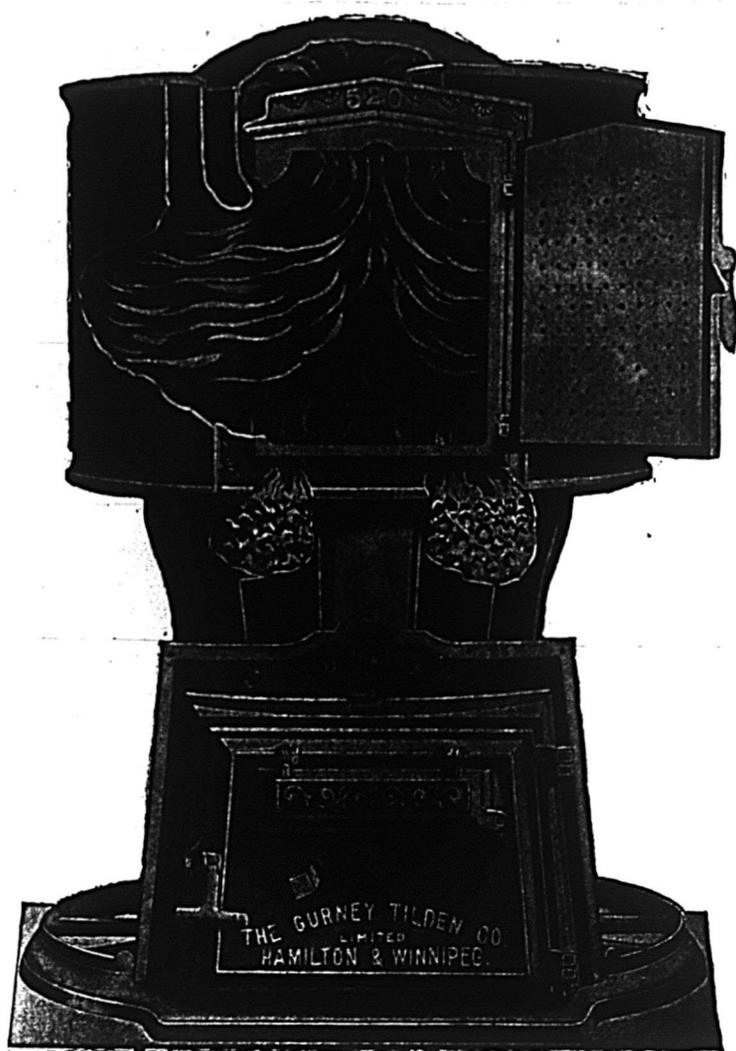
Représentants
partout.

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

NEW IDEA

Fournaise à air chaud
La meilleure fournaise qui ait jamais
été faite.

Pleinement garantie.
Brûle du charbon ou du bois.



Quelques-unes de ses nombreuses
qualités :

1.—Elle a une surface de chauffe plus grande que n'importe quelle autre fournaise. Le cendrier vaste et spacieux empêchent les cendres de s'amasser et de brûler les grilles.

2.—La New Idea a un foyer en fonte fortement ondulée qui est garanti pour cinq ans.

3.—Grille Duplex à billes, d'une construction si simple qu'un enfant peut la manoeuvrer. La grille Duplex permet de vider facilement les cendres et les escarbilles sans perte de charbon utile.

Plus amples détails fournis sur demande.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue qui décrit et reproduit tous nos produits en fait de fournaises, poêles, cuisinières, et quincaillerie pour constructeurs.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCESSEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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

Papiers Peints STAUNTON

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

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les 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 moitié de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS ONTARIO

"Sachez la surface et vous
sauvez tout" *Peintures et Vernis*

Pour un commerce plus considérable de Peintures

Avec l'âpre concurrence qui existe dans le commerce de la peinture, il est essentiel que le marchand se spécialise dans les lignes les plus profitables. Les peintures qui jouissent de la confiance publique et dont la vente exige le moins d'efforts sont les

PEINTURES ET VERNIS de

RAMSAY

*"Les Peintures et Vernis appropriés
pour Peinturer et Vernir convenablement"*

Depuis 78 ans leur qualité et leur excellente valeur ont valu aux marchands des ventes toujours croissantes. Mettez en évidence les marques Ramsay.

(6) **A. RAMSAY & SON COMPANY,**
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL.

VANCOUVER



MORROW

Lorsque vous achetez des mèches, il est essentiel de demander que les mèches "Drill" portent le nom "MORROW". Vous savez alors que vous avez les meilleures mèches qui se fassent.

F. Bacon & Compagnie,
AGENTS, MONTREAL.

Essayez d'abord chez votre
marchand de gros.

INGERSOLL

M. le Marchand,

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



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

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

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

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

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company

Edifice Lewis, Montréal

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

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$ 5,000,000.00
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 2,000,000.00
ACTIF TOTAL: au-delà de 26,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLY.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PÉRODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,
Secrétaire.

M. M. LAROSE,
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DEMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Capital et Réserve \$9,000,000.

Plus de 130 Succursales.

Collectez par Traités,

Une traite est le plus simple, le plus économique et le plus efficace des systèmes de collection.

N'importe où que soit votre créancier, le Département de Collection de la Banque Molsons présentera votre Traite et vous fera remise promptement dès qu'elle est payée.

Entendez-vous avec le Gérant à n'importe quelle de nos succursales.

E. C. PRATT, Gérant-Général.

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE MONTREAL

Préparant aux Situations Supérieures du Commerce, de l'Industrie et de la Finance.

Bibliothèque Economique.
Musée Commercial et Industriel.

Délivre les diplômes de "LICENCE EN SCIENCES COMMERCIALES", de "LICENCE EN SCIENCES COMPTABLES" et de "DOCTEUR EN SCIENCES COMMERCIALES".

Cours spéciaux de comptabilité. Pratique des affaires. Assurances, Banque, Expertises comptables, etc.

Le diplôme de "LICENCE EN SCIENCES COMPTABLES" donne droit à l'admission dans "L'Institut des comptables et auditeurs de la province de Québec" et dans "L'Association des comptables de Montréal" (Chartered accountants).

Les cours du soir d'espagnol et d'italien sont ouverts aux jeunes gens et aux jeunes filles.

Des BOURSES DU GOUVERNEMENT sont accordées aux élèves méritants.

Les examens d'admission commencent le 7 septembre prochain. Les cours reprennent le 14 septembre.

Pour tous renseignements, prospectus, inscription, etc., s'adresser au Directeur des Etudes.

399, AVENUE VIGER, MONTREAL.

LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos
LETTRES
de
CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol.

Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établira votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

LA BANQUE NATIONALE

—Fondée en 1860—

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

Tél. Rés.: 4043

LOUIS TREMBLAY
COMMERCANT

Lard, boeuf, fruits et légumes, etc.

41 Rue Grant, - - - QUEBEC.

Téléphone 6682

SAILLANT & LESSARD
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES

Spécialité: Chaussures "McKay" et "St-Crew"
Pour Hommes, Garçons (Youth-Gents), Femmes, Filles, Enfants.

29, 4ème Rue (Ruelle) - LIMOILOU.

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

FINANCES

UN MOIS FRUCTUEUX

Le premier mois du deuxième semestre de 1920 a été plutôt actif pour un mois de vacances et a vu un grand nombre d'opérations remarquables. Plusieurs des principaux événements avaient été depuis longtemps l'objet de tous les pronostics mais les faits ont chaque fois dépassé toutes les prévisions.

Dans les premiers mois de l'année on avait déjà assisté à différents développements comme la déclaration de gros dividendes et la division d'actions mais la deuxième moitié de l'année a débuté d'une manière qui fait croire qu'elle dépassera la première. Au cours de juillet, nous avons vu la Ontario Steel Products déclaré un premier dividende de 8 p. c.; la Lake of the Woods Milling Company a déclaré un dividende de 25 p. c. et a fait à ses actionnaires une émission d'actions au pair sur une base qui en permet le paiement automatique par les nouveaux dividendes. L'Atlantique Sugar se trouve dans un tel état de prospérité qu'elle déclare un dividende de 10 p. c. sur actions ordinaires et paie ses arrérages de dividendes sur actions privilégiées. La Wayagamack porte son dividende de 4 p. c. à 6 p. c. et la compagnie Riordon commence la distribution d'un dividende sur ses nouvelles sécurités.

On s'attend à plusieurs événements importants avant le mois de septembre.

L'ATLANTIC SUGAR

Au cours de l'assemblée de l'Atlantique Sugar ces jours derniers, le président de la compagnie, M.D. Lorne McGibbon, a annoncé une partie des projets élaborés par le Bureau de Direction en vue de la réorganisation financière de la compagnie. D'abord il a déclaré aux actionnaires qu'un dividende en argent de 28 pour cent serait payé le 1er septembre aux actionnaires en vue de liquider les arriérages de dividendes. Il a annoncé ensuite que les actions préférentielles seraient placées sur la base d'un dividende annuel de 7 pour cent, dont le premier versement trimestriel de 1 3/4 pour cent s'effectuerait le 1er octobre, aux actionnaires enregistrés le 20 septembre.

Le capital ordinaire est placé sur la base d'un dividende annuel de 10 pour cent; le premier paiement trimestriel de 2 1/2 pour cent se fera le 1er octobre aux actionnaires enregistrés le 20 septembre. Le projet de réorganisation générale de la compagnie n'est pas encore complètement préparé, mais aussitôt qu'il le sera les actionnaires seront convoqués en une assemblée spéciale pour le ratifier.

Tous les officiers et directeurs ont été réélus pour l'année courante. Ce sont MM. D. Lorne McGibbon, président; Sir Thomas Tait, vice-président; Hon. C.-P.

Beaubien, O. R.; F.S. Armstrong; S.-H. Ewing, Murray E. Williams, F.-G. O'Grady, L.-J. Seidensticker, William Mulock, L.-R. Wilson et S.-J. Lamuray.

LES RECETTES DU PACIFIQUE ONT DIMINUE

Le rapport du mois de juin accuse une baisse d'environ 12 pour cent.

TABLEAUX COMPARATIFS

Après avoir accusé des augmentations dans le chiffre des recettes nettes, pour les trois mois précédents, le rapport de la Compagnie du Pacifique Canadien, pour le mois de juin, fait voir une diminution de \$359,603 ou environ 12 pour cent sur les chiffres de la période correspondante de l'année dernière. Le total des recettes pour le mois dernier s'est, en effet, élevé à \$2,630,817, tandis que durant la même période de 1919 il avait été de \$2,990,421; c'est le chiffre le plus bas enregistré depuis onze ans par cette compagnie pour une semblable période.

Le tableau des recettes brutes et des frais d'exploitation pour le mois de juin dernier comparés à ceux du même mois de 1919 se lit comme suit:

	1920	1919	Augm.
	\$	\$	\$
Rec. brutes	16,480,574	13,577,273	2,903,300
Frais d'ex.	13,849,757	10,586,852	3,262,904
Rec. nettes.	\$2,630,817	\$2,990,421	*359,603

*—Diminution.

Les chiffres comparatifs des recettes des six premiers mois des dix dernières années sont les suivants:

Six mois	Brutes.	Nettes.
1920.	\$92,057,586	\$11,428,186
1919.	76,722,266	12,186,478
1918.	72,012,286	14,706,984
1917.	71,356,776	20,997,448
1916.	63,011,721	19,601,733
1915.	42,927,084	13,901,050
1914.	54,528,660	15,114,491
1913.	65,869,508	19,114,723
1912.	60,753,175	18,827,994
1911.	48,380,154	14,083,121
1910.	45,063,976	13,770,980

Ci-dessous le tableau comparatif pour le mois de juin:

Juin	Brutes.	Nettes.
1920.	\$16,480,574	\$13,577,273
1919.	13,577,273	2,990,421
1918.	12,577,286	2,812,147
1917.	13,556,979	3,915,906
1916.	11,892,609	3,689,633
1915.	7,512,034	2,678,031
1914.	10,054,421	3,335,625
1913.	11,674,430	3,627,755
1912.	11,311,397	3,846,601
1911.	9,479,650	3,024,671
1910.	8,807,817	2,717,916

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferroaieries et Quincallerie, Verres & Vitres Peinture, etc.

Spécialité; — Pebles de toutes sortes.

Nos 223 à 229 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

L'Assurance Collective

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social TORONTO

SOLIDES PROGRES

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

P. A. GAGNON, C.A.COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 215, 216, 217, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL**WESTERN ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de . . . \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. A. MEKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

BORT. BICKERDIKE, gérant.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,
gérants conjoints.**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, . . . MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**BRITISH COLONIAL**

THE ASSURANCE COMPANY



ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

ED. POULIN
Tél. 2533

Tél. 6873

General Automobile SupplyAccessoires et Réparations d'Automobiles
Pièces pour FORD.

133-5 Rue du Pont, - - QUEBEC.

J. H. Larochelle & Fils

LIMITEE

MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES

Et agents des célèbres claques
MALTESE CROSS & LION,

533 Rue St-Valier, - - QUEBEC.

F. H. LEVASSEUR

EDGAR LEVASSEUR

L. H. Levasseur Enr'g.

IMPORTATEURS

Vins — Liqueurs — Conserves

48-50 du Palais, - - QUEBEC.

Nazaire Turcotte & Cie

P. J. BAZIN, Enregistré.

IMPORTATEURS

Thés et Epiceries.

QUEBEC, Canada.

ASSURANCES

COMPAGNIES ANGLAISES D'ASSURANCE VIE EN CANADA

Les compagnies anglaises d'assurance-feu et d'assurance générale ont toujours joué un grand rôle sur le territoire canadien. D'un autre côté, les compagnies d'assurance-vie sont restées en arrière et ont perdu du terrain comparativement aux compagnies Canadiennes et Américaines. "The Review" de Londres, Angleterre, publication hebdomadaire pour l'assurance, fournit la preuve qu'il n'y a pas de raison capitale à cet état de chose. "A notre avis," dit cet article "le chiffre d'affaires fait par les bureaux anglais est loin d'être ce que nous pensons qu'il devrait être, étant donné leur force et leur réputation dans le monde de l'assurance. La majorité des assurances-feu canadiennes est faite par des bureaux anglais, mais pour l'assurance-vie, la proportion n'est environ que de 2 pour cent. Nous ne voyons aucune raison plausible à ce que notre compétition dans la branche-vie ne soit pas aussi efficace que dans la branche-incendie. En réalité, il y a des raisons pour qu'elle soit plus efficace.

"L'assurance-incendie, n'est, après tout, qu'une affaire temporaire ou à court terme. La plupart des contrats sont annuels, et si le bureau d'assurance montrait quelque signe de faiblesse, les affaires pourraient, être, et dans bien des cas seraient rapidement transférées. Mais l'assurance-vie est à long terme, variant d'une dotation de 20 ans à la vie entière et la stabilité absolue du bureau qui a conclu l'affaire est une question beaucoup plus importante que dans le cas de l'assurance-incendie.

Nous nous rappelons un cas où un courtier d'assurance disait au gérant d'un très gros bureau "J'ai fait avec vous des centaines de mille dollars d'affaires, mais pas une seule police-vie; vous pouvez bien faire, certainement vous avez bien fait depuis quelques années, mais vous n'êtes pas encore posé pour l'assurance-vie". Il laisse le gérant en proie à de profondes réflexions. On pourrait en dire de même des compagnies anglaises et américaines qui sont en concurrence pour les assurances-vie au Canada.

"The Review" relate l'opinion suivante exprimée par le gérant d'une des grandes compagnies anglaises d'assurance-vie de Montréal: "Les Compagnies Anglaises ne font pas plus d'assurances-vie parce qu'elles ne les recherchent pas autant que les compagnies Canadiennes ou Américaines. Les Compagnies Anglaises se contentent d'une augmentation annuelle d'environ 12½ pour cent. Les compagnies anglaises qui font l'assurance-vie et incendie, préfèrent pousser cette dernière branche qu'elles trouvent plus profitable. La loi canadienne des Assurances empêche les compagnies étrangères de faire deux genres d'affaires au Canada. Exception est faite pour les compagnies qui traitaient l'assurance-vie et l'assurance-incendie avant la promulgation de la nouvelle loi."

\$21,000,000 DE PLUS EN SIX MOIS

Les leçons de la grande guerre ajoutées à celle de l'épidémie de grippe ont eu pour effet de donner une impulsion nouvelle à l'assurance-vie. L'an dernier les principales compagnies d'assurance faisant affaires au Canada ont fait un chiffre d'affaires dépassant tous les records des années précédentes et la Sun Life a établi un nouveau record pour les compagnies anglaises, faisant pour plus de cent millions d'affaires nouvelles.

Le volume des affaires a augmenté pour toutes les compagnies d'assurance depuis le commencement de 1920 et rien ne fait présager un prochain ralentissement.

Les indications sont que la Sun Life va éclipser son succès de l'an dernier à en juger par les résultats des premiers six mois de 1920. D'après les chiffres qui nous sont communiqués par le bureau-chef de cette compagnie, le chiffre des nouveaux risques dépassait \$53,000,000 le 30 juin dernier, alors que pour la période correspondante en 1919 il n'était que de \$31,000,000, ce qui fait une augmentation de \$21,000,000 pour les six premiers mois de cette année.

Avec une telle avance sur l'an dernier, la grande compagnie canadienne espère être à la tête de toutes les compagnies d'assurance de l'Empire.

LES ASSURANCES FEU ONT EU UNE BONNE ANNEE

D'après le rapport de la branche des assurances du ministère des Finances, à Ottawa, l'année 1919 a été la plus prospère qu'aient vue les assurances-feu depuis un demi siècle. Bien que l'année ait débuté par plusieurs grosses pertes, il y a eu une grande amélioration dans les conditions pour tout le reste de l'année. Le montant total des primes perçues a été de \$44,000,000, soit une augmentation de \$6,000,000 sur 1918. Les montants payés en indemnités se totalisent à \$16,000,000, alors qu'en 1918 ce total était de \$19,000,000.

Immenses progrès de l'assurance-vie.

Les caractéristiques de l'assurance-vie pour l'année 1919 ont été la grande mortalité causée par l'épidémie d'influenza, et le chiffre énorme des affaires nouvelles. Les indemnités payées au cours des trois premiers mois ont atteint trois millions, et ce montant était faible comparé à celui payé pendant les trois derniers mois de 1918, alors qu'environ sept millions ont été payés en indemnités aux victimes de l'épidémie. L'influenza a coûté aux compagnies d'assurance-vie environ sept millions au cours de l'hiver 1918-19.

Au cours de 1919, les affaires nouvelles de toutes les compagnies faisant affaires au Canada, a dépassé \$525,000,000, comparé à \$313,000,000 en 1918, soit une augmentation de 67 pour cent.

Le rapport dit que l'assurance sur les automobiles est de toutes les assurances sur les accidents, celle qui se développe le plus rapidement.

Quelque chose de nouveau!

Fraises en conserve

MISES EN BOITES A

NIAGARA FALLS



Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

Qualité strictement de premier choix.

Les avez-vous vues?



DOMINION CANNERS LIMITED

HAMILTON - CANADA



Une aide splendide

est offerte aux marchands qui vendent ce nouveau et meilleur Savon-teinture.

Les fabricants de produits O-Cedar qui ont mis en si grande évidence le Poli O-Cedar, offrent la même coopération effective aux marchands qui exposent le SAVON-TEINTURE ALADDIN.

Avec votre première commande de 1 grosse d'ALADDIN, vous pouvez avoir sur demande ce superbe étalage tournant—un merveilleux facteur de vente tout en étant un dispositif de comptoir attrayant.

La large publicité du SAVON-TEINTURE ALADDIN paraissant dans les journaux des grandes villes vous fera écouler rapidement votre stock de cette teinture magique.

Se fait en 18 jolies nuances—Se vend 15 cents le pain.

Donnez le nom de votre fournisseur de gros en faisant votre commande.

Channell Chemical Co., Limited
DISTRIBUTEURS TORONTO



PAR CES TEMPS DE CHALEUR

La présence d'un étalage de ce genre ne peut manquer de réjouir vos clients et de vous attirer leur approbation.

Les Boissons Douces de J. Christin & Cie, Limitée

ont une réputation qui les font vendre sans discussion

Il suffit de les exposer pour en voir l'écoulement rapide.

Les qualités hygiéniques et rafraîchissantes des boissons de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE, ont établi leur réputation depuis 65 années. Chaque année voit leur faveur grandir dans le goût du public et la demande pour les boissons de

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE

va sans cesse en augmentant. De ce fait les marchands qui les tiennent, voient accroître continuellement leurs bénéfices.

Vendez les meilleures boissons douces qui soient sur le marché: celles de J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE.

Vérifiez votre stock. Ne vous laissez pas prendre au dépourvu.

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez. Nous apporterons tous nos soins à vos commandes quelle que soit leur importance.

J. CHRISTIN & CIE, LIMITEE

MAISON FONDEE EN 1855

21 rue Ste-Julie - - MONTREAL.

Téléphone: EST 1595

