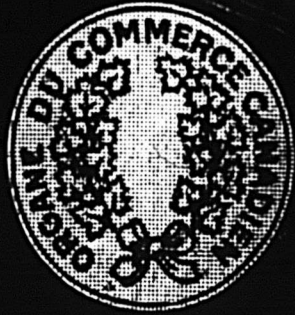


PRIX COURANT

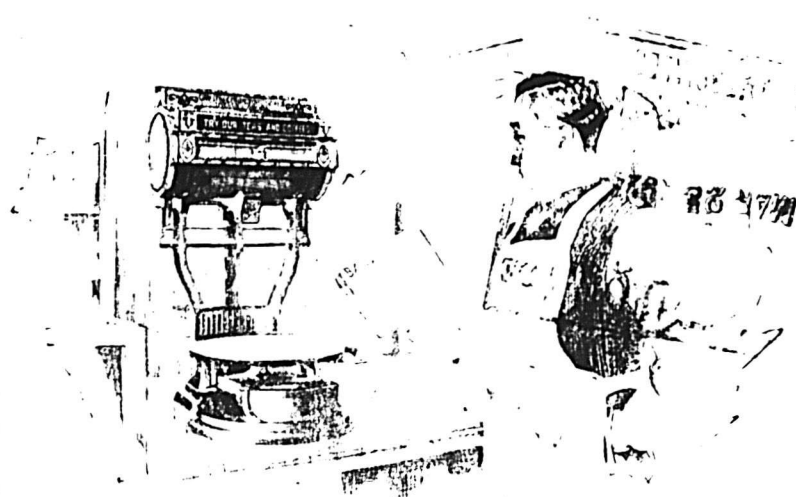
JOURNAL DU COMMERCE



fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 12 décembre 1919

Vol. XXXII—No 50



**AVOIR DE PLUS GROS
DEPOTS EN BANQUE
AVEC DE PLUS PETITES
MARGES DE PROFITS**

Il faut qu'il en soit ainsi. Les épiciers de ce pays doivent réussir et faire de l'argent — quelles que soient les limitations du commerce et les restrictions touchant le profit. Comment peut-on y arriver? Par un moyen bien simple et certain. Surveillez vos pesées. Donnez toujours la pesanteur exacte. La pesée faite sans soin que vous donnez tous les jours augmente d'autant vos profits. Surveillez également le calcul de vos prix. Réduisez les erreurs — les vôtres et celles de vos commis. N'essayez pas de faire mieux que ce qu'une machine peut faire. Servez-vous d'une balance calculatrice automatique Dayton — la meilleure machine au monde.

"Si c'est une Dayton, elle est correcte". Et elle est faite au Canada.

DAYTON COMPUTING SCALES

Siège social et fabrique: 300 CAMPBELL AVE., TORONTO.

FRANK E. MUTTON, Vice-président et Gérant-général.

Bureaux des ventes de Montréal: 58 RUE NOTRE-DAME EST

Division des balances, International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de temps International et des Machines à calculer Hollerith à l'électricité.



L'activité de la Construction sera Extraordinaire dans le Québec.

Tout indique pour 1920 une période de prospérité sans précédent pour la construction dans la province de Québec.

Les fabriques géantes des Produits Neponset pour fins de construction travaillent à leur pleine capacité pour répondre à l'énorme demande.

Les marchands perspicaces placent leurs commandes de bonne heure, se rendant compte que l'homme qui a son stock Neponset assuré est celui qui fera beaucoup d'argent. Allez-vous prendre votre part de cette prospérité?

LES PRODUITS NEPONSET

Répondent à tous les besoins de l'industrie de la construction.

La Toiture Paroid Neponset

Dix-neuf années d'affaires toujours grandissantes maintiennent sa réputation comme la meilleure toiture préparée au Canada. Combinant l'ardoise et l'asphalte inusable, elle est sans égale pour édifices à fabriques, entrepôts et granges.

Les Bardeaux Jumeaux Neponset

Idéals pour toiture de résidence — faits en deux couleurs, vert et rouge pâle, s'harmonisant avec tous les styles d'architecture. Etant double largeur, leur pose prend moins de temps et exige 25 pour cent moins de clous. Ils sont forts, flexibles, à l'épreuve de l'eau et du feu, étant faits du même matériel durable que la Paroid.

La Planche Murale Neponset

La seule planche murale sur le marché n'exigeant pas de fini ni de décoration. Très commode pour faire des divisions et réparer les murs endommagés.

Ecrivez pour avoir nos prix.

BIRD & SON, Limited

HAMILTON, ONTARIO.

Fabriques à Hamilton, Ont., et Pont Rouge, Qué.

Adresse de MONTREAL: 37 RUE ST-ANTOINE,
MONTREAL, QUE.

Manufacturiers de toiture, planche murale et feutre à
toiture.

Les Autres Produits Neponset

Feutre asphalte, papiers imperméables noirs de construction, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc — tous des produits éprouvés pour fins de construction.



Pneus



Maltese Cross

Vos acheteurs de Pneus reviennent-ils chez vous ?

Les clients qui reviennent sont ceux qui rendent un commerce de pneus profitable.

Quand vous consacrez le meilleur de votre travail pour vous faire de nouveaux clients et faire la première vente, vous voulez savoir que vous avez toutes les raisons de vous attendre à ce que votre client revienne lorsqu'il lui faut un autre pneu.

Les pneus qui donnent un bon service font revenir l'acheteur. Les pneus qui sont bons pour le client le sont également pour le marchand. C'est la raison pour laquelle tant de marchands font un réel succès de leur commerce de

PNEUS MALTESE CROSS



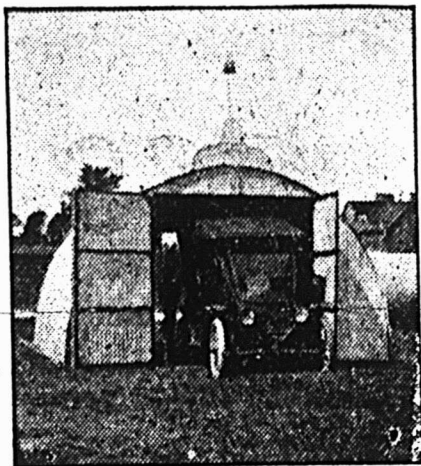
*“ Les pneus
qui donnent
satisfaction. ”*

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège social et Fabrique: Toronto.

Succursales: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Saskatoon,
Régina, Calgary, Edmonton, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

BATISSEZ VOUS-MEME VOTRE GARAGE



Ayez un garage moderne, indestructible, se transportant, se posant et se défaisant facilement.

Nous fabriquons des constructions sur charpente en acier avec toiture en tôle galvanisée.

Nous offrons aux marchands des prix qui leur font faire un superbe profit.

Pour plus de renseignements, écrivez à la

DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO., LTD.

SAINT-JEAN, Qué.

ATTACHES TAPATCO
Les oeillets de fixation donnent une prise solide longtemps après que le tissu lui-même est devenu affaibli par l'usage.



GANTS TAPATCO
Notre ligne variée et complète comprend des modèles pouvant répondre à tous les besoins en fait de gants de travail.
Modèles: Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.
Epaisseurs — Epais, moyennement épais et minces.
MATÉRIEL — bout en cuir, paume en cuir, en jersey, gants

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

BOURRURES
à Colliers de Chevaux

et mitaines en tan, ardoise ou oxford.

American Pad & Textile Co.,
Chatham, Ont.

Un Article de Qualité et bien Annoncé

C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE IL SE VEND SI BIEN.

La demande pour les bourrures de collier rembourrées va certainement en augmentant et elle est destinée à augmenter davantage à mesure que les propriétaires de chevaux se rendent compte que ce type de bourrure constitue la meilleure sauvegarde contre l'irritation et les blessures des épaules. Mais pourquoi les gens demandent-ils généralement les bourrures Tapatco?

Certains, parce qu'ils ont lu nos annonces dans lesquelles nous racontons en toute sincérité l'histoire de la supériorité des Tapatco.

D'autres sont incités à essayer les bourrures Tapatco parce que leur en disent leurs voisins et leurs amis qui les ont essayés sur leurs chevaux et les ont trouvés tels que nous disons qu'ils sont — molles, flexibles, servant de coussin — la meilleure protection contre le frottement du collier.

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons :
glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ou-
vrage, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur
demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout
ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS

MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

MONTREAL

TORONTO

LONDON

WINNIPEG



LES OUTILS DE BUCHERONS 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

POELES SOUVENIR



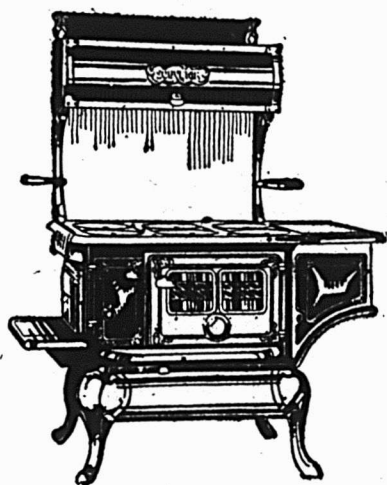
Si vous tenez à faire de l'argent, offrez à vos clients un poêle de cuisine qui est d'une jolie apparence, parfait pour la cuisson et le rôtiage, facile à conduire et à tenir propre et économique pour le combustible.

En vendant un tel poêle vous constaterez que vos ventes sont faciles, que vous donnez satisfaction aux ménagères et que votre commerce augmentera continuellement.

Les Poêles Souvenir répondent à tous ces besoins et vous y gagnerez à en pousser la vente.

POELE A GAZ ET A CHARBON COMBINE " SOUVENIR " EN FONTE

Ce poêle Souvenir donne le service de deux poêles. On peut employer du charbon ou du gaz, ensemble ou séparément. Ses caractéristiques sont: bord nickelé mobile, porte du fourneau en verre, thermomètre, fond du réchaud en émail porcelaine blanche, chauffe au bois, au charbon ou au gaz. Six ronds pour le charbon, trois brûleurs pour le gaz.



POELE EN FONTE " SOUVENIR "

avec réservoir

L'un des poêles les plus faciles à vendre, bien fait et superbement fini. Garanti cuire et rôti à la perfection. Muni d'un foyer en fonte spacieux avec intérieur pour prolonger sa durée et augmenter la surface de chauffe du fourneau.

Ecrivez pour avoir des prix et plus de renseignements.

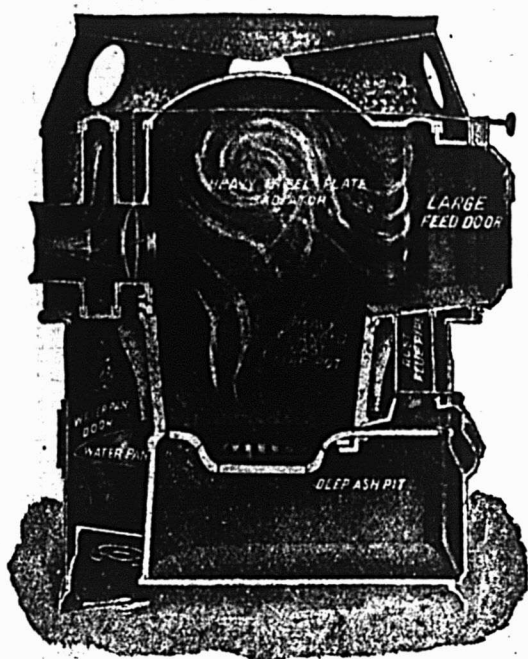
THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCESSEURS DE
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication.

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

Fournaise à Air Chaud

New Idea



Les fournaises sont faciles à vendre si vous avez la bonne sorte à offrir à vos clients. Les meilleures fournaises donnent les meilleurs profits.

Vendez la Fournaise à Air Chaud New Idea et

Augmentez vos affaires

En vendant une fournaise qui est telle que l'on dit qu'elle est, vous gagnez la confiance de vos clients et vous pouvez compter sur leur encouragement continu.

LA FOURNAISE NEW IDEA, UN APPAREIL DE CHAUFFAGE PARFAIT

Cette fournaise réchauffe parfaitement toutes les pièces du local dans lequel elle est installée.

Les grilles Duplex (brevetées) New Idea brisent toutes les scories du charbon dur ou mou et permettent la consommation de chaque parcelle de combustible. Le foyer, en une seule pièce avec rebords épais (garantis pour 5 ans) prolonge d'un tiers la durée de la surface de chauffe. Un cendrier d'une dimension exceptionnelle empêche les cendres de s'accumuler et de brûler la grille.

LA FOURNAISE NEW IDEA est faite en sept dimensions — et chacune est garantie. Elle laisse une belle marge de profit au marchand. Nous coopérons avec vous pour donner satisfaction à vos clients.

Ecrivez pour avoir nos prix et nos catalogues ou dites-nous si vous désirez qu'un de nos voyageurs passe chez vous. Adressez toute votre correspondance à notre bureau-chef.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED
SUCCESEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication.

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



Un Magasin est Jugé en Grande Partie par sa Livraison

“**Q**UAND pouvez-vous m'envoyer cela?” “Puis-je l'avoir aujourd'hui?” — telles sont les questions que vous posent vos clients tous les jours de la semaine.

“Vous le recevrez avant-midi — avant 5 heures.” “Il sera chez vous avant votre retour.” Voilà des réponses qui plaisent à vos clients et les incitent à revenir acheter chez vous.

Lorsque vous achetez un Camion Ford d'une tonne vous surprendrez vos clients par la rapidité de votre livraison. Ce camion remplacera trois chevaux et trois hommes, et pour le long voyage que vous faites de temps en temps à la ville voisine, à la campagne environnante, pour y livrer et aller y chercher des approvisionnements—il vous sera d'une aide inappréciable.

138

Camion Ford d'une tonne (châssis seulement) \$750 f.a.b. Ford, Ont.

Ford Motor Company of Canada, Limited
Ford, Ontario

La demande
Est comme le produit --
Elle "COUVRE LA TERRE"



Dans tous les districts — partout où la peinture et le vernis sont employés — il y a une demande considérable et persistante pour les lignes Sherwin-Williams.

Tout le monde connaît les produits Sherwin-Williams. La qualité et la publicité intensive leur ont créé une clientèle telle que l'agence Sherwin-Williams est la source des meilleurs profits en fait de peinture et de vernis pour tout marchand S-W.

Lorsque vous mettez en évidence les peintures et les vernis Sherwin-Williams vous avez l'appui de ce renom de qualité et de cette publicité qui font faire des ventes et mettront dans votre caisse beaucoup de dollars supplémentaires.

Adressez-nous une carte postale nous demandant des renseignements complets sur la proposition "meilleure qu'à l'ordinaire" que nous avons à faire au sujet de notre agence de peintures.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co

of Canada, Limited.

Fabricants de peintures, vernis et couleurs
Broyeurs d'huile de graine de lin

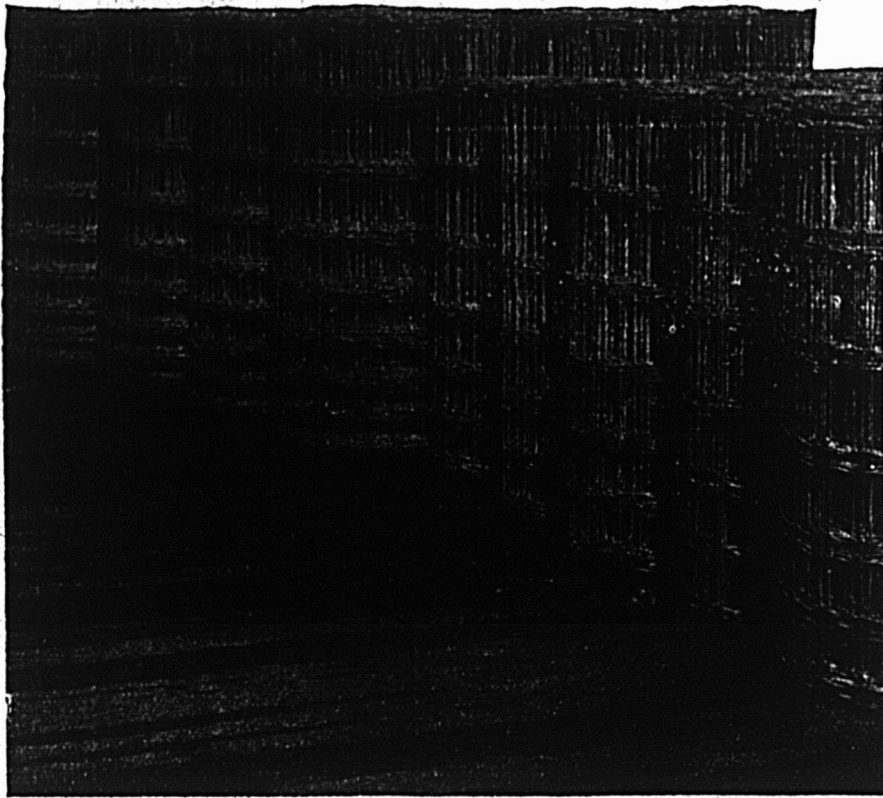


Fabriques à MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, Ang.

Bureaux et entrepôts à MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, N.E.,
LONDRES, Ang.

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

LA CLOTURE FROST



Edifiera votre commerce.

Le marchand qui rêve d'améliorer son avenir et de faire de plus grosses affaires doit se préparer en conséquence.

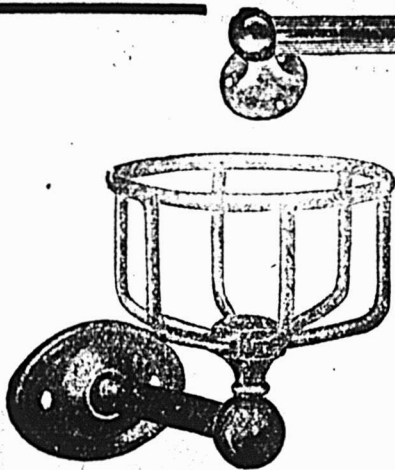
Le moyen, et le seul moyen, de faire plus d'affaires et de plus gros profits, c'est de s'assurer une plus nombreuse et une meilleure clientèle.

Pour obtenir cette clientèle, il ne faut lui offrir que des marchandises d'une qualité PROUVEE — la confiance fait partie du commerce.

LA CLOTURE AVEC L'ATTACHE A BOUCLE FROST sera pour vous la plus grande aide en ce sens. Elle vous fera faire non seulement un plus gros commerce de clôture, mais encore plus d'affaires générales. Faites-en l'essai.

Frost Steel & Wire Co., Ltd,

HAMILTON, CANADA.



Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke

MONTREAL

BALANCES

La Meilleure Ligne

Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

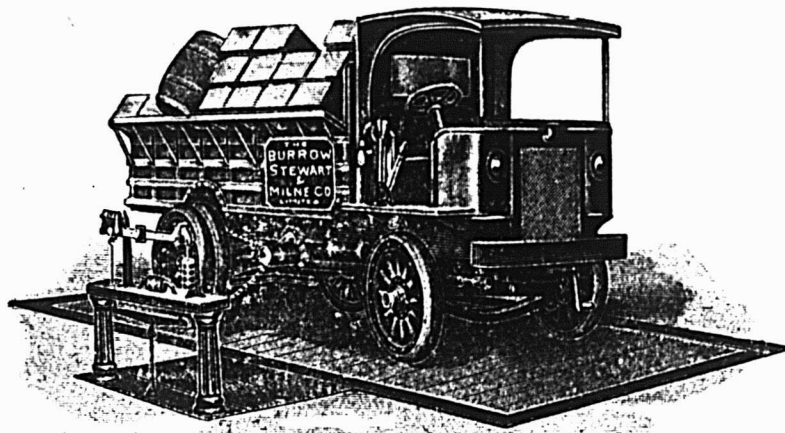
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale**.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de $\frac{1}{4}$ onces à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à collis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'éleveurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.

Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à collis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tous spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par NOUS.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCESSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier.

Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

K

L'APPROCHE DE NOEL

amène toujours la QUESTION DES CADEAUX. Tous les détaillants trouveront profit et satisfaction à encourager l'achat des machines à laver KRIBS comme le cadeau de Noël le plus approprié et celui qui sera reçu avec le plus de plaisir.

Il y a une machine KRIBS appropriée au besoin et à la bourse de tous vos clients.

La magnifique machine électrique est insurpassable au point de vue de l'efficacité et elle marque un grand pas dans la fabrication des lessiveuses.

Où l'on ne peut avoir d'énergie électrique, la machine avec MOTEUR A GAZOLINE est la favorite.

La machine AVEC MOTEUR A L'EAU est très populaire aussi et elle évite des heures de travail fatigant, tout en faisant un ouvrage parfait.

Les machines MUES A LA MAIN reçoivent des louanges partout pour les superbes résultats qu'elles donnent, pour leur marche facile et leur jolie apparence.

Les Machines à Laver Kribs "Différent" des autres.

Le bois, la construction, les cuves irrétrécissables, les engrenages découpés et l'apparence "distinguée" générale en font une magnifique ligne pour la vente. ELLES AJOUTENT DE LA DISTINCTION AU STOCK DU MARCHAND qui les vend et les acheteurs de machines KRIBS apprennent à considérer le vendeur de KRIBS comme un homme qui vend des marchandises de QUALITE.

Si vous ne connaissez pas toutes les raisons pour lesquelles vous devriez vendre ces machines à laver, écrivez-nous immédiatement ou adressez-vous à votre marchand de gros. Des renseignements et des prix vous seront fournis promptement et avec plaisir.

WM. A. KRIBS CO., Limited, - - HESPELER, Ontario.

Fabricants de trucks de toutes sortes pour la manutention des Marchandises.

K

K

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

PERDU!

UN PNEU "PARTRIDGE" RAYÉ



Description

A parcouru 7,000 milles, cependant tout aussi bon qu'un neuf.

Légèrement usé au centre des rayures.

Apprécié par son propriétaire pour ses qualités d'endurance.

Si vous jugez un pneu par la distance qu'il parcourt, mettez aujourd'hui des Pneus "Partridge" à votre char— Ils ont toutes les qualités que l'on pourrait exiger d'un pneu.

Manufacturés par *The F. E. Partridge Rubber Company, Limited, Guelph, Ont.*



Représentants pour la Province de Québec,

LAMONTAGNE LIMITÉE,

MONTREAL.

149

L'annonce illustrée ici fait partie d'une série qui est publiée dans les quotidiens et les magazines d'un océan à l'autre. Les Marchands peuvent profiter de cette publicité en donnant une commande immédiatement à

LAMONTAGNE Limitée,
MONTREAL

Evidemment

Vous admettez que la publicité fait vendre.

La ligne de qualité de LA PEINTURE RAMSAY'S

comporte une bonne provision de publicité périodique qui aide à tous les marchands progressifs qui vendent

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

Notre proposition attrayante ne peut manquer de vous intéresser.

A. Ramsay & Son Company

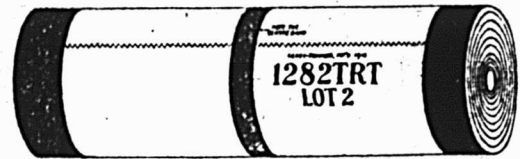
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

FAITS AU CANADA

Il n'est peut-être pas généralement connu que ces superbes créations trouvent un marché dans plusieurs pays du monde où des marchandises ne sont achetées qu'à cause de leur mérite artistique.

En Angleterre, ces papiers à tapisser sont tenus dans le plus grand estime; en France, ils sont considérés comme pouvant subir favorablement la comparaison avec ceux qui sont fabriqués au pays même; en Australie, en Nouvelle-Zélande, à Terre-Neuve et au Sud-Africain, ils jouissent d'un renom exceptionnel. Les Canadiens, sûrement, ne vont pas mettre de côté des marchandises fabriquées au pays pour acheter des papiers à tapisser importés qui ne les surpassent pas en beauté du dessin et des couleurs ni dans l'excellence de leurs traitements techniques.



Les papiers "Tout rognés" Staunton sauvent du temps et du travail dans la pose de la tapisserie et ils assurent un travail parfait.

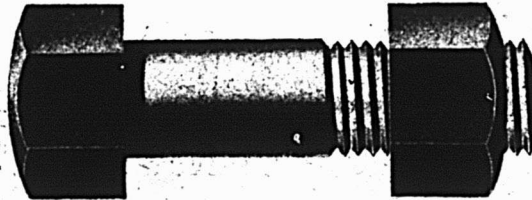
Lorsque vous achetez des papiers à tapisser, faites-vous montrer les papiers Staunton. Ils sont en vente chez tous les principaux marchands de papiers à tapisser du Canada.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

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

Le marchand de gros recommandable est une grande commodité pour celui qui se sert des écrous avec taraud de MORROW. Les foreuses à torsion Morrow sont les meilleures. Elles percent plus de trous avec le moins d'affûtage.



Le marchand de gros recommandable ne donnera jamais une contrefaçon. Il vous vendra les produits Morrow même si en faisant cela il réalise moins de profits qu'avec des marques inférieures — parce qu'il sait que vous recevez une meilleure valeur et que vous reviendrez chez lui pour avoir d'autres "Morrow's."

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.
Ingersoll Canada

En gros seulement de
F. BACON & CO., Agents,
Montréal, Qué.

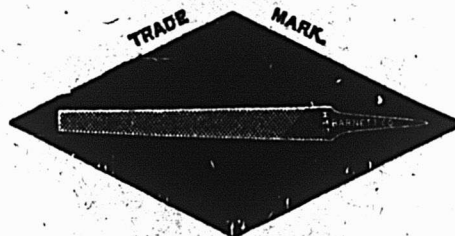
"Les limes Ingersoll sont de bonnes limes".

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

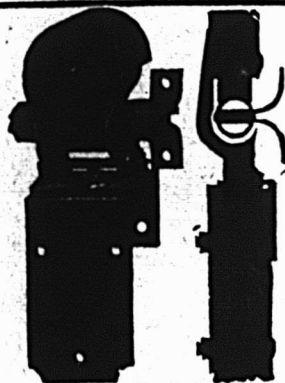
Grand Prix Spécial

Atlanta, 1895.

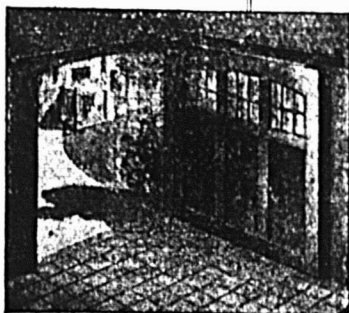
Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce des limes.

G. & H. Barnett Company, - Philadelphie (Pe.)

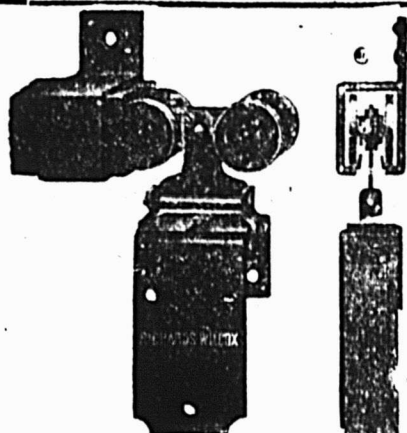
Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



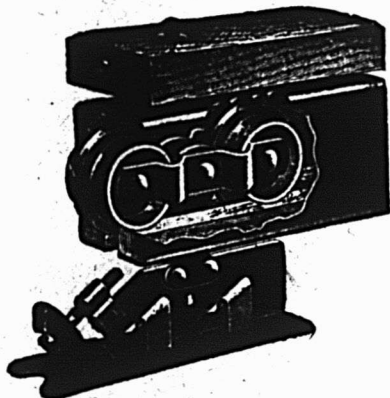
No. 543 Red Runner
La meilleure roulette flexible
avec lisses couvertes



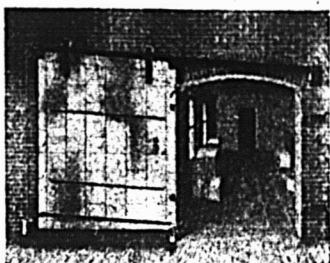
No. 235 Roulettes d'Angle
Excellentes pour portes de garage



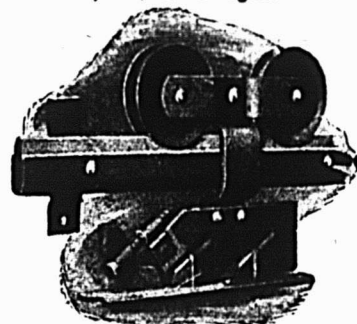
No. 321. Roulette Trolley Cham-
pion, sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-teu.
Tous genres — Ligne complète



No. 11. Support-trolley de porte
de maison, silencieux et d'un
roulement facile.

Nous enverrons avec plaisir
notre catalogue (160 pages) com-
plet à qui nous en fera la demande.

Ecrivez-nous pour prix sur tout
ce qui peut vous intéresser, à
notre

Bureau de Montréal

Lorsque vous êtes de passage à
Montréal venez à notre bureau et
à notre salle d'échantillons

290 rue St-Paul Ouest



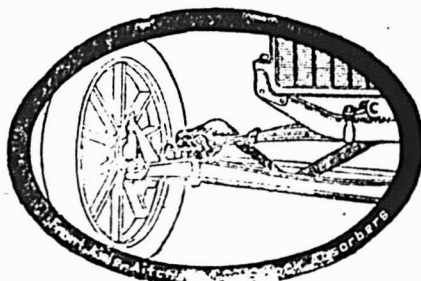
Echelle de magasins. Tous
genres



Support double pour solives



Meules à Monture Tubulaire



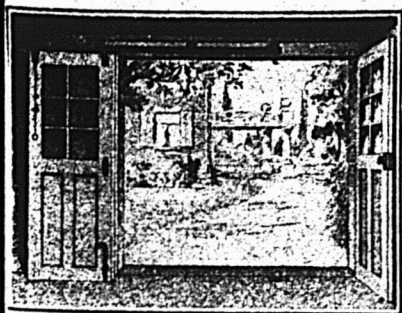
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux
aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

Richards-Wilcox



CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.



Le Commerce de Noël

Allez-vous être du nombre des marchands qui font de l'argent avec le commerce de Noël?

Efforcez-vous d'avoir ce commerce cette année — et permettez aux Disston de vous aider!

Les gens qui lisent régulièrement les annonces des scies et des outils Disston dans leurs journaux et magazines seront ceux qui achèteront chez vous à l'occasion de Noël — profitez de la popularité du nom Disston pour leur vendre.

La publicité Disston pour les meilleurs outils et scies sur le marché

atteint pour ainsi dire tous vos clients.

7,456,748 propriétaires, 781,067 garçons et jeunes gens et 9,589,745 cultivateurs ainsi que leurs familles lisent régulièrement les annonces Disston — et ces mêmes gens seront vos clients à Noël.

Profitez de la publicité Disston !

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer des étalages de vitrines, des garnitures de magasin ainsi que de la littérature d'annonce. Ecrivez-nous.

HENRY DISSTON & SONS, Inc., Toronto, Canada.

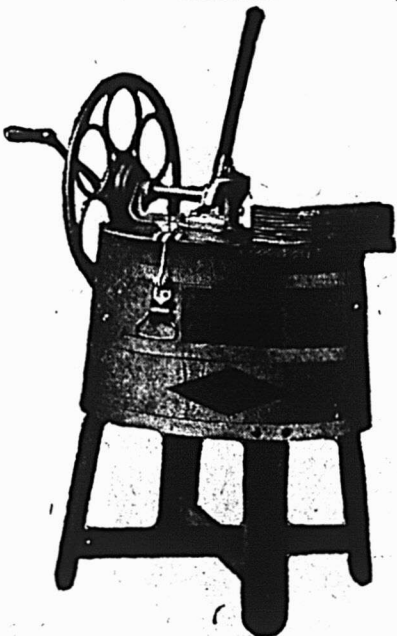


Succursale: Vancouver, C.A.



Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

Qualité d'abord avec les
MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

ANNONCE

Nous rendant compte qu'il y aura plus D'ARTICLES DE BASE BALL de vendus la saison prochaine que jamais auparavant, nous nous sommes assurés la distribution de la ligne complète de DRAPER & MAYNARD.

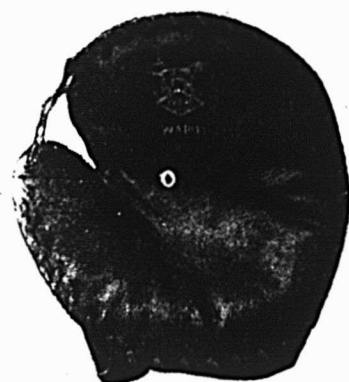
ARTICLES DE BASE BALL

POUR 1920

La Ligne D. & M.



Draper & Maynard



Articles de base ball.

Gants de joueurs de champ.

Gants de joueurs de but.

Masques.

Et, de fait, tout à part des uniformes. Nos voyageurs partiront dans quelques jours avec une ligne complète d'échantillons.

Vous y gagneriez à examiner cette ligne.

Nos catalogues sont entre les mains des imprimeurs.

Distributeurs en gros:

Articles divers de base ball.

Base Balls "Officielles".

Mitaines de catchers.

Bâtons.

Lewis Bros., Limited, Montréal



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

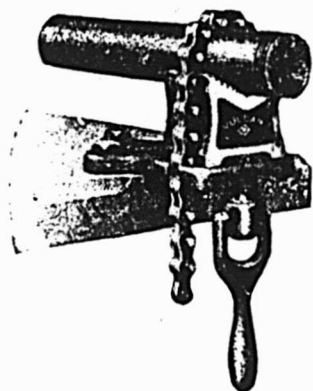
Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert — les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont il se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger" donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer—parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écartera.

The Montreal Rolling Mills Co.
MONTREAL, QUE.



Etau à Tuyau avec Chaîne FORGE AU MARTEAU-PILON "Vulcan" de Williams

*Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.*

3 grandeurs — tuyaux de $\frac{1}{8}$ à 8 pcs.

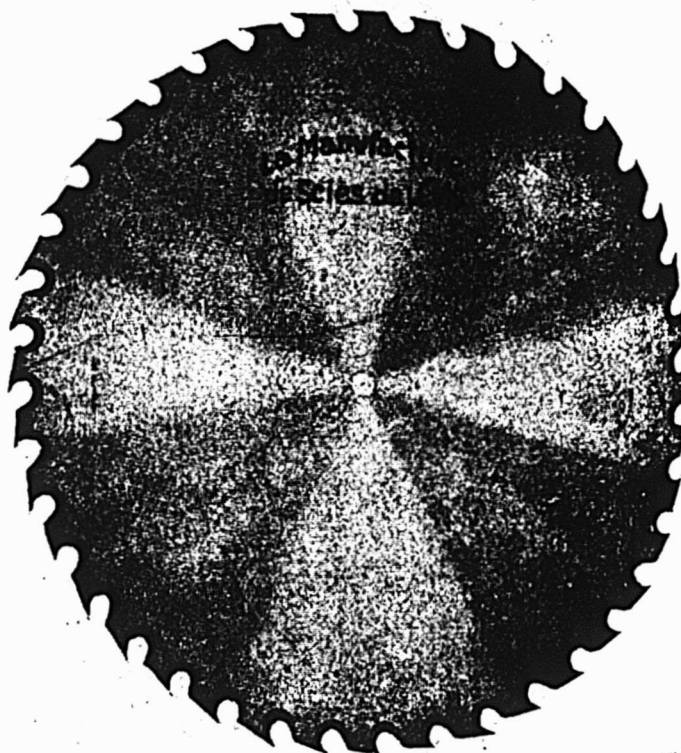
Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.,
122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

122 Vulcan Street, Buffalo, N. Y.

122 So. Clinton Street, Chicago, Ill.

Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.

Réparations générales sur Scies telles que:
Vieilles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides.
Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.

Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.
Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIÉS DE LEVIS
LEVIS, QUE.



Garçons, Pratiquez le Tir à la Cible

La qualité des Dominion 22's a été démontrée par leur usage par les membres des clubs de tir du Canada et par les équipes de cadets qui ont remporté des prix à l'étranger.

Des 22's qui ont subi de semblables épreuves, où la précision, l'opération positive et la pénétration ne sont pas seulement nécessaires mais essentielles, ne sont pas difficiles à vendre sur votre comptoir.

Des milliers de garçons pratiquent le tir dans les clubs dispersés partout au Canada. Tous les bons tireurs se servent des

22'S DOMINION

S'il n'y a pas de club de tir dans votre localité, laissez-nous vous aider à en organiser un. Cela voudra dire de nouveaux clients pour vous — les garçons d'aujourd'hui qui seront les gros acheteurs de demain.

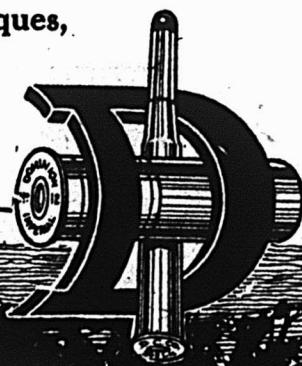
Ecrivez pour avoir notre livre traitant du tir à la carabine et de l'organisation d'un club.

Ce livre, avec un stock complet de toutes les 22's Dominion, vous feront faire de plus gros profits avec vos ventes de cartouches.

- Capsules B B.
- Capsules C. B.
- .22 courtes.
- .22 longues.
- .22 courtes, forme champignon.
- .22 longues, forme champignon.
- .22 longues pour carabine.
- .22 très longues.
- .22 W.R.F. (Poudre noire).
- .22 W.R.F. (sans fumée).
- .22 Winchester Automatic.

Dominion Cartridge Co., Limited

120 rue St-Jacques,
Montréal.



OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES MARTEAUX, CLIFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Sièges de chaise—Faits de trois placages Modèles réguliers

Tous les sièges C.V.C. sont faits du meilleur matériel, bien collés, d'une jolie forme et troués avec soin; les coins des sièges sont bien arrondis, les bords polis, passés au papier sablé et finis avec du véritable vernis à bancs d'église.
Faites venir des échantillons et comparez-les avec ceux de n'importe quelle autre marque.



Canadian Veneering Co., Inc.

ACTON VALE, QUEBEC

Distributeurs: Richardson & Bureau, 55 rue
St-Frs-Xavier, Montréal.

CANADA

TOLE GALVANISEE

"QUEEN'S



HEAD"

CANADA

Absolument la meilleure sur le marché.

Si votre marchand ne peut vous donner des cotations, écrivez-nous pour avoir nos prix.

A. C. LESLIE & Co., LIMITED

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRES ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE AVEC CROCHETS POINTUS, assure des commandes remplies rapidement et une expédition prompte. NOTRE QUALITE ET NOS PRIX PLAISENT A TOUT LE MONDE.

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et fabriques:
623-639 Maitland St.,
London, Canada.



TWEED CLOSET SANITARY ODORLESS CLOSET TWEED

Sans odeur et sanitaire nécessaire dans toute maison n'ayant pas de connection d'égout. Installation facile. Pleine garantie. PRIX BON MARCHE. ECRIVEZ-NOUS.

BAIGNOIRE ACIER EMAILLE

Corps fait d'acier galvanisé de premier ordre, fini à l'intérieur de trois couches de Pur Email Blanc. Une baignoire très attrayante et durable à un prix modeste.

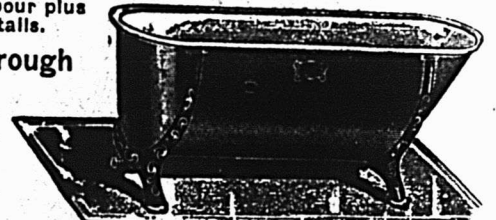
Ecrivez-nous pour plus amples détails.

The Steel Trough

& Machine

Co., Ltd.,

Tweed, (Ont.)



Bains en acier — Haute qualité — Bas prix.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terre-neuve.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

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

Si vous éprouvez quelque embarras
dans vos achats

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"

(type à flamme en éventail)

De 25 p.c. à 50 p.c. plus de lumière que n'importe quel autre bec.

Donnez une commande d'essai à votre marchand de gros. Vous aimerez ces becs.



Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED

HAMILTON, Canada.

Donnez-nous le nom de votre marchand de gros et nous vous enverrons un échantillon.

Nous faisons tout en fait d'ouvrages en fil métallique

Par une expérience de plus d'un demi-siècle, nous avons acquis les connaissances spéciales et l'habileté requises pour faire des ouvrages en fil métallique.

Deux grandes usines à votre disposition, pour la fabrication en grandes quantités de:

Treillages en fil métallique, Châssis de protection en broche, Divisions en fil métallique, Nattes en broche, Gardes de protection pour machines, Panneaux en fil métallique, Supports en broche, Paniers en broche, Portes en broche, Grillages en fil métallique, Enseignes en fil métallique, Articles de jardin en broche, etc.

NOUS FABRIQUONS AUSSI:

Armoires en acier, tablettes, boîtes, cabinets, tabourets, chaises, etc.

Ouvrages d'ornementation en fer et en bronze, ouvrages en fil métallique pour entrepreneur généraux.

Ecrivez-nous en français pour avoir un catalogue et une brochure illustrée en français.

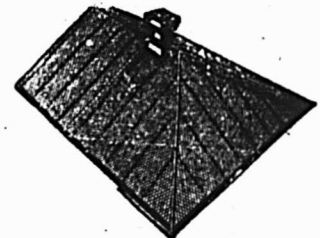
Nous avons besoin d'agents énergiques dans tous les districts pour faire de grosses affaires avec les églises, écoles, couvents, fabriques, banques, etc.

AGENTS
DEMANDES

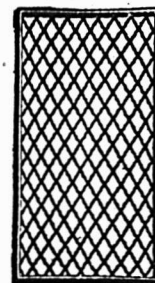
Halifax,
Montréal,
Ottawa,
Toronto,

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED
LONDON
CANADA

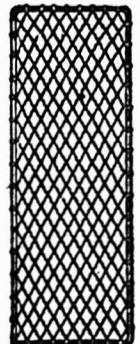
Hamilton,
Winnipeg,
Calgary,
Vancouver.



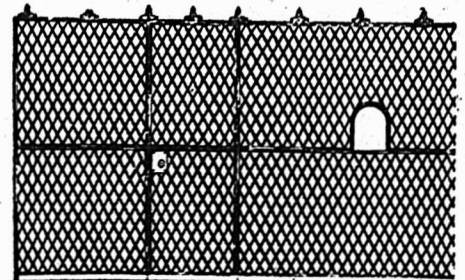
Garde de puits d'air en fil métallique.



Garde en broche
(Cadre en fer en "U")



Garde en broche
(Cadre en fer rond)



Division en broche pour salle de stock.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . . \$2.50	} PAR AN.
		Canada \$2.50	
		Etats-Unis \$3.00	
		Union postale \$4.00	

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 12 décembre 1919.

Vol. XXXII — No 50

Un projet ambitieux

L'achèvement des rapports des ingénieurs canadiens et américains sur le développement de la route du St-Laurent à l'ouest de Montréal marque un pas de plus dans la marche de deux projets, tous deux de grande importance. Le premier projet a trait à la navigation et doit établir au moyen d'une série de canaux, de barrages et d'écluses, un chenal profond jusqu'au lac Ontario. Avec l'approfondissement du Canal Welland, actuellement en voie d'exécution, ceci placera Port Arthur et Fort William, en Canada, et Duluth et Marquette, aux Etats-Unis, comme têtes de ligne de la navigation océanique. Les travaux qu'il serait nécessaire d'entreprendre pour la réalisation de ce plan ambitieux auraient aussi l'avantage de permettre d'utiliser dans les deux pays une quantité d'énergie hydro-électrique estimée à plus d'un million de chevaux-vapeur. C'est cette partie du projet qui attire actuellement le plus d'attention, en partie à cause de la grève des mines de charbon bitumineux aux Etats-Unis qui fait ressortir le désavantage de dépendre des Etats-Unis pour notre approvisionnement de charbon pour produire la vapeur. Il a été déclaré que s'il y avait des moyens pour débarrasser l'industrie et les entreprises de transport canadiennes de cette dépendance, on devrait faire tous ses efforts pour les mettre en exploitation. A première vue cet argument est raisonnable et solide. Mais il y a des considérations secondaires de grande importance qui doivent être soumises à l'étude d'experts accomplis avant d'en arriver à une décision raisonnable. La principale de ces considérations est une question de dépense plutôt que de principe et il semble que cette question de dépense ne peut être arrêtée que

si elle procure un avantage assuré au point de vue de la navigation aussi bien qu'au point de vue du développement de la force motrice. On peut considérer comme douteux que le succès de l'une ou l'autre branche de cette grande entreprise, à l'exclusion de l'autre branche, justifierait le coût énorme des travaux qui devront être exécutés. Il est incontestable qu'il y a de grands pouvoirs d'eau à exploiter le long du St-Laurent, notamment au Long Sault et des entreprises privées ont à plusieurs reprises essayé d'acquérir ces pouvoirs d'eau. Ce qui s'est fait dans ce sens ne peut cependant pas suffire comme preuve de la valeur économique du plan de développement de la force motrice sur le pied où il est actuellement considéré. La commission de Conservation, dans son rapport paru au début de l'année, montre que la capacité totale des usines de pouvoir hydro-électrique atteignait à cette époque 1,806,618 chevaux-vapeur. De nouveaux travaux ont été faits pendant l'année et la capacité a été grandement augmentée, mais les chiffres donnés serviront d'indication pour la difficulté qu'on rencontrera à placer rapidement la nouvelle énergie provenant d'un développement aussi vaste que celui qui est envisagé avec l'utilisation du St-Laurent. Si la force hydro-électrique pouvait remplacer le charbon bitumineux pour les locomotives, sous le rapport de la dépense et de la sécurité, le problème serait beaucoup plus simple. L'avenir rendra peut-être la chose possible, mais à présent il est de fait que les chemins de fer de ce continent ne sont pas prêts à adopter la traction électrique sinon dans quelques cas spéciaux et sur des distances relativement courtes.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

Une tentative a été faite dans l'Ontario pour réunir le projet du développement du St-Laurent au Système Hydro-électrique de cette province et un avis, ressemblant fort à des instructions, a été donné au Gouvernement du Dominion à cet effet. Si ce travail doit jamais être entrepris, il devra être sous le contrôle du Dominion et comme tel, il ne pourra offrir aucun avantage local particulier à moins que le gouvernement du Dominion ne se départisse de ses devoirs. Tout cela est cependant une question de longue haleine. C'est un projet dont on parle depuis de nombreuses années et qui ne sera réalisé ni demain ni après-demain. Les rapports préparés par les ingénieurs des deux gouvernements doivent d'abord être étudiés de près par ces gouvernements. Il sera ensuite du devoir de la Commission Internationale d'examiner toute la question dans la forme où elle lui est présentée. Une action rapide de la part de la Commission n'est ni possible, ni désirable. La commission va s'occuper tout d'abord du projet au point de vue de la navigation qui a la préséance sur les questions de l'énergie et de l'irrigation d'après les termes du traité qui a nommé la commission. La question est très vaste. L'idée d'ouvrir ces grandes mers intérieures au commerce de l'Atlantique ne manque pas d'attrait. Elle intéresse naturellement d'une façon particulière les cités des lacs dont les habitants sont accoutumés à faire des rêves et à avoir des visions de ports de mer encombrés de navires océaniques. La décision, quand elle viendra, ne sera basée ni sur le sentiment ni sur les ambitions locales, mais sur l'intérêt du pays en général au point de vue des avantages économiques. Le coût de cette entreprise a été évalué approximativement à un chiffre variant de 200 à 300 millions. L'expérience prouve que la dépense dépasserait aujourd'hui de beaucoup le plus haut de ces chiffres. En supposant que le Canada serait prêt à assurer sa part d'une dépense aussi considérable, ce qui n'est pas le cas actuellement, est-ce que les avantages qui en découleraient pour le pays justifieraient une telle mise de fonds? Des experts ont discuté la possibilité d'utiliser les océaniques sur les grands lacs et n'ont pu se mettre d'accord sur ce point. En tout cas, même en considérant le nombre d'années nécessaire pour terminer ces travaux, on peut dire que le temps n'est pas encore venu pour une entreprise aussi ambitieuse. Le plan est si grand et le prix si élevé qu'on ne peut pas y apporter trop de considération. Il se peut que le pays suive le mouvement indiqué, mais il faut qu'il le fasse avec lenteur et précaution.

LES PROGRES DE L'INDUSTRIE DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Parmi les dix nouvelles industries importantes établies dans la province de Québec dans les trois derniers mois on compte une fabrique d'allu-

mettes à Berthier et une fabrique de bonneterie à Drummondville. C'est ainsi que se développe l'industrie manufacturière dans cette province qui est déjà prospère par son agriculture, ses pêcheries, ses forêts et ses mines. Des manufactures nouvelles sont créées tous les jours dans les villes et les cités et en certains endroits des pouvoirs d'eau sont mis en valeur pour leur exploitation. D'énormes usines électriques fournissent la force motrice à prix modéré. En 15 ans, de 1900 à 1915 la valeur des produits manufacturés a passé de \$158.287.994. — à \$381 203.999. — soit une augmentation de 121%. Et il n'y a pas de ralentissement dans ce progrès. Parlant de l'établissement de la fabrique d'allumettes à Berthier, on fait remarquer qu'une des raisons primordiales qui ont poussé à choisir cet endroit consiste dans les conditions satisfaisantes de la main-d'oeuvre. Ceci est vrai d'une façon générale dans la province de Québec. Les habitants y sont industriels. Ils désirent travailler régulièrement toute l'année et ils ne cherchent jamais à créer de l'agitation à moins d'avoir de bonnes raisons. Nombreuses sont les industries qui n'ont pas de grèves ou qui n'en ont que rarement. Les ouvriers réclament des augmentations de salaires ou des diminutions d'heures de travail d'une façon raisonnable et généralement les patrons font eux-mêmes des concessions; il en résulte partout une satisfaction mutuelle. C'est ainsi que partout dans la province on rencontre des centres bien établis et que les roues des moulins tournent sans arrêt. Lorsqu'une grève se produit, il y a ordinairement des raisons locales plus ou moins fondées et le différent se règle de patron à ouvrier.

Il n'est jamais question de saisir le contrôle du gouvernement. Les ouvriers se font une idée sensée de l'industrie comme de toute autre chose. Aussi longtemps que durera cet état d'esprit la province de Québec peut s'attendre à développer ses ressources pour le plus grand avantage de tous. Ses habitants sont conservateurs, quoiqu'entrepreneurs et bons jusqu'au coeur. (La Gazette)

ASSOCIATION DE LA COUTELLERIE

L'industrie nationale de la coutellerie va bientôt s'organiser. Des délégués représentant 80 pour cent de la production de la coutellerie dans le pays entier sont en session actuellement à Atlantic City pour cette organisation. Les bases ont été posées pour une association nationale, et un comité exécutif a été nommé ayant comme président M. Charles Rothwell, de Meriden, Conn., de la Miller Bros. Pocket Cutlery Company.

Une campagne de publicité à travers tout le pays, dans les périodiques, les journaux quotidiens et les publications commerciales sera commencée bientôt pour faire comprendre au peuple américain l'opportunité d'employer la coutellerie faite en Amérique.

Il faut maintenir l'exportation à son maximum

Cela est nécessaire si le Canada veut conserver la place qu'il avait à la signature de l'armistice.

La question des transports est un grand facteur.

Ce pays devrait posséder un tonnage minimum de 3,000,000 de tonnes. — La question financière est aussi très importante.

Dans une conférence faite devant l'Association de Publicité de Montréal M. Lloyd Harris fait ressortir la nécessité de développer à son plus haut possible le commerce d'exportation du Canada et de réduire les importations le plus possible. Le président E. M. Emery introduit l'orateur qui a choisi pour sujet: "Des occasions de développement du Commerce canadien d'exportation."

M. Harris rappelle qu'au début de la guerre, le surplus de la production canadienne a été pris par les gouvernements alliés et qu'à la fin de la guerre il a fallu rétablir les anciens débouchés et en rechercher de nouveaux. Si nous voulons conserver la place que nous avons à l'époque de l'Armistice, le Gouvernement considère, et à juste titre que les exportations doivent être maintenues à leur maximum et les importations réduites à leur minimum.

L'orateur cite des chiffres et déclare que si le Canada continue à travailler d'une façon aussi favorable qu'en 1918, nous nous relèverons des effets de la guerre plus facilement, mieux et plus rapidement qu'aucune autre contrée au monde. De 1913 à 1918 le Canada est devenu un pays manufacturier au lieu d'être un pays agricole comme il l'était à l'origine, la difficulté a été de trouver des débouchés pour les produits agricoles et manufacturés. Le Canada a été réellement le seul pays qui ait fait un effort pour s'adapter aux nouvelles conditions, ajoute l'orateur, faisant allusion à l'acte du Gouvernement qui a organisé la mission dont il est le chef et il est d'avis que quelque chose a été fait dans ces derniers douze mois. L'organisation de Londres est une véritable organisation commerciale et est menée comme une entreprise commerciale et non comme une administration du gouvernement.

Le problème du transport

L'orateur dit que pour développer le commerce d'exportation il ne faut pas perdre de vue les conditions intérieures du pays. Il est décourageant pour un voyageur de commerce de vendre de la marchandise et de voir que la fabrique ne peut pas fournir. C'est pourtant ce qui s'est produit l'année dernière. Le Canada était bien estimé en Europe, la conduite de ses soldats lui avait fait une publicité des plus favorables et lui avait acquis une

bonne réputation, principalement en Serbie, en Roumanie et en Pologne et il pouvait s'attendre à un sentiment de préférence de la part de ces pays.

Un des grands problèmes de l'exportation réside dans la question des transports et l'orateur déclare énergiquement qu'il devrait y avoir un registre canadien et, que les lois devraient être changées pour engager les armateurs à faire inscrire leurs navires dans le registre canadien. Il estime que le minimum de tonnage que le Canada devrait chercher à avoir est de 3,000,000 de tonnes. La Norvège, qui est un pays plus petit, avec une population moindre que la nôtre, a 3,000,000 de tonnes enregistrées. Il est nécessaire que les navires canadiens soient sous le contrôle du Canada.

Une autre question est celle des finances et M. Harris est d'avis que nous n'avons pas jusqu'ici apporté suffisamment d'attention aux finances internationales. Il y a des banquiers à New-York et à Londres qui suivent attentivement notre développement et qui sont prêts à intervenir pour avoir des commissions. Le Canada devrait conduire ses propres affaires du commencement jusqu'à la fin, dit-il.

La question des langues est également importante au point de vue du commerce d'exportation. En Canada, dit-il, nous nous querellons sur une question de deux langues. Le commerce étranger ne peut pas se faire avec une seule langue et pour réussir les vendeurs doivent parler au moins deux langues et ils ont encore beaucoup plus de chances de succès s'ils en parlent trois ou quatre. Sa connaissance du français, ajoute-t-il, lui a été d'un grand secours lorsqu'il se trouvait à Paris.

M. Harris ajoute que dans l'étendue de l'Empire il y a de grands débouchés pour le commerce canadien.

L'ALCOOL SERA DIT-ON LE COMBUSTIBLE DE L'AVENIR

Le bulletin de la Société Nationale de Géographie de Washington rapporte que le Dr Alexander Graham Bell déclare que l'alcool est le combustible de l'avenir pour le monde entier. Il fait remarquer que l'augmentation du prix du combustible nécessaire pour les machines est un obstacle à tout nouveau progrès dans le développement de l'industrie mécanique. Le charbon et le pétrole augmentent et leur quantité est limitée.

Il y a cependant une autre source de combustible, ajoute le Dr Bell. L'alcool est un combustible beau, propre et efficace et il peut être produit à bon marché. L'alcool de bois peut être employé comme combustible et nous pouvons faire de l'alcool avec les sciures de bois qui est un déchet de nos scieries.

L'alcool peut aussi être tiré du blé et de fait de presque tous les végétaux susceptibles de fermentation. On peut employer le surplus de nos moissons et même les mauvaises herbes."

Le marché canadien se développe rapidement

Le mouvement des maisons américaines interrompu par la guerre a repris. — Quelques-unes des grandes usines et ce qu'elles font.

Le Journal de Wall Street commente le mouvement des maisons américaines qui viennent établir des succursales en Canada. Ce journal publie une liste de quelques-unes des plus grandes usines qui ont été ouvertes ici par des compagnies américaines depuis la signature de l'armistice. Les questions de tarif ont amené la création de 400 à 500 succursales américaines en Canada avant la guerre. La guerre européenne a arrêté temporairement ce mouvement, mais il reprend de plus belle. Cet automne on a pu compter plus d'une vingtaine de nouvelles usines installées dans des centres industriels convenables et les agents de plusieurs importantes compagnies américaines sont à la recherche de nouveaux terrains.

Le commerce des automobiles a une place prépondérante dans ce mouvement: La General Motors of Canada a dépensé près de \$15,000,000 pour l'installation de ses usines en voie d'achèvement à Oshawa et Walkerville (Ont.); la Willys-Overland of Canada a placé son usine de West Toronto sur un pied de rendement normal, la Ford Motor Car of Canada travaille à plein rendement à son établissement de Ford City, Ont. et nombre d'autres fabriques d'automobiles ont pris une grande expansion.

La Goodyear Tire & Rubber Co of Canada agrandit sa fabrique de New Toronto de façon à augmenter sa production de 2,500 à 3,500 pneus par jour. La Canadian Consolidated Rubber Co. dépense \$1,000,000 dans ses usines de Kitchener, Ont. et la Firestone Tire & Co. de Akron, Ont. va ouvrir une nouvelle usine à Hamilton, Ont., qui produira dès le début 3,000 pneus par jour. Cette compagnie a acheté 80 acres de terrain et dépensera plus d'un million de dollars dans cette entreprise.

Sur le terrain des instruments de musique, le fait le plus remarquable a été l'acquisition par la Columbia Graphophone Co. de New-York, de l'immense usine de la Canadian Aeroplanes Ltd., à Toronto. La General Phonograph Corporation de New-York a repris une usine déjà existante à Kitchener, Ont. et va l'agrandir et divers financiers new-yorkais, sous le nom de la Canadian Phonograph Motor Co. Ltd. ont choisi Stratford, Ont., pour l'emplacement de leurs usines.

Dans la branche des pulpes, papiers et produits du papier un des établissements les plus importants est celui de la International Paper Co., à Trois-Rivières, Qué. A Peterboro, Ont., la Nashau Gunmed & Coated Paper Co. de Nashau, N. H., est

en train d'installer une succursale dans un bâtiment acquis à cet effet. Cette compagnie compte être en opération pour le mois de janvier.

Parmi les autres compagnies ayant ouvert des succursales en Canada on trouve la Robbins & Myers Co. la Western Clock Co. et la Hoover Suction Sweeper Co. La première construit une usine capable de produire 125,000 moteurs par an et employant 500 personnes à Brantford, Ont. Elle espère pouvoir commencer ses opérations en janvier. La deuxième s'installe à Peterboro, Ont., où elle reprend un bâtiment existant et compte également pouvoir produire en janvier. La troisième vient de terminer la construction d'une vaste usine à Hamilton, Ont.

Sous le nom de la Niagara Wire Weaving Co., la Lindsay Wire Weaving Co. de Cleveland, Ohio, dépense \$220,000 pour la construction à Niagara Falls, Ont., d'une usine qui emploiera 150 ouvriers pour la fabrication des toiles métalliques et des machines pour le tissage du fil de fer. La Railway Steel Spring Co. de New-York va commencer en janvier la fabrication des jantes d'acier pour chemin de fer à Montréal sous le nom de la Canadian Steel Tire & Wheel Co. La Elgin Gas Motor de Elgin, Ill. construit à Winnipeg une usine à 3 étages qui produira 15 moteurs par jour.

LA TARTARINE

La maison Harry Horne Co. Ltd., nous fait parvenir les cotations de son produit spécial la Tartarine, qui se lisent comme suit:

Paquet ¼ lb. 4 doz à la caisse95 la doz.
Boîtes ½ lb. 3 doz à la caisse	1.75 "
Boîtes 1 lb. 2 doz à la caisse	3.25 "
Boîtes 10 lbs. 4 boîtes à la caisse	2.60 chaque
Seaux 30 livres25 la livre
Seaux 50 livres25 "
Tonnelets 100 livres23 "
Barils 300 livres21 "

En adressant sa liste de prix, cette maison réputée nous fait observer que la tartarine est un des plus grands succédanés de la crème de tartre qui ait été mis à la disposition du public canadien à 1/3 du prix de cette dernière. Pour fins culinaires, elle répond à toutes les exigences de la façon la plus parfaite. Elle ne sert pas pour fins médicinales, mais est employée dans les différentes parties du Canada par les plus importants et les meilleurs boulangers, ce qui constitue la meilleure des recommandations.

Accessoires d'automobiles comme cadeaux de Noël

Les quincailliers ont une occasion de faire de beaux profits et d'aider beaucoup de gens à choisir un cadeau qui sera grandement apprécié par tout automobiliste. — Suggestion pour une annonce de saison dans cette ligne.

Cet hiver, il y aura moins d'automobiles que jamais qui resteront au garage. L'auto est devenu un facteur économique dans la vie industrielle de tous les centres. Les quincailliers qui tiennent les accessoires d'automobile n'ont pas été long à s'en apercevoir et ils ont augmenté considérablement le chiffre de leurs affaires avec ces articles. Mais ils n'ont peut-être jamais été aussi prompts à s'apercevoir que l'usage de l'automobile s'étend sur une période de l'année de plus en plus grande.

On a introduit tant d'accessoires et on a fait tant d'améliorations d'année en année que l'on se sert des autos avec presque autant de confort durant les mois d'hiver que pendant toute autre époque de l'année. Avec les articles et les systèmes qui ont été mis sur le marché, il y a une grande source de bénéfice pour le quincaillier. Les accessoires d'automobiles pour les mois d'hiver font d'excellents cadeaux de Noël. Pour la Noël de cette année, la Marshall Field Co. de Chicago fait un étalage spécial d'accessoires pour les acheteurs de Noël et les offre à ceux qui cherchent pour leurs cadeaux quelque chose qui sorte des lignes ordinaires.

Avant la guerre, les automobilistes avaient une tendance à se servir le plus longtemps possible de leur voiture et à augmenter le nombre des autos en service tout le long de l'année. C'est pendant la guerre cependant que les automobiles, les camions et les ambulances automobiles ont prouvé qu'ils surmontaient tous les inconvénients de la température et de la route, soit au pays, soit à l'étranger et ont démontré d'une façon concluante leur sécurité, leur utilité et même leur confort durant les mois froids de l'hiver.

Moins que jamais les autos resteront au repos cet hiver. Même la voiture de tourisme ordinaire peut procurer un voyage très confortable pendant la saison froide. Avec la capote fermée ou avec n'importe quel type de carrosserie convertible une voiture de tourisme ouverte est parfaitement garantie contre le froid, la pluie ou la neige. On peut installer pour presque rien une chaufferette prenant sa chaleur sur le tuyau d'échappement, qui est très convenable pour une voiture à passagers ou un camion. De chaudes couvertures pour les genoux et des gants doublés de laine augmentent encore le confort du chauffeur et des voyageurs. Les chaînes ajustées sur les pneus permettent de

conduire la voiture sur des routes glissantes et même dans la neige épaisse avec aisance et sécurité. Des solutions spéciales et des housses pour le moteur empêchent la congélation du moteur et suppriment les inconvénients qui en découlent.

Devant cet ensemble de faits, il n'y a aucune raison plausible pour mettre l'auto au garage pour l'hiver. Le temps est venu où l'on peut considérer l'automobilisme comme pouvant se pratiquer d'un bout de l'année à l'autre.

Les marchands d'automobiles recevront cet automne et cet hiver bien plus de voitures que pendant aucune autre saison correspondante. Ils seront très heureux de les avoir après la parcimonie avec laquelle on leur en a livré cet été, car les clients attendent anxieusement la livraison, quelques-uns depuis plusieurs mois.

Etant donné le chiffre inusité de nouvelles voitures qui vont être mises sur le marché à l'automne et en hiver, il est de toute importance pour le fabricant, le commissionnaire et le détaillant d'accessoires de se tenir prêt à répondre aux demandes de fournitures et d'accessoires qui seront nécessaires pour ces nouvelles voitures. Ces articles sont demandés lorsque les automobiles sont livrées au printemps et en été et on en aura tout autant besoin lorsque les voitures seront sur la route pendant la saison froide. Il faudra même y ajouter les accessoires spéciaux à la saison destinés à assurer le confort et la sécurité des automobilistes.

Si le quincaillier qui a l'habitude de tenir les accessoires d'automobiles fait un étalage spécial de ces articles, il pourra être surpris de voir comment ils augmentent ses ventes pour les fêtes. Il y a beaucoup d'articles utiles peu coûteux qui peuvent faire un étalage attrayant pour la Noël, tels que: liquide incongelable, freezometre, housse de moteur pour différentes marques de voitures, gants pour conduire, gants de fourrures, etc., et tant d'autres articles utilisés spécialement en hiver.

Il n'y a pas de cadeau plus apprécié d'un automobiliste qu'un article utile pour l'auto. Les quincailliers ont un champ extraordinaire dans les accessoires d'auto et comme l'on espère un commerce de Noël meilleur que jamais, cette ligne peut être des plus profitables.

ON NE VENDRA DES PNEUS QU'AUX MARCHANDS

La vente des pneus en Canada a progressé par sauts et par bonds. Le développement de ce commerce a fait naître une foule de problèmes sur la façon de traiter cet article depuis sa sortie de la fa-

brique jusqu'à son arrivée entre les mains du consommateur. Doit-on permettre au consommateur d'acheter directement ses pneus en fabrique, ou doit-on l'obliger à les acheter par l'intermédiaire du détaillant qui a droit à un bénéfice? Si le fabricant vend directement au consommateur, il ne peut pas raisonnablement s'attendre à ce que le détaillant apporte la meilleure attention à ses produits, puisqu'il a été privé de son bénéfice sur la vente. D'un autre côté le détaillant installera-t-il un atelier de vulcanisation s'il n'a aucun intérêt immédiat à maintenir la bonne réputation des pneus qu'il tient?

Tels sont les problèmes qui se posent dans cette branche de commerce. Les grandes compagnies de caoutchouc refusent graduellement de vendre directement ou par l'entremise d'un ami.

Quand il s'agit de compagnies qui possèdent au moins une dizaine d'autos, il n'en est pas de même et il semble que dans ce cas le détaillant ne tient pas à prendre ces comptes pour lui. Mais le détaillant demande avec instance que le fabricant refuse de vendre des pneus à des consommateurs particuliers.

En Angleterre, il existe une liste noire des fabricants qui violent ce principe du commerce, mais en Canada la loi ne permettrait pas, actuellement du moins, un pareil traitement. Les grandes compagnies de caoutchouc semblent disposées à refuser les ventes directes. Il y aura bien de temps en temps des fabricants de nouvelles marques, qui pour lancer leur article, violeront ce principe, mais les détaillants semblent être si fortement organisés qu'il ne vaudra pas la peine pour ces fabricants de continuer longtemps cette façon de faire.

Le fabricant tient à ce que le détaillant retire son bénéfice légitime.

Il semble que toute l'affaire recevra bientôt une conclusion satisfaisante. La question a été soumise depuis quelque temps à l'Association des marchands détaillants et les échanges de vues semblent avoir démontré que l'harmonie devait subsister. Le détaillant veut tenir les pneus comme un accessoire à son commerce avec un bénéfice légitime et le fabricant sérieux semble disposé à adhérer à cette demande.

SUIVEZ-VOUS VOS COMPTES DE PRES?

La collection est un des facteurs les plus importants du succès.

Il est de plus en plus évident que les jours sont passés où l'on accordait un crédit illimité aux clients, surtout dans les districts ruraux. Les statistiques récentes montrent que de plus en plus les affaires de la campagne se font au comptant.

Beaucoup de quincailliers ont naturellement des comptes avec des fabriques, des entrepreneurs ou d'autres clients avec qui il est impossible de faire un règlement immédiat pour des marchandises commandées par des ouvriers ou d'autres personnes, mais dans ce cas il y a une époque régulière de fixée pour le paiement et les commerçants voient à ne pas laisser passer l'échéance.

Les gens sont capables de payer et ils paieront si le détaillant leur fait comprendre que son commerce se fait plus ou moins sur la base du comptant.

Beaucoup de faillite ont été causées plus par la négligence du détaillant vis-à-vis de ses comptes que par de mauvaises méthodes d'affaires. Et il y a encore certains clients qui remettent le paiement de leurs comptes échus. C'est à ces gens-là que le détaillant doit s'en prendre et le mieux sera de le faire tout de suite. Le succès phénoménal du dernier Emprunt de la Victoire démontre qu'il y a abondance d'argent en circulation et le détaillant a droit à recevoir le compte qui lui est dû. S'il ne le reçoit pas la faute est peut-être également partagée entre le détaillant et le client.

Beaucoup de commerçants sont de piètres collecteurs, parce qu'ils détestent d'ennuyer les gens pour leur argent, d'un autre côté il y a beaucoup de clients qui ont simplement besoin qu'on leur rappelle qu'un compte est dû pour qu'ils le payent aussitôt. Mais il y a aussi un certain nombre de clients qui sont de mauvaise paye et avec ceux-là ils font employer des méthodes plus énergiques.

De nombreuses méthodes ont été adoptées par différents marchands dans tout le pays. Quelques-uns ont publié des avis dans les journaux locaux; d'autres écrivent des lettres, d'autres encore font réclamer leurs comptes. Une bonne méthode à suivre est, si possible, de donner une tournure personnelle à des lettres de ce genre. Le commerçant qui est en termes intimes avec son client, peut en toute probabilité trouver quelques points sur lesquels il peut insister pour donner à sa lettre un caractère personnel.

Une autre méthode bonne à suivre est de rédiger votre lettre suivant la saison. Si l'on est au printemps, dites par exemple à votre créancier, que c'est le commencement de votre année commerciale, que vous avez beaucoup de comptes à régler et que vous apprécieriez grandement un prompt règlement. Si c'est à l'automne, vous pouvez lui dire que la moisson a été rentrée, que le bénéfice des efforts de toute l'année a été recueilli et que vous apprécieriez beaucoup sa coopération pour vous permettre de liquider vos vieux comptes de vos livres. Ceci peut être adapté aux quatre saisons de l'année.

Préparons nous à faire un chiffre de vente inusité

L'augmentation du pouvoir d'achat de la clientèle des villes et des campagnes, le besoin d'améliorer les habitations promettent un commerce splendide aux marchands qui vendent des peintures et vernis.

La souscription de plus de \$673,000,000 à l'emprunt de la Victoire 1919 montre haut la main que la situation financière du Canada est encore loin de la descente que quelques-uns avaient prévue depuis l'armistice.

Financièrement, la position du Canada a été assurée encore pour une année au moins. Avec un crédit illimité à sa disposition, et avec ses ressources naturelles infinies capables d'alimenter les pays affamés d'Europe, le pays peut envisager gaiement l'avenir pour quelque temps encore.

Une de nos banques canadiennes faisait remarquer récemment que les dépôts ordinaires d'épargne, portant intérêt dans les banques canadiennes, étaient de 1,000% supérieurs à ceux d'avant la guerre. Nulle part on n'a vu une augmentation semblable. Dans ce rapport n'était pas compris l'Emprunt de la Victoire non plus que d'autres placements de titres, il y a donc là une bonne indication de la réserve de pouvoir d'achat des Canadiens.

Si cela nous était loisible, nous pourrions indiquer d'autres signes évidents de l'augmentation du pouvoir d'achat. Et le bon vieux public conservera sa même faiblesse d'acheter tant qu'il aura l'argent pour le faire. Tous les articles d'utilité depuis l'automobile et le phonographe jusqu'à la peinture et le vernis seront en grande demande en 1920.

Avec la boisson rayée du programme et passant rapidement à l'état de souvenir, une somme considérable aurefois gaspillée en l'honneur de Bacchus sera employée pour l'amélioration du foyer. Le problème du logement n'a été résolu nulle part et la demande de logements sera aussi grande en 1920 et 1921 qu'elle l'a été en 1919.

Cela entraînera une demande constante de peinture et de vernis.

Voici deux incidents typiques qui se sont passés il y a à peine quelques jours. Nous trouvant en visite chez un ami, nous fûmes vivement intéressés par l'activité déployée de l'autre côté de la rue par un homme qui était fort occupé à peindre l'intérieur de sa maison. Comme nous en faisons la remarque à notre hôte celui-ci nous déclara que cet homme avait acheté récemment la maison et que depuis trois semaines il maniait le pinceau à ses moments perdus. Il ajoutait qu'il ne pensait pas qu'il y eût une chambre dans la maison qui n'eût été entièrement repeinte. Naturellement la discussion s'éleva à propos de peinture. "Laissez-moi

vous montrer autre chose, nous dit l'ami en nous entraînant à l'arrière de la maison. Voyez cette rangée de maisons elles sont occupées par une bonne classe d'ouvriers et de petits employés. Au moins une maison sur deux a été remise à neuf et les mansardes recouvertes de beaver board et repeintes. Chacune d'elles est partagée par deux familles pour l'hiver. Je ne crois pas avoir jamais vu autant de peinture faite en dehors des heures de travail que j'en ai vu cet automne dans ce voisinage".

D'autres observations et informations prouvent que ce fait est devenu commun dans toutes les parties de la ville parmi la classe moyenne. En dépit du prix élevé des maisons et des terrains, beaucoup de gens pour éviter l'incertitude de la location, se sont décidés à acheter une propriété où ils l'ont trouvée. Etant d'une classe qui ne s'effraye pas de passer ses soirées en salopette, ils se sont lancés dans la peinture pour rendre leur maison habitable ou y apporter la décoration qui leur convenait.

Ils ont partagé leur maison pour augmenter un peu leurs revenus et réduire le coût de la vie, ce qui a nécessité la mise à neuf et la peinture de façon à rendre la place attrayante et d'en tirer un prix rémunérateur.

En revoyant les prévisions pour l'année prochaine, beaucoup de fabricants font remarquer que les prix élevés que les fermiers ont obtenus pour leurs produits vont se maintenir au moins pendant encore deux ans. Ceci signifie qu'ils vont continuer à accumuler ce qu'ils ont déjà empli. Un fermier aujourd'hui est tout aussi porté qu'un autre à avoir un nouvel intérieur ou à améliorer sa manière de vivre et une partie appréciable de ses bénéfices sera certainement employée à l'achat de peinture et de vernis.

La seule chose à craindre, c'est qu'il sera peut-être difficile aux fabricants d'obtenir des matières premières en quantité suffisante pour répondre aux demandes que l'on prévoit. Tous les fabricants des Etats-Unis comme du Canada montrent quelques inquiétudes à cet égard.

Jamais on n'a été aussi optimiste en ce qui concerne la demande pour une saison prochaine.

A ce sujet, il a été curieux de constater que pendant toute la guerre, à l'approche de chaque saison on éprouvait plus ou moins de crainte et d'inquiétude au sujet de ce qu'allait être la demande. La nécessité d'augmenter les prix a donné naissance à une épidémie de prédictions qui prétendaient que cela allait tuer le commerce, mais lorsque la saison arriva, on se demandait comment on pourrait se procurer la matière première et la manufacturer pour satisfaire la demande.

Heureusement ceci ne semble pas être le cas

à l'approche de 1920. Tout le monde est optimiste et prévoit une demande sans précédent.

Ces précisions ne sont pas de pure prophétie. Les acheteurs des grandes fabriques ont constaté la tendance des affaires comme jamais auparavant pendant la guerre et ils placent des ordres d'avance autant qu'ils peuvent pour tout ce qu'ils peuvent avoir besoin. Les détaillants ne montrent pas la même hésitation que l'année dernière pour leurs commandes de printemps. A ce point de vue ils sont bien avisés.

Mais il faut se rappeler que les possibilités de l'emploi de la peinture ont toujours dépassé la plus grande demande que le commerce ait jamais vue. La demande n'a jamais été aussi grande, mais elle a eu l'occasion d'être beaucoup plus grande. Il y a toujours eu et il y aura probablement encore pour quelques années des occasions infinies de développer le commerce de la peinture et du vernis à la disposition de tous les marchands du pays.

Aucun marchand n'a épuisé toutes les ressources de vente de peinture et de vernis dans son rayon. Il n'y a rien en vue pour indiquer une raison d'un arrêt dans l'avance et le développement du commerce canadien de la peinture et du vernis. Ce commerce n'a pas encore atteint le point où l'initiative peut se relâcher parce qu'il n'y a plus de terrain à conquérir. Le détaillant, le grossiste et le fabricant ont encore à faire d'énormes efforts de publicité pour faire comprendre rationnellement au public la nécessité économique de la peinture.

Et l'année 1920 promet beaucoup au détaillant agressif qui sans se fier à la demande naturelle qui doit venir, emploiera sa propre initiative pour développer ses affaires autant qu'il est possible dans sa clientèle.

ON S'ATTEND A CE QUE LES PRIX DES PEINTURES ET VERNIS RESTENT AU TAUX ACTUELS JUSQU'EN JUIN PROCHAIN

Les manufacturiers assemblés à Montréal discutent la situation et ne voient aucune probabilité d'une réduction immédiate.

A une réunion des membres de l'Association Canadienne de la Peinture, de l'Huile et du Vernis, tenue récemment à Montréal, il a été décidé que les prix des peintures et vernis se maintiendraient à leur niveau actuel jusqu'au 1er juin 1920, à moins que d'ici là les conditions du marché ne permettent une révision. L'opinion généralement exprimée a été que l'on s'attend à ce que le marché soit très ferme.

Un des éléments essentiels s'est maintenu plus haut qu'on ne s'y attendait, c'est l'huile de lin. On pensait il y a quelque temps que cet article vaudrait \$2.00 aujourd'hui. Les envois de graines ont été retardés et la baisse des prix a été différée.

Les livraisons sont un peu meilleures qu'il y a deux semaines. Il est entendu également que les graines d'Argentine commencent à arriver du Sud.

De plus le plomb a quelque peu monté et le marché s'est maintenu à un niveau assez soutenu. On prévoit qu'il va continuer à se maintenir à ce niveau encore quelque temps. La main-d'oeuvre est toujours chère et les augmentations de salaires ont été encore plus fortes que jamais. Il est certain cependant que la production a augmenté pour beaucoup de produits et que la demande a été grande cette année. Tout indique que les ventes de l'automne ont dépassé le chiffre des années précédentes et il y a actuellement une grande activité.

Il semble probable qu'il n'y aura pas de baisse dans les prix pour le moment et peut-être même avant quelque temps encore.

LES GENS SONT INTERESSES TOUTE L'ANNEE PAR LES BROSSES

Il n'y a pas de mois au cours de l'année où les gens ne soient pas intéressés par les brosses d'une espèce ou d'une autre. Les marchands de quincaillerie obtiennent d'excellents résultats en gardant leur stock intelligemment mis en étalage en tous temps. Ceci ne veut pas dire qu'un étalage devrait être établi et ensuite laissé en place tout le reste de l'année. On obtient de meilleurs résultats en changeant le stock fréquemment. Mais un soin spécial devrait toujours être pris à placer toujours les brosses en un endroit où toute personne entrant dans le magasin puisse les voir.

La visiteuse peut être intéressée par des brosses à plancher ou des brosses pour le nettoyage; ou bien est-ce un visiteur qui a besoin d'une brosse pour quelques travaux de peinture dans sa maison; ou bien telle ou telle personne qui est en quête d'une brosse pour l'un des mille et un usages auxquels elle sert ordinairement. En plaçant votre stock bien en vue, vous rappelez aux gens leurs besoins et vous provoquez leurs achats.

Beaucoup de marchands de quincaillerie ont des étalages de brosses dans leurs vitrines et sur leurs murs et ils en obtiennent de splendides résultats. Ils estiment que de conseiller les acheteurs quant aux meilleures sortes de brosses qui conviennent pour les ouvrages qu'ils ont à accomplir est un service qui est très apprécié et qui favorise les affaires.

Conservé le stock en bonne condition est une autre chose importante. Les acheteurs, principalement les femmes n'aiment pas manipuler des brosses qui sont pleines de poussière et de saleté ou qui sont abîmées par la négligence que l'on prend à les mettre en place. Par contre un étalage de brosse bien propre et judicieusement sélectionné appelle l'attention, provoque l'inspection et suscite les ventes.

Dans le domaine de l'épicerie

LA SITUATION DU SUCRE REND PROBABLE LA HAUSSE DES PRIX

Encore que la situation du sucre, en ce qui concerne la distribution, semble s'être améliorée il y a toute indication d'autre part que la situation est encore sérieuse. Des approvisionnements ont été reçus par les provinces de l'ouest qui en étaient privés, mais malgré cela, il règne un sentiment général que les prix sont destinés à monter considérablement. De fait, trois raffineries ont déjà augmenté leurs prix de 75 cents les 100 livres et il ne tardera guère avant que les autres en fassent autant.

Un facteur qui semble devoir jouer un grand rôle dans la situation est le fait que le contrôle du sucre aux Etats-Unis qui a contribué à maintenir la demande à un niveau peu élevé prend fin avec la disparition du régime du contrôle des vivres à la fin de ce mois-ci. On sait que les raffineries américaines n'ont pas encore acheté leurs provisions de sucre brut pour 1920 et que lorsqu'elles viendront sur le marché avec de fortes offres, elles amèneront la hausse des prix. Jusqu'ici le Canada a été assez heureux pour s'assurer des approvisionnements de sucre brut bien qu'il eût à faire face à des difficultés temporaires par suite des grèves et des incapacités de transport. Le Canada est probablement le pays qui a eu le moins à souffrir de la rareté du sucre au monde, mais il se peut qu'il ait encore à subir des hausses de prix engendrées par les conditions étrangères.

QUELQUES LIGNES DE NOEL SONT TRES RARES.

Le commerce de détail ferait bien de s'enquérir dès maintenant de la possibilité de garnir ses stocks en fait de produits pour les ventes de Noël afin d'être en mesure de répondre aux demandes de ses clients pendant les prochaines semaines.

Les marchands de gros font déjà rapport d'une rareté de fruits secs tels que les raisins. Les raisins secs sont un produit presque essentiel au temps de Noël et les épiciers qui n'en ont pas en stock devaient en acheter sans tarder, et ne pas se montrer trop particuliers sur l'espèce qu'ils achètent. Ils seront déjà chanceux s'ils peuvent en obtenir.

Les pelures semblent aussi devoir être rares et les approvisionnements paraissent être restreints. De fait, il y a très peu de pelures de citron sur le marché. Elles sont cotées très chères, à 75 la livre. Les pelures de Californie ne sont pas aussi difficiles à obtenir, encore que les stocks ne soient pas abondants.

La plupart des variétés de noix sont en abon-

dance. Les noix mélangées pour le commerce de Noël se vendent à 35 cents la livre. Les noix nouvelles de grenoble en sac de 110 livres sont cotées à 32 cents et par lots plus petits à 34 cents. Les avelines peuvent s'acheter à 25 cents. Les Pécans et les noix du Brésil lavées peuvent s'obtenir aussi en bonnes quantités. Mais il n'y aura pas de noix de la récolte nouvelle ici pour le commerce des fêtes.

Les dattes Hallowee sont cotées cette semaine pour la première fois depuis la guerre. Elles se vendent en boîtes de 60 livres à 20 cents la livre. Les dattes Excelsior sont cotées à 25 cents de moins la caisse, soit \$5.50.

Il n'arrivera plus de dattes Dromedary cette saison. Les stocks présents sont à \$7.00 la caisse. Un importateur de fruits secs de Californie a reçu un petit envoi de dattes californiennes cette semaine. Il n'y avait que deux cents boîtes de trois livres; c'était le premier arrivage de dattes de Californie sur ce marché.

La Californie n'est pas un pays gros expéditeur de dattes car ce n'est que depuis peu qu'il en cultive. Ces dattes étaient cotées à \$1.20 la boîte et seront une spécialité de fantaisie dans quelques magasins pendant le commerce des fêtes de Noël.

LES DETAILLANTS PROTESTENT CONTRE LE NOUVEAU REGLEMENT CONCERNANT LE BACON

Les épiciers et les bouchers estiment que 22 pour 100 sur le bacon et le jambon en tranches n'est pas un taux suffisant pour rendre raisonnablement profitable la vente de ces produits. Ils disent que le 30 pour 100 est nécessaire.

Il a été décidé à une assemblée de la section des bouchers de Toronto, de l'Association des Marchands-Détaillants, tenue à Toronto la semaine passée, que chaque membre tienne un compte exact du prix d'achat du jambon et du bacon et du prix de vente, faisant entrer en ligne le genre de ventes, par grosses et petites quantités, la perte du poids et les déchets et que ces chiffres seront l'objet d'un rapport à la prochaine assemblée.

Cette assemblée avait pour objet de discuter la nouvelle réglementation, permettant 20 pour 100 de profit sur le bacon plus 2 pour 100 par livre pour le découpage en tranches. Tous les membres présents furent d'opinion que le bacon et le jambon ne sauraient être vendus profitablement au-dessous de trente pour cent. Sur le jambon surtout, il n'y a pas d'argent à gagner au-dessous de cette marge, et si le règlement est mis en vigueur, la plupart des bouchers cesseront la vente du jambon.

Le marchand qui réussit

Symptômes de succès ou de faillite. — Ce qu'est un commerçant.

Le commerçant qui réussit doit être essentiellement un homme ayant de bons principes et de solides qualités qui a l'ambition non seulement de faire une fortune légitime pour lui-même mais aussi de créer un établissement qui soit utile au public.

Il apporte toute son attention à ses affaires qu'il conduit avec soin et ne néglige aucun détail de son commerce.

Il exige que son magasin soit propre et en ordre, que la marchandise soit bien soignée et disposée d'une manière attrayante et il a un programme de publicité en rapport avec l'importance de son commerce.

Le commerçant qui réussit achète prudemment, en basant ses achats sur la quantité définie de marchandise vendue dans une période correspondante. Il s'en tient principalement aux lignes qui ont fait leur preuve, mais il est cependant prêt à acquérir tout nouvel article qu'il a tout lieu de supposer de nature à augmenter son chiffre d'affaires.

Il tient des comptes et des livres qui répondent aux besoins de son commerce et qui lui permettent d'établir avec précision sa situation financière à n'importe quel moment.

Il surveille son compte de dépense et n'hésite pas à supprimer toute dépense inutile et est circonspect avant d'assumer toute nouvelle charge.

Ce que fait un commerçant

Le capital du commerçant, s'il n'est pas absolument suffisant, correspond du moins approximativement à l'importance et aux besoins de son commerce. Pour parer aux imprévus ou à quelque entreprise spéciale, il a pris des arrangements avec sa banque qui lui procure le crédit nécessaire. Il apprécie hautement la valeur d'un bon crédit, et à cet effet il est prompt et exact dans ses règlements envers ses créanciers, bénéficiant de l'escompte quand il lui est offert, les paiements étant faits par facture, et les comptes régulièrement vérifiés et balancés.

Il vend la plupart du temps au comptant, ou s'il vend à crédit il a les garanties voulues et des échéances bien définies et il insiste pour que le paiement soit fait promptement.

S'il est obligé de faire ses ventes à crédit, il doit faire entrer en ligne de compte toutes ses dépenses à cet effet, les frais de collection et les pertes. Il fait un inventaire chaque année ou plus souvent, en marquant la marchandise au prix coûtant, ou au cours du jour s'il y a baisse, faisant subir une dépréciation au vieux stock et en supprimant toutes les créances mauvaises ou douteuses.

Il s'intéresse grandement à l'écoulement de

son stock et évite avec un soin extrême que les marchandises ne s'accumulent d'une façon hors de proportion avec son chiffre d'affaires ou ses bénéfices.

Enfin il est plein d'enthousiasme pour son commerce aussi bien que pour sa clientèle. Son commerce devient surtout son plaisir. Son grand enthousiasme et son intérêt font qu'on a plaisir à traiter avec lui.

Ce qui arrive quelquefois

Etant donné cette série de conditions, si l'on travaille en bonne harmonie, la responsabilité du fournisseur est légère. Mais il ne faut pas penser qu'il n'a pas de responsabilité du tout dans ses rapports avec le commerçant qui réussit. Il n'est pas rare de voir une entreprise bien établie et prospère tomber en mauvaises affaires si elle a le malheur de se départir de son système de base. On peut citer de nombreux cas de ce genre.

Il y a eu beaucoup d'exemples de commerçants qui avaient parfaitement réussi dans un quartier riche qui n'ont eu aucun succès dans un quartier populeux et inversement. De nombreux magasins de tout genre ont périclité après s'être adjoint de nouveaux rayons qui n'étaient appropriés ni à leur clientèle ni à leur localité.

En raison de ces probabilités, il nous semble que le département de crédit devrait se maintenir en contact constant même avec les meilleurs clients de façon à pouvoir proposer des suggestions ou donner des conseils lorsqu'il faut prendre des décisions importantes. Jusqu'à un certain point ce contact semble manquer quelque peu, ce qui fait qu'un conseil offert sans être demandé semble être une usurpation de droits.

Un autre point à considérer, c'est de ne pas faire abus du crédit. Les termes établis dans une industrie donnée doivent être la base de règlement dans tous les cas et l'extension des crédits doit toujours être en rapport avec le capital engagé.

Fournisseur et marchand

Examinons maintenant le cas du marchand moins heureux ou moins favorisé. C'est ici réellement que le fournisseur doit intervenir et il semble bien qu'en toute occasion cette intervention ne réponde pas complètement aux besoins de la situation.

Le gérant des crédits doit non seulement veiller à la protection des risques de sa maison, mais aussi voir au maintien du commerce en général sur des bases solides. C'est-à-dire que lorsqu'il remarque une situation ou une pratique qui n'est pas bonne, il doit chercher à y porter remède. Cela ne va pas quelquefois sans quelque sacrifice.

Les statistiques ont montré une diminution importante du nombre des faillites dans ces dernière-

res années. Il reste à savoir si cela est dû à un progrès appréciable dans la tenue du commerce en général.

Nous nous sommes laissé dire que beaucoup de maisons avaient poussé leur crédit à l'extrême, ce dont avec la situation anormale actuelle elles pourront toujours se tirer tant bien que mal. Quoiqu'il en soit, un jour viendra, souhaitons que ce soit le plus tard possible, où les méthodes et les capacités du marchand en général seront à une rude épreuve.

Mais en admettant même qu'un progrès sensible ait été réalisé dans les méthodes commerciales en ces dernières années il est plus qu'évident qu'il reste encore beaucoup à faire et que le résultat obtenu est encore bien au-dessous du niveau qu'il est possible d'atteindre. Le temps n'est-il pas venu de mettre de l'ordre dans nos affaires et de suivre un programme de réhabilitation concernant les méthodes et la direction de beaucoup de nos clients commerçants? Cet effort devrait naturellement porter sur les clients lents à régler ou jouissant de faveur spéciale, car cette situation est un signe évident d'un défaut important dans l'organisation ou dans la direction des affaires.

Qu'arriverait-il si chacun de nous tenait compte des marchands dont les méthodes ne sont pas à la hauteur voulue, et que nous nous mettions consciemment à la tâche pour découvrir le défaut exact dans chacun des cas et pour suggérer le remède avec le même zèle?

Si l'écoulement ne se fait pas bien, donnons au commerçant nos meilleurs conseils sur la vraie façon de réduire son stock ou d'augmenter ses affaires, de manière à ce que, dans la limite du possible, il puisse bientôt travailler sur des bases solides.

Si les dépenses sont trop élevées, nous devons faire remarquer où git l'erreur et conseiller la meilleure manière d'y remédier.

Si les crédits sont étendus sans une méthode de collection ou sans un bénéfice approprié, nous ferons remarquer au commerçant la futilité de sa conduite et le désastre qui ne manquera pas de s'en suivre. Nous lui suggérerons un bon moyen de surmonter la difficulté.

Si l'on ne fait d'inventaires, si l'on ne tient pas de comptes et que l'on ignore ainsi les bénéfices nets ou le pourcentage de profit, nous insisterons énergiquement pour avoir un système de comptabilité simple et pratique qui permettra au commerçant de savoir pourquoi il travaille et ce que son commerce lui rapporte.

Chacune de ces pratiques ne peut finir à la longue qu'à amener la faillite de l'entreprise. Et ces pratiques, comme beaucoup d'autres qui vont à l'encontre du succès du commerçant, peuvent bien souvent être modifiées et le commerçant remis dans le bon chemin pour réussir.

LA LEVEE DE L'EMBARGO DES ETATS-UNIS PEUT PROVOQUER L'AUGMENTATION DES PRIX DE LA FARINE

La levée de l'embargo sur le blé et la farine de blé du Canada qui a été mise en vigueur aux Etats-Unis depuis quelques temps peut avoir un effet matériel sur les prix de la farine au cours des prochains mois. L'ordre levant l'embargo prend effet le 15 décembre, et si, comme il semble probable, de gros envois de grains passent la frontière, cela aura un effet immédiat de hausse sur les prix d'ici.

Au Canada, à l'heure actuelle le prix garanti du gouvernement de \$2.15 prévaut, tandis qu'aux Etats-Unis, pour une raison ou pour une autre, le prix s'est élevé du minimum garanti de \$2.26 jusqu'à \$3.00 et \$3.10. Ce facteur seul offre un marché favorable au fermier canadien qui ne reçoit ici que \$2.15 et qui ne négligera pas un marché plus avantageux qui s'offre à lui. Quant à l'acheteur américain il encouragera naturellement tout mouvement lui permettant d'acheter à meilleur compte au Canada qu'aux Etats-Unis d'autant que ces achats auront pour effet de faire baisser les prix américains qui ont atteint des niveaux sans précédent.

Il y a une autre raison pour laquelle les minotiers américains accueilleront avec plaisir le blé canadien, et les marchands américains, la farine canadienne, c'est le fait que la récolte de blé dans les états du nord a été déficitaire et qu'il y a rareté de farine et de blé en Amérique.

La seule question sera de savoir quelles quantités seront disponibles pour l'exportation. Le Canada Wheat Board a déjà passé de gros contrats et une bonne partie de la récolte de blé canadien est déjà achetée. S'il y a des offres concurrentes pour ce qu'il en reste, il semble qu'il n'y ait d'autre alternative à envisager que la hausse des prix.

LES POINTS ESSENTIELS AU COMMERCE

Il y a environ cinq choses essentielles au commerce profitable: 1.—Avoir quelque chose de bon à vendre; 2. — Avoir une bonne place pour vendre cela; 3. — Avoir de bons hommes pour la vente; 4.—Avoir de bons prix et une bonne capacité de vente; 5.—Avoir quelque chose de bon (et de vrai) à dire aux gens sur les articles mêmes. Voilà cinq "bonnes" conditions. Essayez qu'aucune ne manque à votre commerce.

Faites que vos étalages de Noël, tant par leur goût que par leur sens pratique fassent de votre magasin le point de mire de votre localité. Nulle occasion meilleure ne s'offre à vous d'attirer l'attention sur votre commerce et par conséquent de le rendre profitable.



Le Peintre LUXEBERRY dit:

"Partout où je vais je suis accueilli par un double sourire—l'un pour moi et l'autre pour l'étiquette Berry Brothers' sur les finis que j'emploie. Il semblerait que tout le monde regarde cette étiquette comme un vieil ami."

Des générations de constructeurs de maison et de gens aimant leur demeure ont appris que les intérieurs les plus artistiques et les plus jolis sont obtenus avec les vernis, les émaux et les teintures de Berry Brothers. C'est la raison pour laquelle l'Étiquette "Berry" est le seul argument de vente dont le marchand a besoin pour vendre les finis de Berry Brothers.

BERRY BROTHERS INC
World's Largest Makers
Varnishes and Paint Specialties

Les plus grands fabricants du monde de Vernis et spécialités de peinture.

DETROIT, Michigan. WALKERVILLE, Ontario.

29 rue Latour, MONTREAL, P.Q.

Tél. MAIN 1521

(79)

Table Alphabétique des Annonces

Armour & Co.	52	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce	64	Hamilton Stove & Heater Co. Ltd.	6-7	Nova Scotia Steel Co.	20
American Pad & Textile	64	Connors Bros.	58	Harry Horne Co. Ltd.	54	Office Specialty	50
Assurance Mt-Royal	64	Clark, Wm.	58	Hébert, L.-H.	12	Old City Mfg. Co.	55
Banque d'Épargne	62	Cluett, Peabody	51	Hobbs	5	Ottawa Paint Works, Couverture	
Banque Molsons	62	Côté & Lapointe	52	Imperial Tobacco	25	Paquet & Bonnier	64
Banque d'Hochelega	62	Dennis Wire	21	International Business Machine Co.	Couverture	Pigeon Lymburner	52
Banque Nationale	62	Dom. Canners Ltd.	59	Jonas & Cie, H.	61	Pink	5
Banque Provinciale	62	Dominion Cartridge Co.	19	Kribs	12	P. Poulin & Cie	52
Barnett	14	Dominion Salt	54	Lamontagne Limitée	13	Pullan	56
Bates & Innes	51	Dom. Corrugated Steel Pipe	4	La Prévoyance	64	Ramsay & Son	14
Berry Bros	36	Dominion Linseed Oil, Couverture		Leslie & Bros.	20	Richard, Wilcox & Co., Ltd.	15
Bird & Son, Couverture		Duffy, J. J., & Co.	56	Lewis Bros.	17	Schultz Mfg. Co., Ltd.	21
Berry Bros.	10	Egg-o Baking	34-35	Liverpool-Manitoba	64	Sherwin-Williams	9
British Colonial Fire	64	Eddy, E. B. & Co.	60	London Bolt	20	Stauntons, Ltd.	14
Brodeur, A.	52	Fabrique de balais de Granby	56	Mathieu	41	Still Mfg. Co.	16
Brodie & Harvie	52	Fontaine, Henri	52	Mathieu, (Cie J. L.)	60	Steel of Canada	18
Burrow Stuart Milne	11	Fort	8	Maxwells Ltd.	16	Sun Life of Canada	64
Canada Foundries	20	Frost Steel	10	Montbriand R.	64	Steel Trough & Mch.	20
Canada Life Assurance Co.	64	Gendron Mfg.	10	McArthur, A.	20	Trudel & Guillet	52
Canadian Nat. Carbon	22	Gagnon P. A.	64	McDonald	57	Western Ass. Co.	64
Canadian Polishes Ltd.	60	Garand, Terroux & Cie	64	Manufacture de Scies de Lévis	18	Williams Co., J. H.	18
Chamberlain Medicine	53	Georgia Turpentine	10	Montreal Biscuits Co.	60		
Canadian Postum Cereal	49	Gonthier & Midgley	64	Morrow Screw & Nut Co.	14		
Canadian Salt	44	Gutta Percha & Rubber Co.	3				
Canadian Veneering Co.	20						

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Lavery & Demers vs Barthelemi, et al., \$45.
- M. Wexler vs Art. Bouchard, \$22.
- R. H. Beaulieu vs Nap. Allard, \$34.
- S. Miller vs Euclide Bériau, \$38.
- I. McCann vs Art. Longé, \$25.
- H. Godin vs Institut Gaube Inc., \$17.
- P. Barrette vs Cyrille Débert, \$27.
- G. Hall vs Pares Mazzie, \$10.
- M. Zelcovitch vs H. Dovi, \$18.
- O. Arcand vs Geo. Burney, \$16.
- A. Charlebcis vs Alf. Swift, \$20.
- N. Boucher vs Art. Gauthier, \$26.
- S. Croysdill vs Jos. Robillard, \$10.
- M. P. S. Corp. vs Rodrigue Oulmet, \$28.
- M. Guttman vs L. Fraukel, \$42.
- S. Christin vs Elz. Benoit, \$61.
- J. B. Delcourt vs Zéphirin Lagacé, \$56.
- S. Goldstein vs Paul Praply alias Murphy, \$26.
- Guardian Ins. Co. vs Rôma Bakery, \$28.
- Iron Age, Ltd. vs T. Burdett, \$14.
- British Amer. Oil Co. vs Connelly Robinson, \$35.
- M. L., H. & P. Co. vs H. Bercovitch, \$13.
- M. L., H. & P. Co. vs J. J. Cooke, \$26.
- M. L., H. & P. Co. vs A. Seal, \$75.
- M. L., H. & P. Co. vs John Tobin, \$36.
- M. L., H. & P. Co. vs W. B. White, \$37.
- J. Freedman vs A. Allard, \$29.
- M. L., H. & P. Co. vs A. Lecourt, \$89.
- M. L., H. & P. Co. vs J. Laplante, \$27.
- M. L., H. & P. Co. vs A. G. Lambert, \$93.
- M. L., H. & P. Co. vs O. Z. St-Cyr, \$84.
- Colonial Specialty Co. vs P. A. Roulangier, Montmigny, \$22.
- Colonial Specialty Co. vs J. A. Baraby, St-Jean, \$32.
- Colonial Specialty Co. vs D. Léonard, Ottawa, \$61.
- Colonial Specialty Co. vs Jos. Demers, Valleyfield, \$33.
- A. Girard vs E. Nirron, Ste-Rose, \$15.
- J. Routtenberg et al. vs G. Monk, Verdun, \$42.
- J. Routtenberg et al. vs Mary Cooper, Verdun, \$49.
- J. Garmaise vs Chs. Quartz, Verdun, \$461.
- G. Burnett vs J. M. Freeman, \$36.
- G. A. Marsan vs Albéric Marien, \$15.
- M. Rigler vs Unitéd Footwear Co., Ltd., \$26.
- J. Friedman vs A. Martineau, \$86.
- S. Rosenthal vs Wee Sam, \$29.
- Cohen Ltd. vs Médéric Bouchard, \$15.
- Cohen Ltd. vs A. J. Dufresne, \$45.
- Cohen Ltd. vs Jos. Bourbon, \$15.
- Cohen Ltd. vs L. M. Panneton, \$39.
- Cohen Ltd. vs Jos. Parreault, \$47.
- Cohen Ltd. vs Aimé Thomas, \$29.
- Cohen Ltd. vs Gédéas Chartrand, \$59.
- Cohen Ltd. vs Donat Denis, \$15.
- Cohen Ltd. vs Alb. Duchesne, \$18.
- Cohen Ltd. vs Lorenzo Mouscataux, \$31.
- Cohen Ltd. vs Alb. Alarie, \$22.
- Mlle M. L. Pilon vs Wilf. Sévigny, \$25.
- P. M. Beaudoin vs N. Giguère, \$18.
- P. M. Beaudoin vs A. Legault, \$22.
- Evans Bros. Ltd. vs F. J. Roch, \$26.
- W. Bourassa et al. vs Vve H. Lamoureux, \$22.
- W. Bourassa et al. vs H. Beauchamp, \$46.
- L. Godin vs J. B. Vandelay, \$17.
- H. Chaussé vs J. Lamothe, \$19.
- J. Coupal vs R. Loyer, \$20.
- J. Cassidy vs A. Brouillard, \$15.
- Mme A. Provost et vir. vs A. Rollin, \$14.
- Vve J. A. Corbeil vs A. Chartrand, \$23.
- A. Gabriel vs E. Stephens, \$22.
- Int. Business Machines Co. vs Mme C. Laplante et vl., \$20.
- Com. d'Ecoles St-Bernardin vs Shannan Realties, Ltd., \$2,274.
- Kearney Bros., Ltd. vs J. Clifford, Ste-Agathe, \$53.
- Kearney Bros., Ltd. vs H. Dionne, St-Cyprien, \$59.
- G. Butaud vs Sam Rosnack, \$27.
- F. X. Sauviat vs A. Dazé, \$1.
- R. Curtis vs Mme E. Skelton et vir., \$16.
- A. Deschamps vs Vve E. de L. Ouellette, \$13.
- J. D. Lévesque vs Jos. Cadieux, \$67.
- F. Florent vs F. Gendron, \$16.
- Longpré & Longpré vs A. Desrosiers, \$26.
- L. J. Lefebvre vs Jos. Whelen, \$66.
- W. Daoust vs F. L. Duclos, \$17.
- Soc. Financière Inc. vs A. Forest, \$80.
- F. Labelle vs J. B. Clément, \$12.
- G. A. Bélanger vs L. De Maurivey, \$15.
- O. Foucault vs E. Provost, \$17.
- J. Zacharine vs N. Wollow, \$55.
- J. C. H. Dussault vs J. Charpentier, \$64.
- H. Sacker vs E. Beausoleil, \$43.
- Central Garage Co. vs H. B. Dupéré, \$11.
- Central Garage Co. vs L. J. D. Gingras, \$10.
- H. Stavis et al. vs J. Rousselle, \$67.
- W. Bourassa et al. vs W. Rivard, \$18.
- C. Chalfoux vs A. Lolselle, \$13.
- H. A. Deguire vs Vve J. A. Brousseau, \$16.
- Ogdensburg Coal & Towing Co. vs O. Perras, \$11.
- A. Gorodensky vs M. Dynerman, \$25.
- A. Laplante vs A. Hotte, \$53.
- S. Smith vs J. A. Reeves, \$45.
- J. Poirier vs A. Provost, \$77.
- J. Garmaise vs P. St-Pierre, \$55.
- Cosmopolitan House Furnishers vs N. Valmy, Lachine, \$68.
- L. Gohier vs L. Fortier, Lachine, \$25.
- Beaudoin Ltée vs O. Dicaire, Verdun, \$36.
- W. Bessette vs O. Chevalier et al., Portneuf, \$28.
- J. N. David vs A. Clément, Verdun, \$18.
- J. N. David vs L. Charest, Lachine, \$34.
- P. T. Légaré, Ltée vs O. Beauchemin, Varennes, \$22.
- A. E. Chaput vs E. Dubreuil, Longueuil, \$34.
- J. Vigeant vs L. E. Lippé, \$48.
- E. Beaudoin vs Nap. Lamothe, ès-qual., \$55.
- O. Boulay vs F. X. Robidoux, Sr, \$27.
- L. Chauvet vs A. Beauchemin, \$82.
- A. Pigeon vs Ls Royal, \$38.
- L. Wolman vs L. Mandarant, \$75.
- X. A. Robichon vs J. Bouchard, \$12.
- C. Boisvert vs D. Ste-Marie, \$59.
- J. Sovik vs W. Swezynsky, \$44.
- C. Caron vs L. R. Corbeil, \$21.
- E. Couillard vs Jos. Gingras, \$57.
- A. Lacombe vs Cie d'Auvents des Marchands, Ltée, \$55.
- Dufort & Beaudoin vs A. Lanthier, \$10.
- H. Poltras vs J. H. Savaria, \$12.
- M. I. Trudel vs V. H. Chaput, \$10.
- J. P. Dupuis, Ltée vs E. A. Hébert, \$96.
- J. O. Lussier vs J. St-Denis, \$20.
- A. Charlebois vs Jos. Vézina, \$37.
- F. Lévesque vs Wm. Garand, \$25.
- F. Ethier vs C. Dumont, \$68.
- N. Bonin vs M. Lachapelle, \$10.
- O. Pilon vs L. allas T. Lapointe, \$36.
- E. J. Noël vs Ls Barbeau, \$11.
- E. J. Noël vs John Bally, \$12.
- E. J. Noël vs Calixte St-Jean, \$21.
- A. Paul vs C. E. Provost, \$49.
- de Laval Co., Ltd. vs Jos. Paré, Valley Junction, \$31.
- A. Stockman vs Jos. Coallier, St-Léonard Port Maurice, \$12.
- J. Rose vs Alb. Charest, Jr, Farnham, \$20.
- Mme C. Philippiar vs Anthime Bonenfant, St-Rémi, \$11.
- J. B. Rabeau vs H. A. Rabeau, Lachine, \$55.
- N. Trépanier vs Edouard Piché, Vaudreuil, \$42.
- D. M. David vs S. M. Scheffer, Verdun, \$82.
- Mme F. Lépine et vir. vs R. Boyer, St-Pierre, \$32.
- H. F. Willette vs Willie Marion, St-Jacques L'achigan, \$37.
- L. Gchier vs Gédéas Gohier, St-Laurent, \$11.
- Cosmopolitan House Furnishers vs Frs St-Aubin, Lachine, \$30.
- B. Grinstein vs E. Smith, \$69.
- T. H. Berningham & Co. vs R. L. Ravine, \$24.
- F. R. Lebeau vs A. Lafortune, \$70.
- Mme E. Chevalier vs J. Patrie, \$59.
- F. X. Sauviat vs F. E. Smith, \$40.
- M. L., H. & P. Co. vs F. D. Stewart, \$50.
- Mme M. L. Léonard vs T. Clermont, \$46.
- F. R. Lebeau, Ltée vs L. Lafortune, \$55.
- J. A. Beaudin vs J. Laberge, \$12.
- O. Brunet vs M. Malkuryk, \$26.
- G. H. Godfrey vs O. Vaillancourt, \$40.
- A. Lussier vs T. Laurin, \$97.
- Beaudoin Ltée vs E. Tremblay, \$72.
- D. Strachan vs E. W. Benthner, \$15.
- H. O. Viau vs J. A. Vallée, \$56.
- M. Sauvé vs M. Moffatt, \$56.
- P. M. Beaudoin vs J. Boileau, \$84.
- P. M. Beaudoin vs R. Labrèche, \$24.
- P. M. Beaudoin vs C. Lachapelle, \$16.
- P. M. Beaudoin vs F. X. Laurier, \$32.
- P. M. Beaudoin vs Théo. Laurin, \$30.
- P. M. Beaudoin vs Camille Neveu, \$33.
- P. M. Beaudoin vs J. W. Griffin, \$10.
- P. M. Beaudoin vs Alf. Cuerrier, \$18.
- P. M. Beaudoin vs Nellie Hooland, \$40.
- P. M. Beaudoin vs Art. Gauthier, \$10.
- P. M. Beaudoin vs Alex. Rollin, \$25.
- J. H. Lauzon et al. vs Adélarde Beaudoin, \$39.
- M. P. S. Corp. vs J. A. Désormeaux, \$36.
- J. Beaulieu vs Jos. Malo, \$24.
- L. Gagné vs Aldéric Major, \$42.
- F. Pilon vs Hervé Vincent, \$17.
- R. Daniel vs Jacques Hébert, \$26.
- A. Bécard vs Vve D. Ouellette, \$28.
- H. Tessier vs J. R. Hurteau, \$75.
- M. Girard vs Léopold Beaulieu, \$37.
- A. Therrien vs Jos. Beaupré, \$10.
- V. Léveillé vs Alf. Lavoie, \$59.

CURATEUR

J. H. Lebeau, Montréal, — Geo. Duclos, curateur.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi soir, le 10 décembre 1919.

Les caractéristique de la semaine ont été des avances importantes sur un certain nombre de lignes. Les grosses chaînes ont subi une hausse substantielle et des avances ont été enregistrées sur toutes les lignes de petites chaînes. Les tôles galvanisées ont monté d'un autre 25c le quintal. Le plomb en saumon et le spelter se vendent plus chers. La soudure en barré a monté d'environ deux centins la livre. Les plaques de ressuage ont monté de 20 à 25c la douzaine. La ficelle de coton, en pelotes et en cônes, a subi une hausse d'environ 3c la livre. La broche à tuyau de poêle se vend plus chère et des nouveaux prix sont en vigueur pour les divers couvercles à pots de conserves pour 1920. Le vieux fer, surtout les variétés lourdes de machinerie, est en demande et des prix d'achat plus élevés sont en vigueur.

Un certain fléchissement s'est produit sur le marché du cuivre en lingots et le prix a été légèrement réduit. Le fer-blanc brut a baissé un peu. Le ton du câble de sisal a un peu fléchi et un déclin pourrait se produire. L'huile de charbon est ferme, mais sans changement. Le tuyau à gaz est très ferme et certains s'attendent à des hausses d'un moment à l'autre. Les produits du plomb continuent d'être très fermes, mais aucune avance n'a été faite au cours de la semaine. On s'attend, toutefois, à ce qu'elles se produisent.

DE NOUVEAUX PRIX SONT EN VIGUEUR POUR LES DIVERS COUVERCLES DE POTS DE CONSERVES

Couvercles de pots de verre — Les prix de 1920 sont annoncés sur diverses variétés et marques de couvercles de pots de verre. Les nouveaux prix des Crown et des Improved Gem sont: Petits, la grosse, \$11.50; moyens, \$12, et grands, \$15. Les Crown, mesure Impériale, sont \$12 pour les chopines; \$13 pour les pintes et \$17 pour les demi-gallons. Les prix des Perfect Seal sont: petits, \$12.50; moyen, \$13, et grands, \$17 la grosse.

TOUTES LES CHAINES SE VENDENT PLUS CHERES

Chaînes — De nouveaux prix, montrant une avance, sont en vigueur pour les chaînes. Les voici:

Electric weld—
1/8 pouce 18.95

3/16 pouce	17.25
1/4 pouce	15.85
5/16 pouce	13.30
3/8 pouce	10.50
7/16 pouce	10.20
1/2 pouce	9.95
5/8 pouce	9.95

Fireweld proof—

3/8 pouce	11.05
7/16 pouce	10.80
1/2 pouce	10.40
5/8 pouce	10.65
3/4 pouce	9.95
7/8 pouce	9.65
1 pouce	9.50

B. B. B.—

3/8 pouce	13.70
7/16 pouce	13.30
1/2 pouce	12.95
5/8 pouce	12.75
3/4 pouce	12.20
7/8 pouce	11.90
1 pouce	11.80

LA BROCHE A TUYAU DE POELE ET LES PLAQUES DE RESSUAGE SE VENDENT PLUS CHERES

Plaques de ressuage, broche — Des avances s'élevant de 2c à 25c la douzaine sont en vigueur sur les plaques de ressuage immédiatement. Une hausse a été enregistrée sur la broche à tuyau de poêle, par suite de la hausse récente de tous les produits de broche. La broche No 18 est maintenant cotée à \$8.25 les 100 livres, et le No 19, \$8.75.

LA FICELLE DE COTON MONTE; LE TUYAU A GAZ PEUT MONTER AUSSI

Ficelle de coton, tuyau à gaz — Une avance a été enregistrée au cours de la semaine sur la ficelle de coton et cette hausse ressort à 5 pour cent. Les nouveaux prix sont d'environ 3c plus élevés que ceux de la semaine dernière. Les mèches de coton, aussi, sont très fermes et les tendances portent vers la hausse pour tous les articles en coton. La perspective pour des prix plus élevés pour le tuyau à gaz est une des caractéristiques du marché. Il n'y a pas de changements de faits encore mais avec les chaînes, les produits d'acier et les barres se vendant plus chers, les perspectives portent vers une hausse prochaine sur cette ligne.

LES COMMANDES DE FOURNAISES CONSIDERABLES; LES ACCESSOIRES DE POELLES ACTIFS, AUSSI

Poêles, et accessoires — On fait rapport que le commerce des fournaises est très actif, des commandes "ré-

ptées" arrivent librement de la part du commerce de détail, et tout indique que ce dernier fait de bonnes affaires. Naturellement, le ton du marché continue d'être ferme avec les avances récentes. Qu'il y aura assez de poêles pour répondre aux besoins du commerce dépendra de la température et de la demande qui en résultera de la part des consommateurs. Les ranges ont été en demande aussi. Les acheteurs peuvent être assurés qu'il n'y aura pas de baisse sur le marché et par suite on peut commander à l'avance les besoins futurs pour le commencement de la saison prochaine, vu que les matières premières sont bien en arrière des commandes. La demande pour les accessoires est active et les prix ont été fermement maintenus aux récentes avances, mais il n'y a pas de changements à enregistrer.

LA SOUDURE MONTE; LE TUYAU DE PLOMB FERME

Soudure et plomb, etc. — Les prix de la soudure ont monté. Les tendances continuent d'être fortes sur le tuyau de plomb et les feuilles de plomb, mais les manufacturiers n'ont pas encore augmenté leurs prix. Il y a une bonne demande pour les diverses lignes.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.35½
Soudure, commerciale, la lb.	0.33½
Soudure, wiping, la lb.	0.30½
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50-60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16½

TUYAU DE FER Standard Butt weld

Les 100 pieds.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
¼ pc... \$ 6.00	\$ 8.00	\$ 5.13	\$ 7.26	
¼ pc... 4.53	6.66	5.13	7.26	
¼ pc... 4.53	6.66	5.13	7.26	
¼ pc... 5.99	7.57	6.84	8.42	
¼ pc... 7.53	9.66	8.68	10.81	
1 pc... 11.14	14.28	12.84	15.98	
1¼ pc... 15.07	19.32	17.37	21.62	
1½ pc... 18.01	23.10	20.76	25.85	
2 pc... 24.24	31.08	27.94	34.78	
2½ pc... 38.90	49.73	
3 pc... 50.87	65.03	
3½ pc... 64.86	81.88	
4 pc... 76.85	97.01	

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$34.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.32
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.91
3¼ pc...	66.70	82.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	116.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

L'HUILE DE CHARBON EST FERME MAIS SANS AVANCES DE PRIX

Huile de charbon, gazoline — Le marché de l'huile de charbon est stable et ferme, mais les prix n'ont pas été changés, la base restant entre 22c à 25c le gallon impérial, suivant la qualité. Il y a une demande active pour la gazoline qui se vend bien, mais en plus petite quantité qu'avant. Toutefois, les ventes sont bonnes pour la saison. Son prix reste à 33c le gallon.

LES VENTES DE CLOUS SONT CONSIDÉRABLES; LES PRODUITS DE LA BROCHE SONT FERMES

Clois et broche — Les marchands de gros font rapport d'un très gros mouvement des clous. "Bien qu'il soit facile de répondre aux besoins de nos clients, il n'est pas aussi facile de nous procurer des approvisionnements, même des marchandises de stock régulier," déclarait un marchand en gros, au cours de la semaine dernière. Les tendances sont fermes, et la base actuelle pour les clous de broche et découpés est de \$5 le baril. La demande pour tous les produits de la broche est active pour la saison, et le marché est ferme. La base du prix pour les No 0-9 de broche d'acier unie est maintenue à \$5.25 les 100 livres, et celle de la broche galvanisée unie, No 0, reste à \$9.50.

LE CABLE DE SISAL PEUT BAISSER; LE MANILLE PLUS FERME

Câble et cordage — Il pourrait y avoir un rajustement à la baisse des prix du câble de sisal. Toutefois, cette réduction ne sera pas considérable, disent les manufacturiers. Elle sera probablement de ½c ou de 1c la livre. D'un autre côté, les prix du manille pur sont fermes et les manufacturiers américains sont portés à augmenter leurs prix.

LES TOLES MONTENT ENCORE DE 25c

Tôles — Une avance de 25c les 100 livres est en vigueur pour les tôles galvanisées. Les importateurs déclarent

que cette hausse ne représente pas l'augmentation dans le coût de leur tôle, et les perspectives portent vers une autre avance. Les stocks sont très réduits. Il est évident qu'il n'y aura pas de regarnissement général avant quelques mois vu que les usines sont en arrière de leurs commandes, et les manufacturiers se demandent où ils vont se procurer leurs stocks de plaques. La situation des tôles noires est ferme et leur rareté est la caractéristique du marché ici.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.90 6.20
Calibre 12	5.95 6.25
Calibre 14	6.00 6.30
Calibre 16	6.10 6.40
Calibre 18-20	6.55 6.70
Calibre 22-24	6.70 6.75
Calibre 26	6.70 6.80
Calibre 28	7.00 7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10% onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	10.00
Calibre 26	9.75
Calibre 24	8.15
Calibre 22	8.80
Calibre 18 et 20	8.60

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

LES LAMINOIRS TRÈS OCCUPÉS; LES MARCHÉS DES BARRES SONT FERMES

Fer et acier — Le volume des affaires faites par le marchand de gros est, dit-on, considérable et le ton est ferme aux récentes avances. En ce qui concerne la matière première, la perspective n'est pas brillante, autrement dit, que l'on ne peut se procurer des stocks des Etats-Unis. Des commandes d'exportation ont été offertes aux laminoirs à des prix plus élevés que ceux en vigueur au Canada, mais les demandes domestiques sont remplies d'abord; de fait, une source d'approvisionnement déclare que des commandes d'exportation ont été refusées.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LE CUIVRE ET LE FER-BLANC BAISSENT UN PEU

Métaux en lingots — Il y a eu sur le marché du cuivre et du fer-blanc un léger fléchissement, bien que les réductions ne soient pas considérables. Les prix du plomb sont maintenus fermes; de fait, ils ont quelque peu monté.

Cuivre — Bien qu'il y ait eu une légère réduction du prix à 23½c pour le cuivre pur en lingot, le bas niveau du marché a été atteint. Le lingot pour la fonte est coté à 23c.

Fer-blanc — Il y a eu une légère réduction au cours de la semaine, et la base est d'un centin de moins que celle de la semaine dernière, le prix actuel étant de 59c.

Plomb — Marché plus fort. Il se vend cette semaine 8½c. Par suite d'une forte demande de toutes les sources, les tendances portent vers la hausse.

Spelter — Il est fort à 10¼. Le mouvement est normal pour cette saison de l'année.

Aluminium — Aucun changement à enregistrer. Les affaires sont peu considérables. Prix: 34-35c la livre.

Fer en gueuse — Bien que les tendances sur les divers produits portent vers une base plus ferme, aucune avance n'a été enregistrée sur le fer en gueuse et un prix nominal de \$50 la tonne est encore en vigueur.

LA PEINTURE

Les marchés de la peinture et du vernis sont actifs pour la saison, et les manufacturiers sont occupés à emmagasiner leur stock régulier d'hiver pour répondre aux besoins du commencement du printemps. Aucune amélioration n'est signalée pour l'huile de graine de lin, et on peut dire la même chose de la térébenthine. Les stocks de lin sont limités et les broyeurs commencent à se demander s'ils auront assez de graine pour le broyage à présent que l'hiver est commencé. La perspective porte vers une hausse des prix de l'huile d'un moment à l'autre. La base du blanc de plomb est ferme aussi, bien qu'il n'y ait pas d'augmentation d'enregistrée dans les cotations des diverses variétés.

Le mouvement du mastic est actif et la base du prix bien soutenue. Les vitres, épaisses et minces, sont très actives et le seul problème à résoudre, c'est comment se procurer assez de stock pour remplir les commandes. Dans ces conditions, le ton du marché, naturellement, est très ferme.

LES PREDICTIONS FAITES TOUCHANT LA HAUSSE DU PRIX DE L'HUILE

Huile de graine de lin — La situation n'est pas plus facile qu'elle ne n'était la semaine dernière; c'est plutôt le contraire. Les arrivages de lin de l'Ouest canadien ressortent à environ la moitié de ce qu'ils étaient il y a un an, et les prix cotés actuellement approchent la marque de \$5. Cela indique que les cotations présentes de l'huile, en ce qui concerne la base de la graine, sont encore au-dessous même de ce que le marché sur place devrait être. Les manufacturiers ont actuellement besoin de beaucoup d'huile et l'on dit qu'ils ont beaucoup de difficultés à se procurer les quantités dont ils ont besoin. Personne n'ose prédire un fléchissement du marché; certains affirment que s'il ne se produit pas bientôt une amélioration les prix retourneront aux hauts niveaux en vigueur l'été dernier. Ces chiffres pourraient même être dépassés.

Tout indique que les prix cet hiver seront plus élevés qu'ils ne l'ont été durant la mi-hiver. Les stocks de l'Argentine sont douteux et de quantité incertaine.

Nous cotons:

Brute—	
	Gal. Imp.
1 à 4 barils	2.34 2.40
1 à 9 barils
10 à 25 barils
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.36½ 2.43
5 à 9 barils

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LES APPROVISIONNEMENTS DE TEREBENTHINE LEGERS; UNE BASE FERME

Térébenthine — Le ton du marché est stable et ferme. Les approvisionnements arrivant du Sud sont peu considérables, et personne ne semble avoir d'excédent en quantité marquée. Les tendances portent vers un marché élevé stable, et bien que la demande présente de la part du commerce ne soit pas excessive, les besoins des manufacturiers sont considérables. Les prix varient entre \$2.35 et \$2.40 le gallon, pour les lots de baril simple. Nous cotons:

Térébenthine—	
	Gal. Imp.
De 1 à 4 barils	2.35 2.45
Par petits lots 2.65
(Empaquetage extra)	

LES VENTES DE MASTIC CONSIDERABLES; LES VITRES TRES FERMES

Mastic et vitres — Il y a un mou-

vement considérable des vitres épaisses à vitrine et en boîtes. Le marché est très actif. L'arrivage d'un lot de vitres de Belgique, épaisses et minces, a été vite absorbé. Les achats ont été très actifs depuis quelques semaines et les marchands ont à faire face à plus ou moins de difficultés pour se procurer des stocks. La base du prix est ferme, mais sans changement. Les prix futurs dépendent de l'action des manufacturiers; s'ils demandent plus cher, les prix canadiens devront être augmentés. En attendant, les manufacturiers américains ne peuvent remplir les commandes déjà en mains.

La situation du mastic est très active, en ce qui concerne les ventes, et les tendances sont fermes. Les prix restent sans changements comme suit:

Mastic Standard:

		Au-
	5	1
	tonnes	tonne
	de 1	tonne
En barils	\$5.00	\$5.25 \$5.60
En ½ barils	5.15	5.40 6.30
Par 100 livres	5.85	6.10 6.45
Par 25 livres	6.10	6.35 6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60 6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35 8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35 10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40 7.75

IL POURRAIT Y AVOIR RARETE DU BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile — Toutes les indications portent vers un marché ferme. Le problème qui confronte actuellement le marchand, c'est comment se procurer des approvisionnements. La politique adoptée dans plusieurs quartiers semble d'être d'acheter les matières premières dont on a besoin, de se procurer des marchandises où l'on peut s'en procurer et de ne pas s'occuper du prix.

L'on apprend de plusieurs sources qu'il n'y aura pas de blanc de plomb pour se rendre à la saison prochaine. Les approvisionnements disponibles sont déjà en grande partie absorbés par les commandes. Les prix bien que fermes se maintiennent à \$16.50 pour les lots de 5 tonnes; \$17 pour les lots d'une tonne et \$17.35 pour les lots plus petits. Tous ces prix sont pour 100 livres.

LES FABRICANTS DE PEINTURE S'ATTENDENT A DES PRIX ELEVES

Peintures et vernis — En ce qui concerne la perspective sur ce marché, les matières premières pour la peinture et le vernis continuent d'être chères. "Pourrons-nous nous

procurer ce qu'il nous faut?" semble être la question que se pose le manufacturier, en pensant à ce qu'il lui faudra pour 1920. Les approvisionnements de blanc de plomb semblent être absorbés à l'avance par les commandes prises; l'huile de graine de lin n'est pas abondante, ni la térébenthine. En somme, le marché est ferme.

PEINTURES

Alabastine.	
Couleurs et blanc—en paquets 2½	
livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets	
de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b.	
Montréal.	
Liquide-bronze.	
Liquide-bronze, No 1 ..	\$1.50 \$2.00
Huile de banane, gall. ..	\$3.50 \$7.00
f.o.b. Montréal.	
Bleu.	
La livre0.11 0.12
Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonne-	
lets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	
100 livres0.11 0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, ton-	
nelets de 100 livres	0.08 0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	
100 livres0.15 0.17
Terre de Sienne brute, No 1, ton-	
nelets de 100 livres	0.08½ 0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets	
de 100 livres0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100	
livres0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100	
livres0.15
Vert Imp. tonnelets de	
100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	0.19 0.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10 0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 li-	
vres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs	
100 livres	0.06 0.17
Rouge Vénitien, brillant	
supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½ 0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½ 0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08 0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04 0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, en	
barils	0.02½ 0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

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

JAMES GODDARD.

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

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de \$5,000 sur le boulevard Forget, Pont St-Maurice, pour Charles Rochefort, Pont St-Maurice. La plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Modifications à une résidence de \$2,500 pour Bailly et Frères. Les travaux viennent d'être commencés.

Etal de boucher et 2 logements, \$5,000, pour Joseph Lord. La plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Logements de \$6,000 sur la rue du village pour Nicolas Chênevert. La plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées. Les travaux doivent commencer immédiatement.

7 logements de \$7,000, sur la rue St-Madeleine, Pont St-Maurice pour Nicolas Chênevert. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour des châssis, portes, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, garnitures électriques pour 20 pièces.

2 logements de \$6,000 sur la rue St-Madeleine, Pont St-Maurice, pour Léon Brousseau. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour des châssis, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, plomberie, etc.

Résidence de \$5,000, sur le boulevard Forget pour Jos. Rouffe.

Résidence de \$5,000 sur le boulevard Forget pour Philippe Beaudoin. Le bois, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de \$6,000 sur le boulevard Forget, Pont St-Maurice pour Antonio Beaumier. Le propriétaire demande des prix immédiatement pour châssis, vitres, peinture, vernis, quincaillerie, plomberie, garnitures électriques, etc.

2 logements de \$6,000 sur la rue de l'Eglise pour Narcisse Brière. On est à lever les murs.

CHICOUTIMI

Eglise et sacristie de \$200,000 pour le diocèse. Evêque: Mgr T. Labrecque. Architecte: Oscar Beaulne et Alfred Lamontagne, 21 rue d'Aiguillon, Québec. On est à poser la toiture.

DRUMMONDVILLE

Fabrique de \$75,000 pour la Butterfly Hosiery Co. On est à lever les murs.

GRANBY

Couvent pour les Soeurs de la Présentation, de St-Hyacinthe. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Moulin à scie de \$10,000 pour la Kent Lumber Co. Gérant: A. E. Solomon. Travail à la journée. Le gérant demande des prix immédiatement pour un système de chauffage à la vapeur, un moteur de 2 H.P., 3 phases, et divers autres accessoires de moulin à scie.

LEVIS

Edifice municipal endommagé par le feu. Pertes: \$15,000. Des réparations temporaires seront faites immédiatement. Les travaux de reconstruction ne seront pas commencés avant le printemps prochain.

LIMOILOU

Résidence de \$5,000 sur la rue Saignac pour H. Dorire. Le travail sera fait à la journée. Les travaux doivent commencer prochainement.

Résidence de \$4,500 sur la 4ème avenue pour Alphonse Simard. Travail à la journée. Les travaux doivent commencer prochainement.

MONTREAL

Glaçière et écurie sur la rue Notre-Dame est pour Messier et Frères, angle rue Notre-Dame et boulevard Pie IX. Les propriétaires ont demandé la permission d'ériger ces deux édifices.

Fabrique, entrepôt et frigorifique de \$120,000, 18 avenue du Collège McGill pour Holt, Renfrew & Co., Limited, 401 rue St-Catherine ouest. On est à lever les murs.

Théâtre pour la Trans-Canada Theatres Ltd., 453 rue Guy. Président: H. W. Beauclerk. Le site doit être acheté et l'on construira ce théâtre dans un avenir rapproché.

Salle publique au parc Springfield pour The Peoples Hall Ltd, 861 rue Dorchester ouest. Des soumissions ont été demandées par le secrétaire-trésorier, Fred. W. Atkinson, St-Hubert, Qué.

Cottage de \$10,000, sur l'avenue Bloomfield, Outremont, pour A. Claude, 178 avenue de l'Epée. Les travaux seront commencés au mois de mars ou avril prochain.

Cottage de \$15,000 sur l'avenue St-Jean-Baptiste, pour John Roy, 2384 rue Hutchison.

Résidence de \$8,000 sur l'avenue Melrose. Le nom du propriétaire n'est pas donné. On est à creuser les fondations.

Entrepôt de \$8,000 sur la rue Dorchester, Outremont, pour la British American Oil Co., Ltd., 1090 rue Durocher. On a besoin de certains matériaux.

Résidence de \$12,000, sur l'avenue Hudson, Westmount pour L. M. Hart, 7 avenue Hudson.

Modifications à un édifice à manufacture, \$11,000, 661 rue Drolet pour la succession S. Carsley, 192 rue St-Jacques. Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera certains matériaux.

Addition à une usine, angle Pie IX et Notre-Dame pour la St. Lawrence Sugar Refineries Ltd., 145 rue St-Jacques. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Entrepôt sur la rue Sanguinet pour Omer DeSerres, 204 rue St-Denis. On est à creuser les fondations.

Hôtel de \$3,250,000, angle des rues Peel et St-Catherine pour le compte d'un syndicat. Intéressé, F. Wilson Fairman, 232 rue St-Jacques. Cet hôtel aura 16 étages et il occupera tout le site bordé par les rues Peel, St-Catherine, Metcalfe et Carré Dominion.

2 résidences (2 plain-pleds chacun), \$4,000 chacune, sur l'avenue Poincaré, pour Jos. A. Choquette, avenue Poincaré. Le propriétaire décidera probablement de faire le travail à la journée et il demandera des prix pour ses matériaux.

Hangar d'entreposage, \$1,000, sur la rue William pour Church Ross & Co., Ltd., 10 rue Carthcart. Les propriétaires feront tout le travail et ils achèteront les matériaux nécessaires.

Logements de \$5,000 sur la 7ème

avenue, Rosemont pour E. Meloche, 1913 avenue Masson.

Résidence de \$4,000 sur l'avenue Marcell pour Nap. Messier, 6481 avenue du Sacré-Coeur. Le propriétaire fera le travail à la journée et il a besoin de certains matériaux.

Logements de \$5,000, sur la 7ème avenue, Rosemont, pour E. Meloche, 1913 avenue Masson. Le propriétaire fera tout le travail à la journée. Sa quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage de \$1,300 sur la rue Ste-Famille pour J. H. McIntyre, 84 rue Ste-Famille. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour certains matériaux et des accessoires de garage.

Entrepôt de \$7,000, sur la rue Montmagny, pour la Canadian Sugar Refineries Ltd., 150 rue Montmorency. Tous les matériaux sont achetés.

Eglise de \$30,000 sur la rue Hadley, côte St-Paul, pour la congrégation méthodiste. On demande des prix pour des meubles et des garnitures intérieures.

2 résidences (2 plain-pleds chacune), \$4,000 chacune sur l'avenue Prud'homme pour Paul S. Viau, 240 boulevard Décarie. Tout le travail sera fait à la journée et l'on a besoin de certains matériaux.

3 résidences de \$3,000 chacune sur l'avenue Marlowe pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme. Le propriétaire accordera des sous-contrats, et il est sur le marché pour certains matériaux.

Additions à une fabrique, \$30,000 pour l'Agricultural Machinery Co. La brique, l'acier, le bois et la toiture ne sont pas encore achetés.

QUEBEC

Addition à une brasserie, \$35,000, sur la rue St-Valler pour la Boswell Brewery, 118 rue St-Vallier. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

Entrepôt de \$175,000 pour Terreau et Racine, 208 rue St-Paul. On est à lever les murs.

SHERBROOKE

Extension à une fabrique de vêtements pour la Walter Blue & Co., Ltd, 8 rue King. On se propose d'agrandir la fabrique dans un avenir très prochain.

ST-JEAN, Qué.

Conduite d'eau privée pour le conseil de ville. Ingénieur, L. W. Bourassa. Le travail sera fait à la journée, et il doit commencer immédiatement.

TROIS-RIVIERES

Résidence de \$5,000 sur la rue Frs-Xavier pour Art. Béland, rue St-Maurice. Des soumissions seront reçues d'ici au 13 décembre par l'architecte Jules Caron, 69 rue St-Frs-Xavier.

Extension à une salle d'entrepôt, sur la rue St-Maurice pour la Wabassa Cotton Mills. Travail à la journée.

Magasin et logements, sur la rue St-Maurice, pour N. Baillargeon. Des soumissions seront reçues d'ici au 13 décembre par l'architecte Jules Caron.

Extension au moulin à papier de l'île de la Potherie, \$3,500,000, pour le compte de la Wayagamack Pulp & Paper Co. qui s'adressera au conseil de ville pour avoir une exemption de taxes de 20 ans.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 29 NOV. 1919,
ARTHABASKA

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

- Honorab'le W. H. Merdelne vs Grand Trunk Ry., Victoria-ville, \$1,392.20.
 Dame Mary Fontaine vs Emery Beauchesne, de St-Louis de B., \$200.00.
 Louis Gosselin vs Joseph Roberge, de Victoriaville, \$150.75.
 Debenhams (Canada) Ltd. vs Dame Aais Roux et vir, de Tingwick, \$141.14.
 Jules Poisson vs Arthur Autotte, de St-Germain de G., \$150.00.
 J. F. Walks et al. vs Chs. Eug. Perreault, de Makamick, \$133.55.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

- Alexandre Baril vs Eddy Cormier, de Montréal, \$82.50.
 F. I. Bédard vs Lucien Hamel, de Victoriaville, \$9.75.
 Roger Tourigny vs T. A. Lalonde, de Montréal, \$29.11.

DECLARATION DE SOCIETE

- Lucien Ranger, médecin de Montréal, et Henri Bécotte, médecin et chirurgien d'Arthabaska, faisant affaires comme pharmaciens et marchands à commission sous les nom et raison de "H. Bécotte & Compagnie".

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Wilfrid Laliberté vs Joseph Gagnon, de Ste-Sabine, jugement contre le défendeur pour \$20.60.
 Joseph Thibault vs Adélarde Gagné, de East Angus, jugement contre le défendeur pour \$49.97.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 1er au 6 décembre 1919

- Mariage—Pierre Doucet et Mlle Maria Doucet, communauté de biens.
 Transport—Paul Fortier à Alfred Laroche, sur Médéric Binette, \$2,500.
 Vente—Athanase Lavigne à Adélarde Roy, diverses rentes foncières.
 Obligation—Camille Desllets à Mme Rosanna Perreault, 2 p. 492, Bulstrode, \$1,000.
 Mariage—Adélarde Fecteau et Mme Laura Nault, séparation de biens.
 Vente—Joseph Spénard à Louis Deneau, 291, St Christophe, \$2,100, \$1,000 a/c.
 Mariage—Abelda Trottier et Mlle Anna Marie Perreault, séparation de biens.
 Vente—Stanislas Simard à Venant Rhéault, 2d et 2e, 8e rang, et ½ est 3a, 9e rang, Stanfold, \$9,250, \$2,000 a/c.
 Résiliation de vente par Calixte Auger à Sinaï Gilbert, 99, 343 et 344, Ste-Hélène.
 Vente—Wilfrid Garand à Eugène Nolin, 26a, 12e rang, Stanfold, \$800, \$400 a/c.
 Vente—Alfred Provencher, père, à Lorenzo Provencher, p. n. e. 498, Warwick, \$2,500, payées.
 Obligation—Lorenzo Provencher à Mlle Eva Fréchette, p. n. e. 498, Warwick, \$1,300.
 Obligation—Lorenzo Provencher à S. X. Martel, ½ n. e. 486, Warwick, \$700.
 Obligation—Omer Leclerc à Mlle Adrienne Auger, p. o. 398 et autres, Bulstrode, \$3,100.
 Vente—Grégoire Béliveau à Omer Leclerc, p. 305, Bulstrode, \$1,700, payées.
 Vente—Arthur Pontbriand à Omer Leclerc, ½ est 305, Bulstrode, \$1,400, payées.
 Obligation—Alphonse Provencher à Alphonse Provencher, père, p. 407, Warwick, \$700.
 Vente—J. N. Poirier à Stanislas Simard, p. 400, Ste-Victoire, \$850, payées.
 Vente—Amable Ouellette à Médéric Pepin, 606 et 607, Tingwick, \$1,200, \$500 a/c.
 Vente—Médéric Pepin à Alfred Roberge, 606 et 607, Tingwick, \$800, \$100 a/c.
 Obligation—Henry Bellemare à Albert Bergeron, 822, Bulstrode, \$200.

Renseignements du District de Sherbrooke

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

HYPOTHEQUES

- Joseph Trépanier à Arthur Maltais pour \$800.00, affectant lot 1469-8 et W. ½ lot 1469-7, quartier sud.
 Joseph Labrecque à Joseph Trudeau pour \$2,500.00, affectant lot 1444-296, quartier sud.
 Achille Gagné à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$2,200.00, affectant E. ½ lot 1455 et lot 1454-2, quartier sud.
 Joseph Ouellet à Joseph Trudeau pour \$200.00, affectant partie lot 545, quartier nord.
 Félix Bisson à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$2,600, affectant lot 1444-63, quartier sud.
 Joseph Cloutier à Henry Delafontaine pour \$800.00, affectant résidu lot 1469 3, quartier sud.

QUITTANCES

- T. C. Daly à Dame Francis Daly, hypothèque du 3 septembre 1908.
 Dame C. A. E. Lefebvre à Edouard Roy, hypothèque du 31 mars 1904.
 Honoré Hugo à Alexandre Hamel, hypothèque du 8 février 1919.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à A. J. O'Boyle, hypothèques du 13 février 1909; du 2 juin 1911 et du 20 octobre 1917.
 Alfred Gadbois à Joseph Lemay, hypothèque du 16 octobre 1915.
 N. D. Cascadden à Joseph Labrecque, hypothèque du 11 juillet 1916.
 Joseph Trudeau à Joseph Labrecque, hypothèque du 5 juin 1919.
 J. Z. Campbell à C. O. Saint-Jean, hypothèque du 29 novembre 1916.
 Dame Alfred Paradis à Louis Grondin, hypothèque du 29 janvier 1918.
 Achille Gagné à Dame Damase DeMontigny, hypothèque du 11 juillet 1917.
 Thomas Roberge à Napoléon Legendre, hypothèque du 16 avril 1917.
 Dernières volontés et testament de feu Dame Alexander Aikins (née Hamilton), avec transmission affectant lots 28e et 28f, rang 2, Compton, légués à sa fille, Dame Alfred Hamilton (née Aikins).
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu Dame Alexander Aikins, affectant lots 28e et 28f, rang 2, Compton.
 Déclaration de décès et transmission re feu Dame Jos. Louis Beaudoin (née Roy), affectant partie lot 1531, quartier sud, transmis à ses enfants, Dame Ovilla Martineau (née Beaudoin) et Jos. Albert Beaudoin.
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible re succession de feu Dame J. L. Beaudoin, affectant partie lot 1531, quartier sud.
 Dernières volontés et testament de feu Joseph Lemay, avec transmission affectant lot 1413 quartier sud, légué à sa femme, Dame Délina Vachon.
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu Joseph Lemay, affectant lot 1413, quartier sud.
 Donation par Lewis A. Bayley à Delles Margaret E. Bayley et Sarah M. Bayley, partie lot 45, Waterville.
 Transfer par W. J. Armstrong à T. H. Vear de \$4,500.00 dus par Morris Black.
 Transfer par Dr J. A. Deschènes à John Turgeon de \$1,550.00 dus par Joseph Labrecque, et garantis par lots 8c, d, 7c, rang 1 et 7a, rang 2, Compton.
 Avis de saisie par la Sherbrooke Real Estate Co. vs George Kerr, affectant partie lots 955 et 956, quartier sud.
 Procuration par J. M. Martineau à Georges Blouin, lui donnant l'autorisation de vendre lot 424-5 et partie lot 424-6 et 8, quartier est.
 Rectification par Auguste Veilleux et Dame Vital Veilleux, affectant lots 16c, 16p et partie 16b, rang 4, Compton.
 Autorisation par la Cour Supérieure autorisant la vente des droits mineurs re succession de feu Dame J. L. Beaudoin, affectant partie lot 1531, quartier sud.
 Tutelle re enfants mineurs de feu William Sisco, nommant Dame William Sisco, tutrice, et Osburn W. Sisco, sub-tuteur, aux dits enfants mineurs.

Tutelle re enfants mineurs de feu Dame Harry Bliss (née Sisco), nommant Dame William Sisco, tutrice, et Osburn W. Sisco, sub-tuteur, aux dits enfants mineurs.
 Contrat de mariage par J. O. D. Laurencelle et Mlle M. A. E. Bernier.
 Contrat de mariage par Henri Gendron et Dame Honoré Lapiere (née Guérette).
 Contrat de mariage par J. Emile Lévesque et Mlle Adrienne Chevalier.
 Déclaration de société par Léon Glasser et Charles Segal sous le nom de "Liberal Credit Clothing Co."
 Déclaration de société par J. W. Côté et Ovide Charest sous le nom de "Côté & Charest".
 Dissolution de société de "Joseph Roberge Enregistré".
 Dissolution de société de "Desrochers et Laflamme".
 Avis d'incorporation de "Sherbrooke Provision Limited".
 Avis d'incorporation de "La Compagnie de Placements de Sherbrooke Ltée".

ACTIONS EMANÉES EN COUR SUPERIEURE ET EN COUR DE CIRCUIT JUSQU'A SAMEDI LE 29 NOVEMBRE DERNIER INCLUANT CETTE DERNIERE DATE

W. E. Digby, Sherbrooke vs O. Murphy, \$10.50.
 Commissaires d'Ecoles Municipales, canton d'Ascot, J. W. Grégoire, \$45.00.
 Alph. Vallée, Sherbrooke, D. Roy, \$25.00.
 A. Lafrance et al., Magog vs F. Parkin, \$72.50.
 C. Longpré, Rock Forest vs O. Chalfoux & Fils, \$96.50.
 La Corporation de Stoke Centre vs D. Barrière, \$29.25.
 Geo. Givery, Stukely vs Alex. Ames & Son, \$23.67.
 Poulin & Cie, Sherbrooke vs H. Olivier, \$17.24.
 D. F. Bédard & Co., Richmond vs G. & G., Ltd., \$53.30.
 L. P. Cloutier, Sherbrooke vs P. T. Légaré, Ltée, \$45.52.
 J. Roy, Auckland vs De Laval Co., \$56.20.
 J. P. Aubin, Montréal, Echenberg Bros., \$5.65.
 G. W. Wells, Sherbrooke vs Echenberg Bros., \$28.68.
 A. Boucher, Dutton vs A. W. Gird, \$2,267.34.
 J. H. Cloutier, place inconnue vs E. Rioux, \$300.00.
 P. Gagné, Montmagny vs Juste Rioux, \$100.00.
 H. J. Barthelette, Orford vs O. Rivard, \$170.00.
 C. Gauthier, Weedon vs Delle A. Duplin, \$102.25.
 A. W. Chase, Stanstead vs E. Hammond, \$268.80.
 E. Duchesneau, Stanstead vs Delle H. M. Hovey et al., \$124.60.
 W. Desruisseaux, Sherbrooke vs Cité de Sherbrooke, \$227.96.
 E. Dezan, Compton vs E. B. Pope, \$133.40.
 Jos. Roy, Hatley Est vs E. B. Pope, \$127.66.
 O. Murphy & Son, Sherbrooke, vs T. T. Déglise, \$202.37.
 J. Keenan Mel. et B. Gore vs F. T. Stalker, \$329.88.
 Omer Côté, Bishop's Crossing vs J. Lebel, \$399.00.
 Grand Trunk Ry., Montréal vs W. Turgeon, \$5,025.00.
 S. Drouin, Ste-Rose de Watford vs A. H. Corliss, \$7,000.00.
 Ed. Berwick, Bury, Coderre & Fils, Ltée, \$118.15.
 Joseph Thibault, Sherbrooke vs S. Fortier, \$421.50.
 Megantic Broom Mfg. Co., Mégantic vs M. Guérin, \$2,500.00.
 Union St-Joseph du Canada, Ottawa vs Dame C. Grosleau, \$500.00.

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 6 DECEMBRE 1919.

VENTES

Téléphore Trépanier à Louis Dufault, 3-1/10 pieds sud du lot 1452 36, quartier sud. Prix, \$30.00; payés.
 Louis Dufault à Georges Auger, lot 1452-35 et 3-1/10 pieds sud du lot 1452-36, quartier sud. Prix, \$3,775.00; \$1,400.00 payés.
 Arthur Chevalier à La Banque Nationale, résidu du lot 205, quartier centre, aussi droit de passage sur partie est du lot 204 et sur la partie nord du lot 205, quartier centre. Prix, \$1.00; payé.
 J. W. Grégoire et Ludger Forest à Louis Gillick, lot 1402 et droit de passage sur la partie sud du lot 1405, quartier sud. Prix, \$5,000.00; payés.
 John Graham à William Hubbard, partie lot 113, Orford. Prix, \$500.00; payés.
 Dame J. H. M. Parker à W. T. Oughtred, partie lot 404, Lennoxville. Prix, \$2,500.00; payés.
 British American Land Company à Canadian Connecticut Cotton Mills, Limited, partie nord-est du lot 1538, et partie lot 1539, quartier sud. Prix, \$14,000.00; payés.
 Dame Hugh Connor à J. M. Deschênes, lot 729-121, quartier est. Prix, \$375.00; payés.

T. T. Déglise à France DeLafontaine, lots 16b-38, 41, 67, 88 et 89, rang 9, Ascot. Prix, \$1,750.00; payés.
 Sherbrooke Real Estate Co. à Dame Cléophas Saulnier, lots 1494-21 et 24, quartier sud. Prix, \$1,280.00; payés.
 L. P. Brodeur à F. X. E. Codère, lot 22c, rang 4, Ascot. Prix, \$1.00; payés.
 H. H. Morency et Hormisdas Boissé à George A. Povey, lots 1537-31 à 35 inclusivement, 39 à 45 inclusivement, 65 à 67 inclusivement, 71 à 79 inclusivement; 90, 93, 94, 96, 101, 105 à 110 inclusivement; 121, 123 à 127 inclusivement; 131 à 139 inclusivement; 146, 147, 148, 150, 151, 151, 155; 157 à 164 inclusivement; 172, 173, 175, 179 à 187 inclusivement; 194, 196, 198 à 204 inclusivement; 215 à 219 inclusivement; 221, 223, 224, 225, 233, 234 et 235 quartier sud. Prix, \$15,450.00; \$2,000.00 payés. (Aussi lots 1537-168, 226 et 227 s. o.)
 Dame L. A. St-Jean à Dame L. H. St-Jean, lot 122, quartier centre. Prix, payés.
 Dame Hugh Connor à Joseph Charest, lots 729-27 et 28, quartier est. Prix, \$1.00; payé.
 Dame Hugh Connor à C. R. Graham, lot 729-120, quartier est. Prix, \$1.00; payé.
 Dame Octave Demers à Onas Gagnon, lot 1479, quartier sud. Prix, \$12,200.00; \$2,000.00 payés.
 George Edgecombe à W. M. Fisk, partie lot 23, Waterville. Prix, \$1,200.00; payés.
 A. C. Stevens à W. A. Hyndman, lots 273-6 et 299-6, Lennoxville. Aussi les 15 peds les plus à l'est des lots 273-7. Prix, \$4,150.00; payés.
 Firmin Campbell à Joseph Blitt, partie lot 178, et 60 peds à l'ouest des lots 179 et 180, quartier centre. Prix, \$17,000; \$3,000 payés.
 George Morin à Jacob Kushner, lot 203, quartier centre, sujet au droit de passage de neuf peds en faveur du 202. Prix, \$25,000.00; \$9,000.00 payés.
 Arthur Chevalier à Jacob Kushner, moitié indivise des 30 peds nord du lot 205, quartier centre, avec droit de passage pris sur la partie ouest du dit lot. Prix, \$12,575.00; \$2,425.00 payés.
 Jacob Kushner à Arthur Chevalier, lot 203, quartier centre, avec droit de passage en faveur du lot 202. Prix, \$25,000.00; \$9,000.00 payés.



Usine à sel Windsor, Ont.

**Windsor
Table
Salt**
Made in
Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce n'est rien que du sel—du sel propre, pur—que vos clients connaissent et emploient.

The Canadian Salt Co., Limited

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 10 décembre 1919.

Un ton irrégulier s'est de nouveau développé sur le marché canadien des porcs vivants, et les prix sont par suite irréguliers, une avance de 50c les 100 lbs étant enregistrée à Toronto, hier, avec des ventes de lots choisis à \$16.75 les 100 lbs, nourris et abreuvés, tandis que les prix de Winnipeg baissaient de 50c les 100 lbs à \$15.50. Les porcs pesés en descendant des chars se sont vendus de \$16.75 à \$17 les 100 lbs. Par suite du changement défavorable de la température, le commerce des porcs abattus a été plus tranquille ici, la demande étant limitée à de petits lots pour répondre aux besoins immédiats et des ventes de porcs abattus à la campagne et légers ont été faites de \$22.50 à \$22.75. Le stock d'abattoir de la ville frais tué s'est vendu de \$24 à \$24.50.

Un bon commerce continue d'être fait sur les viandes fumées et préparées pour le marché local et celui de la campagne. La demande a été stable pour les petits lots et les prix restent sans changement avec des ventes de jambon de 8 à 10 lbs à 34c; de 12 à 15 lbs de 32c à 33c et lourds à 31c. Le bacon Windsor choisi s'est vendu de 44c à 45c et le bacon Windsor désossé à 47c.

LES PORCS SONT FACILES, MAIS LA BASE EST MAINTENUE ICI.

Viandes fraîches — Le marché des porcs bien que beaucoup plus faible sur quelques-uns des marchés extérieurs s'est maintenu ici à \$16.75 les 100 lbs pour les lots de choix. Le stock ordinaire se vend meilleur marché, naturellement, et il ne serait pas surprenant d'assister à un nouveau déclin ces jours-ci.

Les marchés des bestiaux et des moutons sont stables et sans changement. Il y a une assez bonne demande pour les diverses viandes fraîches offertes.

Nous cotons:

Porcs vivants	16.75
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits	
65-90	24.00 24.50
Abattus à la campagne	22.00 27.00
Porc frais—	
Gigot de porc (trimmé)	0.31½
Longes (trimmées)	0.36
Longes (non trimmées)	0.32
Epaules (trimmées)	0.25
Saucisse de porc (pure)	0.24
Saucisse de ferme	0.18

Boeuf frais—

(Steers et Helfers):

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

LES JAMBONS ET LE BACON PLUS FACILES; LE PORC EN BARIL FACILE LUI AUSSI

Viandes préparées. — Il y a eu une certaine faiblesse du ton de la liste des jambons fumés et les prix ont fléchi de 1 à 3 centins la lb. Le bacon, aussi, est plus facile et il a été en forte demande continue de la part du consommateur. Le bacon Windsor se vend de 44 à 47c suivant la qualité. Le porc en baril, par suite du fléchissement du marché du porc, baissera probablement.

Jambons—		
8-10 livres	0.34	
Medium, fumé, la livre:		
12-14 livres	0.32	0.33
14-20 livres	0.31	0.32
20-25 livres	0.30	0.31
25-35 livres	0.29	0.30
Plus de 35 livres	0.29	0.30
Bacon—		
Déjeuner	0.35	0.39
Windsor	0.44	0.47
Cottage roulé	0.32½	
Jambons Picnic	0.27	
Porc en baril—		
Canadian short cut (brl) morceaux de 26 35	55.00	
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	61.50	
Porc heavy mess (brl)	42.00	
Boeuf plate	32.00	
Boeuf mess	29.00	
Porc engraisé aux pois	48.00	

LES JAMBONS CUIITS ET LA MINCEMEAT SE VENDENT BIEN.

Viandes cuites. — La vente de saison des viandes cuites est raisonnablement satisfaisante et les prix sont maintenus sans changement. Les jambons cuits sont sans changement et bien que le ton soit plus facile des prix plus bas sont probables. Parmi les lignes spéciales qui sont en demande active, il y a la mince meat qui se vend, suivant sa qualité, de 15 à 19 cents.

Nous cotons:

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

LE BEURRE BAISSE

Beurre. — Les arrivages de beurre hier ont consisté en 436 paquets, contre 2,119 pour le même jour la semaine dernière et 1,953 pour la date correspondante de l'an dernier. A l'entrepôt frigorifique de Gould, il y a eu 400 paquets de beurre de crèmerie d'offerts en vente, par suite du retard de la saison et de la qualité de ce beurre, le prix a été réduit aujourd'hui de 3½ la lb. comparé au prix payé vendredi dernier. Toutes les offres se sont vendues 64c la lb., livrées ici. En sympathie avec l'avance de ½c la lb. enregistrée sur le marché de New-York pour les meilleures qualités de beurre de crèmerie, le ton du marché local pour le meilleur beurre de crèmerie de septembre-octobre reste fort aux prix actuels, mais le volume des affaires qui est passé est plutôt petit.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie	0.68	0.68½
Le meilleur courant	0.67	0.67½
Bon crèmerie	0.66½	0.67
Le meilleur de ferme	0.62	0.63

LA GRAISSE VEGETALE EST FACILE, MAIS SON PRIX SE MAINTIENT.

Graisse végétale. — Le commerce du saindoux composé a été assez stable mais pour les besoins immédiats les tendances sont plus faciles, et des prix plus bas pourraient être annoncés bientôt. Les ventes sont de saison, mais pas très considérables.

Nous cotons:

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

LE TON DU SAINDOUX EST FACILE; LES VENTES SONT BONNES

Saindoux. — Les ventes de saindoux

ont été assez bonnes, et la demande va probablement continuer d'ici encore quelques semaines. Les prix sont une tendance à baisser car les produits du porc en général sont enclins à baisser aussi.

ON ATTEND L'EXPORTATION; LE FROMAGE FERME.

Fromage. — Sous l'influence d'achats plus considérables d'Europe, le fromage s'est affermi au cours de la semaine. Aucun changement de prix n'a été enregistré, mais si la vente pour l'exportation continue, les prix monteront probablement, surtout par suite du fait que la saison est terminée pour plusieurs et que la production a grandement diminué.

MALGRE LA CHERTE DU BEURRE LE MOUVEMENT DE LA MARGARINE EST LENT.

Margarine — En dépit de la cherté du beurre, la margarine continue de se vendre lentement en gros. Il est difficile d'en comprendre la raison, déclarent quelques marchands de gros; surtout avec la variété des prix offerte actuellement sur le marché. Des bonnes qualités de margarine sont offertes actuellement à 37 cents la livre.

Nous cotons:

Margarine—

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

LA DEMANDE POUR LES ŒUFS EST BONNE

Oeufs — Un bon commerce stable continue d'être fait sur les oeufs et le marché est très actif et le ton est ferme. La demande continue de porter surtout sur les oeufs strictement frais et sur le stock de choix d'entreposage, dont les approvisionnements sur place ne sont pas considérables. Les arrivages d'hier ont consisté en 63 caisses contre 860 pour le même jour de la semaine dernière et 246 pour la date correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.80	0.90
Choisis	0.65	
No 1	0.57	0.58
No 2	0.53	0.55

LE MARCHÉ DES VOLAILLES SANS CHANGEMENT

Volailles — Il n'y a pas de changement notable à enregistrer sur le marché de volailles préparées. Les offres ont été assez considérables, mais par suite de la température défavorable, les acheteurs n'ont pu opéré librement, et le commerce a été

plutôt tranquille, ce qui a amené un fléchissement qui pourrait avoir pour effet de faire baisser les prix si un changement ne se produit pas bientôt dans la température.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.45	0.46
Bonnes	0.43	0.44
Ordinaires	0.41	0.42
Poulets:		
Choix	0.28	0.30
Bons	0.24	0.37
Ordinaires	0.20	0.23
Oies	0.24	0.27
Canards	0.30	0.35

LES PRIX DES PATATES SANS CHANGEMENT

Patates — La demande pour les patates continue d'être bonne pour le marché local et pour l'extérieur et un commerce assez actif est passé, mais comme les approvisionnements arrivent plutôt librement, ils sont suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix n'ont pas subi de changement. Des ventes de lots de char de patates blanches Québec ont été faites à \$2.25 le sac de 90 lbs, ex-track, et en gros de \$2.40 à \$2.50 le sac de 90 lbs ex-magasin.

LE COMMERCE DU POISSON EST ACTIF; LES PRIX SONT MODERES

Poisson — Le commerce du poisson est actif. Avec l'approche des Quatre-Temps et la saison des fêtes, les marchands de gros s'attendent à de bonnes affaires durant les prochaines semaines. Les homards sont en plus grande abondance et les huîtres se vendent bien. La morue verte et les autres produits alliés sont enclins à être plus faciles, vu que les approvisionnements de ces poissons se sont accumulés et en plus grande quantité que les besoins. Le turbot de mer est rare et l'on peut dire la même chose du saumon du Labrador.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.45	
Homards vivants	0.40	
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	
Maquereau	0.17	
Poisson blanc	0.16	

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

Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16

Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25

Poisson salé

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

L'EPICERIE

Au cours de la semaine, les prix de plusieurs lignes ont monté. Le prix de la raffinerie de sucre Atlantic sur le sucre raffiné a monté à \$15 le quintal depuis le 28 novembre. Le lait Klim a monté d'un demi-centin, de 29½c à 31½c la livre, suivant la dimension. Les marinades de la marque Libby se vendent plus chères pour les diverses variétés, sucrées et dans le vinaigre, ainsi que les petits cornichons et les catsups, tandis que les olives farcies ont subi une hausse d'environ 5 pour cent. La poudre à pâte Cook's Friend a monté de nouveau. La mincemeat condensée de Wethey a monté de 15c le paquet. Les soupes aux tomates sont très actives. Les amandes ont monté de 2c sur certains marchés, bien que les prix des marchands n'aient pas encore subi de changements. Les fruits secs sont très fermes et en demande active. Le riz est très ferme et il pourrait monter. Le café est stable et actif et les ventes du cacao sont considérables. L'avoine roulée en paquets est ferme et elle pourrait monter d'un moment à l'autre. Les nourritures sont très actives; le son et les shorts se vendent bien. Les légumes se vendent plus chers et le prix des pommes monte. En général, le marché est actif.

UNE AUTRE RAFFINERIE HAUSSE SON PRIX; LE SUCRE COM-MENCE A ARRIVER

Sucre — Une autre avance a été enregistrée le 28 novembre: celle de 75 cents sur le sucre raffiné de la Atlantic. Les Canada Sugar Refineries n'ont pas encore augmenté leurs prix, mais les tendances sont fermes. L'arrivage, la semaine dernière, de deux ou trois cargaisons de sucre brut a été une amélioration et le marché attend ce sucre dès qu'il sera fondu et prêt à être livré.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	12.00	
Acadia, extra granulé	12.00	
St. Lawrence, extra granulé	12.00	
Canada, extra granulé	11.25	
Dominion Cristal granulé	12.00	
Glacé, barils	12.20	
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	12.60	
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	12.40	
Glacé, 1 livre	13.70	
Jaune No 1	11.60	
Jaune No 2 or	11.50	
Jaune No 3	11.40	
Jaune No 4	10.55	
En poudre, barils	12.10	
En poudre, 50s	12.30	
En poudre, 25s	12.50	
Cubes et dés, 100 lbs	12.60	
Cubes, boîtes de 50 lbs.	12.70	
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.40	
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00	
En morceaux Paris, barils	11.85	
En morceaux 100 lbs	11.95	
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05	
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25	
En morceaux cartons 5 lbs	13.00	
En morceaux cartons 2 lbs	13.25	
Crystal Diamond, barils	12.60	
" " boîtes 100 lbs	12.70	
" " boîtes 50 lbs	12.80	
" " boîtes 25 lbs	13.00	

LES CONSERVÉS SE VENDENT
TRES BIEN

Conserves — Le mouvement des conserves est considéré de saison par le commerce, et quant aux fruits ils sont probablement en plus grande quantité que les légumes. Quelques meilleures variétés des premiers arrivent de l'Ontario et de la Californie. Les tendances des prix sont fortes.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines ver- tes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) cana- diennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	1.80	1.80
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	1.50	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins. 20 oz.	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½	1.57½
Pommes de terre, Can. su- crées, boîtes 2 liv.	2.75	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35	1.35
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	27.50	27.50
Extra fins	30.00	30.00
No 1	23.00	23.00
No 2	22.00	22.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groselles, noires, 2s. doz. gallon, doz.	4.00	4.05
16.00		
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	4.65	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	2.75	2.75
Pêches, 20 onces, doz.	3.65	4.00
Pêches, No 2	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.80	5.15
Poires, 2s	4.25	4.50
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	1.90	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.	3.60	3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.	1.90	1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.	2.30	2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, ver- tes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s	2.00	2.00
Framboises. 2s	4.70	4.70
Framboises, 2½s	4.65	4.65
Fraises, 2s	4.65	4.65

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	2.00	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	1.20	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	4.75	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	2.50	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00	4.30
Pinks, 1 lb., plates	2.25	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	1.37½	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	2.37½	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	1.50	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	3.50	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	3.75	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	1.90	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00	4.60
Red Springs, ½ lb.	4.00	4.00
White Springs (1s)	2.40	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	2.25	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	3.60	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25	4.50
Pilchards. 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	1.90	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	3.25	3.25
Hareng, kippered	2.85	2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	2.35	2.35
Harengs (sauce aux to- mates) douz.	1.85	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	1.00	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00	25.00
Sardines canadiennes (sui- vant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	34.00
Viande de crabe japo- naise, douz.	6.50	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	1.90	1.90

LES AMANDES PLUS CHERES; LES
NOIX TRES ACTIVES

Noix — Le marché des amandes écalées est plus haut aux points de l'importation et l'on a enregistré une avance de 2c. Cette hausse aura probablement son effet ici dans un avenir très rapproché. Les approvisionnements ont été en grande partie distribués aux diverses maisons de gros, et le commerce de détail a reçu les assortiments qu'il lui fallait pour les fêtes. On s'attend à ce que ces semaines-ci soient très actives dans ce commerce.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	0.62	0.62
Amandes (Jordan)	0.75	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.26	0.26
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	0.20	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.40	0.40
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	0.14	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	0.38	0.38
Fancy cassées, la lb.	0.38	0.38
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po- lles	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.60	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples)	0.28	0.25
Noix (écalées)	0.90	0.90
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

LES MEILLEURES FEVES DEMAN-
DEES, MAIS LES VENTES PEU
CONSIDERABLES

Fèves — Le mouvement des fèves étant limité, le commerce recherche et achète les meilleures variétés. La récolte de cette année offre à l'acheteur une meilleure qualité de fèves que jamais auparavant. On s'attend à ce que le temps froid ait pour effet d'accroître les ventes.

Nous cotons—

Fèves—		
Fèves canadiennes, triées à la main	5.25	5.40
Japonaises	5.25	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10	0.12
Lima, Californie	0.17	0.17
Pois—		
Blancs à soupe, le bois.	4.00	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25	8.00
Pour bouillir, le boisseau	8.00	8.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½	0.11

LES PRUNEAUX "15-20" SE VENDENT CHERS

Fruits secs — On dit que, bien que les arrivages de pruneaux soient immédiatement distribués au commerce de gros et à celui du détail, il y a encore des approvisionnements qui sont attendus avec anxiété et vendus à l'avance. On rapporte qu'un lot de pruneaux "15-20" s'est vendu 45c la livre et qu'on les achète en les voyant. Cela veut dire que le prix du détail doit être autour de 60 cents la livre. Les raisins ne sont pas abondants et certains regrettent de n'en avoir pas acheté il y a quelques mois, à présent que les prix sont rendus au double de ce qu'ils étaient l'été dernier. La demande est active pour les pêches, abricots, corinthe et pelures. Les marchés sont très fermes.

Nous cotons:

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

Raisin:

En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes	0.16
" 1 couronne	0.17½ 0.18
" 3 couronnes	0.18 0.18½
" 4 couronnes	0.19½ 0.20
Sans pépins de Calif., cartons, 16 onces	
Corinthes, (loose)	0.22 0.25
" grecs, 15 onces	0.25
Epepiné, fancy	0.17
15 onces	0.21 0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet	0.15½
Farcies, boîtes de 12 lbs	3.25
En paquets seulement	0.19 0.20
" Dromadaire (36-10 onces)	0.19
En paquets seulement, Excelsior	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb	
" 2½s, la lb	0.45
" 2½s, la lb	0.48
" 3½s, la lb	0.50
Figues blanches (70 boîtes de 4 onces)	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces	3.50
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces)	2.20
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s	0.33
30-40	0.30
40-50s	0.25
50-60s	0.22
60-79s	0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs)	0.20
80-90	0.18½
90-100s	0.17½
100-120s	0.17

LE MARCHÉ DU FOIN SANS CHANGEMENT ENCORE; L'AVOINE PLUS CHERE; L'ORGE

Foin et nourritures — La livraison du foin n'a pas été considérable bien que plusieurs cargaisons de barge soient arrivées au port de Montréal. Les cultivateurs, qui ont beaucoup de foin, ne veulent le vendre aux bas prix actuels, et s'ils le gardent indéfiniment le commerce sera obligé de payer le prix qu'ils veulent avoir. En attendant, il n'y a pas de changement, mais les prix devraient être plus bas.

L'avoine se vend plus chère actuellement, les meilleures variétés surtout sont fermes. L'orge est ferme aussi et l'on ne peut l'acheter en grande quantité.

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

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	\$24.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00
Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.00
No 3 C.W.	0.98
Extra Feed	0.98
No 1 Feed	0.95
No 2 Feed	0.93
Orge:	
No 3 C.W.	0.95
No 4 C.W.	0.93

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

LE COMMERCE DES FETES CREE DE L'ACTIVITE SUR LES EPICES

Epices — Le mouvement des épices au commerce est lourd actuellement, et les divers item de la liste sont fermes pour la plupart. Aucun changement de prix n'est rapporté pour la semaine.

Allapice	0.20 0.22
Cassia	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux	0.35
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75 0.80
Chicorée canadienne	0.20
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.31
Macis	1.00
Epices mélangées	0.30 0.32
Muscade, entières	0.60 0.70
Muscade, moulue	0.65
Poivre noir	0.38 0.40
Poivre blanc	0.50 0.55
Poivre (Cayenne)	0.35 0.37
Epices à marinades	0.25 0.27
Paprika	0.65 0.70
Turmeric	0.28 0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00

Carvi (carraway) holl. nominal	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb.	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21 0.28
Clous ronds, entiers	0.21 0.22

LES VENTES DE SIROPS DE BLE-D'INDE SONT CONSIDERABLES; LES MELASSES FERMES

Sirops et mélasses — La demande pour les sirops de blé-d'Inde est, dit-on, lourde, et les approvisionnements diminuent considérablement. Il y a suffisamment de stock pour répondre aux besoins actuels, mais de l'arrivée de grandes quantités de charbon dépend s'il y aura suffisamment de sirop pour les besoins de la saison d'hiver, époque où les sirops se vendent en grande quantité. Bien que le marché de la mélasse n'ait pas enregistré de changement de prix, son ton reste ferme. Le commerce du gros s'attend à ce que le marché soit très haut d'ici quelque temps.

Nous cotons:

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

LE RIZ SE VEND BIEN ET LES TENDANCES PORTENT VERS LA HAUSSE

Riz — Le mouvement du riz n'est pas considérable, mais le marché est stable. Le prix, bien qu'ils n'aient pas dépassé les niveaux de ces dernières semaines, sont décidément fermes. Tout indique un marché ferme, et la baisse n'est pas probable, du moins

pour le moent. Les tendances portent plutôt vers une hausse des prix.

Nous cotons:

Caroline	17.50	18.00
Honduras		18.00
Siam No 2		12.50
Siam (fancy)		16.00
Rangoon "B"	11.75	13.00
Rangoon "CC"	11.75	12.90
Sparling		15.75
Mandarin		13.75
Patna	0.14	0.15½
Riz brisé, fin		7.00
Riz brisé, gros	8.50	9.00
Sagou, brun	0.15	0.16
Taploca, la lb. (seed)	0.12½	0.16
Taploca (flake)	0.11	0.13
Taploca (pearl)	0.12½	0.14

DU CAFE ARRIVE VIA L'ANGLE-TERRE; LE CACAO EST ACTIF; LE MARCHÉ EST STABLE

Café, cacao — Le marché du café a été actif et il s'est affermi par suite de la demande ordinaire. Le ton est stable. L'un des importateurs nous apprend que du café nous arrive via l'Angleterre, et c'est là un indice que des stocks commencent à arriver des centres de production de l'Europe. Le marché du cacao est plus stable et les conditions plus normales. La demande est active et les importateurs ainsi

que les marchands de gros sont très occupés.

Cafés:

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

Cacao:

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

D'EXCELLENTS THES NOUS ARRIVENT; LES VENTES SONT ACTIVES

Thés — Les arrivages de thés du Japon sont, dit-on, de meilleure qualité que l'on s'attendait d'avoir. Les producteurs envoient les commandes qui avaient été placées il y a déjà quelque temps, et tout indique que les prix vont se maintenir, autrement dit: Il n'y a pas de faiblesse sur le marché. Certains, toutefois, s'attendent à une hausse prochaine. La situation du change est encore un gros facteur dans les changements des prix, et l'augmentation continue de la consommation en est un autre tout aussi important.

Nous cotons:

Thés Japon—

Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.65	0.70

Javas—

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

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

LES FARINES DE BLE STABLES; LES MINOTERIES TRES OCCUPEES

Farines de blé — Les minoteries travaillent encore sur le commandes de l'exportation qui ne sont pas encore remplies et l'on s'attend à ce qu'elles soient finies pour le 15 décembre. La levée des restrictions sur l'importation aux Etats-Unis peut avoir son effet ici plus tard, mais l'on ne sait si elle aura pour effet de produire l'envoi de stocks sur ce marché.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	10.75

Un Aliment d'une Véritable Qualité

appuyé par une publicité continue dans tout le pays.

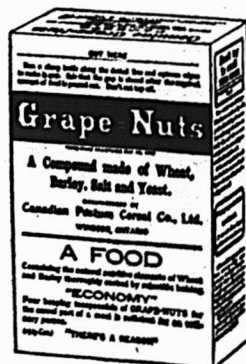
Grape-Nuts

est une spécialité qui se vend rapidement comme article de demande principale.

Il laisse un bon profit aux épiciers.

Le chiffre de ses ventes augmente continuellement.

Canadian Postum Cereal Co., Ltd,
Windsor, Ont.





Pouvez-vous toujours
mettre la main instantané-
ment sur "tel papier" ?

Pouvez-vous toujours mettre la main instantanément sur cet important document d'affaires — cette lettre ou ce papier "nécessaire à la minute même" ?

Où devez-vous tout bouleverser sur votre bureau — ou attendre impatientement qu'un assistant recherche

— probablement sans résultat — dans vos filières ?

Vous savez vous-même combien on peut perdre de temps précieux en suivant l'une ou l'autre de ces deux dernières méthodes dépourvues d'organisation.

Un Classeur à Demi Section "Office Specialty" vous évite toute perte de temps par retards. Près de votre bureau vous gardez cet assistant "toujours-au-travail". Vous y placez les papiers — les comptes, les documents strictement personnels dont vous pouvez avoir besoin à la minute dans votre travail depuis le matin jusqu'au soir.

Si vous avez à faire face au problème de trouver de suite tel ou tel papier à l'instant où vous en avez besoin, écrivez-nous aujourd'hui à notre bureau pour recevoir une brochure descriptive vous disant combien vous pouvez résoudre aisément ce problème.

OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED

Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique,
Bureau: 81 Rue St-Pierre, Montréal.

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS



"Argonne"

UN

**FAUX-COL
ARROW**

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Si vous éprouvez
quelque embarras
dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux
annonceurs



Velvrib

"velvorib"

Sous-vêtements
confortables.
Remarquez les coutures
plates
Pas de côtes qui blessent.
Neuf fils de la plus fine
laine assujétissent les
bordures unies et fermes.

Ottawa

Agent vendeur
C.E. Winks
44 Aikin Block
Winnipeg Man.

Fabriqués par
Bates & Innes, Limitée
Carleton Place, Ontario

Valley

E.S. Bates & Co.
LIMITED
35 St. Nicholas St.
Montreal Que.
8-10 Wellington St. E.
Toronto Ont.

DE PLUS GROS PROFITS POUR 1920



Tenez bas votre placement de marchandises, évitez les pertes résultant de la détérioration et écoutez plus souvent votre stock.

Concentrez votre travail sur les produits de Qualité Armour — des produits alimentaires se vendant rapidement et d'une qualité uniforme. Vous pouvez compter en toute confiance sur des commandes répétées. L'Etiquette Ovale d'Armour simplifie l'achat — des deux côtés du comptoir.

Une lettre à l'une de nos maisons-succursales la plus proche de chez vous ou à nos bureaux-chefs vous rapportera des renseignements détaillés sur la ligne Armour.

ARMOUR AND COMPANY

Maisons-succursales:

Bureaux-chefs et usine:
Hamilton, Ontario.

Toronto,
Sydney, N.-E.

Montréal,
St. John, N.-B.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

INVENTIONS

Protégées en tous pays

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

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

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

Exigez cette
Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'all

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel

J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de fail-
lite et de successions, Examens de
titres, Difficultés commerciales, Col-
lections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées

et

L'Avoine roulée "Perfection"

de

BRODIE

sont toujours en demande, et vous de-
vriez les placer bien en vue dans
votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

... "NOUS VOUS TRAITONS ÉQUITABLEMENT" ...

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

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

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

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

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

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

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

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

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

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

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO

LES PRIX MONTENT

L'homme qui attend que les prix baissent n'aura pas d'ici quelque temps sa récompense pour avoir attendu. Des gages plus élevés et des heures de travail plus courtes ont absolument pour effet de faire monter continuellement les prix, et il n'est que rationnel de conclure que des heures de travail plus courtes et des gages plus élevés augmentent le coût de la production, et c'est le consommateur qui aura à payer cette augmentation du coût de la fabrication.

ACTUELLEMENT, nous offrons encore de fabriquer et d'emballer pour n'importe quel épicer du Canada une Poudre à pâte de haute qualité en boîtes de fer-blanc de 1 lb. avec une magnifique étiquette lithographiée portant la marque spéciale du marchand, son nom et son adresse, et n'importe quelle matière publicitaire qu'il peut désirer, au prix spécial de \$25.00 la grosse, F. A. B., Toronto.

Nous garantissons vous donner une qualité qui vous satisfera sous tous rapports et la ménagère, de son côté, sera parfaitement contente du produit que nous emballons pour vous. A ce prix spécial plusieurs marchands placent des commandes de lots de 3 et de 5 grosses, car ils savent très bien qu'il leur faudra payer environ \$30.00 la grosse d'ici quelques semaines. Aujourd'hui, à \$25.00 la grosse, nous acceptons des commandes pour n'importe quelle quantité à partir d'une grosse. Nous sommes actuellement à exécuter de gros contrats et il nous faudra dix jours pour remplir toutes les commandes.

Nous avons 30 dessins d'étiquettes à offrir à votre choix. Si vous aimez à faire l'essai d'un échantillon de notre produit, nous vous l'enverrons immédiatement avec des étiquettes qui, croyons-nous, seront de votre goût. Veuillez attacher cette annonce à votre lettre de demande de renseignements ou à votre commande et l'adresser à

THE HARRY HORNE CO., LIMITED

(PROPRIETAIRES DES FABRIQUES INTEGRITY).

1297-1299 Queen St. West

TORONTO



Century

Un solide favori parmi les ménagères canadiennes, grâce à sa pureté éprouvée, sa blancheur de neige, et son économie. Bien annoncé. De plus en plus de gens demandent le sel "Century".

SEL SIFTO

Voici ce qu'il y a de plus joli en fait de sel de table — le SIFTO, "il coule aisément". Vendu dans un joli carton à l'épreuve de la poussière, et accueilli avec "autant de plaisir que les fleurs en mai" sur la table où les salières bouchées de sel sont un épouvantail. Vos clients veulent le SIFTO.

**DOMINION SALT CO LIMITED
SARNIA ONT**

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada
Manufacturiers et Expéditeurs

VENDEZ LE

TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillons gratuits sur demande.

Adresser toute correspondance à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

*Si vous éprouvez quelque embarras
dans vos achats*

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

ETES-VOUS PRET POUR LE COMMERCE DES FETES ?

Avez-vous en
stock des
**CONFITURES
AUX**

Fraises,
Prunes,
Framboises,
Pêches,
Groseilles



de la GELEE
DE GADELLES
ROUGES
du CATSUP,
des SIROPS
de Table,
Sirops d'Erable.

qui seront non seulement un véritable régal pour votre clientèle, mais encore qui vous assureront des **VENTES REPETEES?**

Nos acheteurs réguliers connaissent la qualité exceptionnelle de nos produits.

La seule chose que nous demandons aux marchands qui ne connaissent pas notre ligne, c'est de nous confier une commande d'essai. **NOS PRODUITS FERONT LE RESTE.**

Donnez votre commande immédiatement pour la recevoir à temps pour le commerce des fêtes.

Notre service de livraison est **RAPIDE ET SATISFAISANT.**

Old City Manufacturing Co. Reg'd
QUEBEC, Qué.

ON DEMANDE

SACS

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

EN JUTE—POUR LE SUCRE

*Aussi les principales lignes de sacs
en coton.*

E. PULLAN
TORONTO.

**Nous offrons pour livraison
immédiate les marchandises
suivantes:**

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thyll.
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices pour Catsup
Borax		
Moutarde "Duffy"		
"Durham"		
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)		
Cafés, Thés etc., etc.		

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE



**Nous vous offrons les prix
les plus avantageux du
marché.**

Tout en vous donnant la meilleure valeur qu'il soit possible d'avoir en fait de balais.

Notre outillage moderne assure la qualité parfaite de nos produits et le meilleur maïs à balais au monde employé dans leur fabrication leur assure une longue durée et un service exceptionnel.

C'est le bon temps de placer votre commande avant la hausse prochaine des prix. Le marchand qui est en affaires pour faire des profits n'hésitera pas à profiter IMMEDIATEMENT de l'offre que nous faisons actuellement.

Nous apportons une attention toute particulière aux commandes par la poste. Notre service de livraison est rapide et satisfaisant.

La Fabrique de Balais de Granby
Granby, Qué.

Marque de fabrique



enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

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

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

**BRIER,
INDEX,
BRITISH CONSOLS.**

A chiquer

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

Agents des ventes:

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

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

W. C. MACDONALD REG'D.
INCORPORATED
MONTREAL



Les Aliments Marins

De la Marque BRUNSWICK

Sont des Producteurs d'Argent.



Chaque boîte de *produits de la Marque Brunswick* que vous vendez veut dire de bons profits et des clients satisfaits. Chaque boîte est emballée avec le plus grand soin et rien que le meilleur poisson n'est vendu au public.

Lorsque vos clients demandent du poisson en conserve, recommandez la MARQUE BRUNSWICK.

¼ Sardines à l'huile.
¼ Sardines à la moutarde.
Finnan Haddies (boîtes ovales et rondes).

Hareng saur.
Hareng à la sauce aux tomates.
Clams.

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N. B.



Mets Préparés de CLARK

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

QUALITE GARANTIE

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

Tous de vente facile.

ACHÉTEZ-LES MAINTENANT.



W. Clark, Limited

MONTREAL

Les Fêves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



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

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

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

Dominion Cannery Limited

HAMILTON

CANADA

Ces cirages augmenteront vos profits

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

Nettoyeurs pour la maison

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

Pour l'automobile

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

Envoyez votre commande immédiatement !

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

CANADIAN POLISHES LIMITED

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

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

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

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

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

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

En avez-vous votre part ?

The E. B. EDDY CO., Limited

HULL, Canada.

BISCUITS

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

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

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

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

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

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

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits. Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS. Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.
MONTREAL



Le temps froid veut dire une plus grande demande

pour un remède de confiance contre rhumes, grippe, pneumonie, etc. Vous ne pouvez recommander un remède ayant un meilleur renom pour ses propriétés curatives que le

Sirop de Goudron et à L'Huile de Foie de Morue de Mathieu

Faites un étalage de ce remède dans votre magasin. Il provoque invariablement une demande de renseignements qui fait faire des ventes.

D'autres épiciers constatent que cet excellent produit se vend très facilement et par suite fait faire un joli chiffre supplémentaire de ventes. Donnez une commande d'essai aujourd'hui même.

La Cie J. L. Mathieu
Sherbrooke, Qué.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1880

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTRÉAL

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

Par ordre du conseil de direction.

A. P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal, le 25 novembre 1919.

LA BANQUE MOLSONS

[Incorporée en 1855]

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

Peu d'entreprises de nos jours peuvent réussir sans l'appui des banques. Si vous vous proposez quelque nouvelle entreprise, le Gérant local de la Banque Molsons sera prêt à vous conseiller quant à vos affaires de banque et de crédit.

Edward C. Pratt,
Gérant Général.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

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

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

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

— DIRECTEURS: —

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

FINANCES

LE MARCHÉ DES VALEURS DE MONTREAL DEVIENT UN CENTRE DE TRANSACTIONS

Le marché des valeurs de Montréal a atteint une phase nouvelle de son développement constant comme un des plus forts marchés du continent.

Depuis plusieurs mois, le marché de Montréal a échappé de plus en plus à l'influence du marché de Wall Street, et s'est mis graduellement par lui-même en position de pouvoir opérer indépendamment de toute influence extérieure.

Deux choses principales ont contribué à ce résultat: d'abord l'augmentation remarquable dans tout le Canada du nombre de négociants en sécurités canadiennes pendant ces dernières années, et, secondement la grande expansion du marché de l'argent à demande, comme résultat des gros montants qui ont été obtenables pour fin de prêts à demande des corporations et individus, aussi bien que des banques canadiennes.

Ce sont ces développements qui ont contribué à rendre plus attrayant le marché d'ici, tant au point de vue négociations qu'au point de vue placement, et on s'attend à ce qu'avant longtemps, le marché de Montréal devienne le centre le plus important pour la vente des obligations de tout le continent, en dehors du marché de Wall Street.

Le chiffre des transactions pendant la semaine passée a été des plus remarquables au point de vue de l'avis donné aux intérêts portés aux valeurs identifiées avec la Bourse locale que la sur-spéculation dans les stocks sans dividende ne devrait pas être poussée au-delà d'un certain point. Cela fit naître en certains lieux la crainte qu'il pourrait se produire une réaction sur les récents niveaux. D'autre part, d'importants progrès se sont produits en ce qui a trait aux actions portant intérêts et ce fut la forte négociation sur ces actions qui attira l'attention sur la nouvelle position où s'est placé de lui-même le marché local.

L'ampleur du marché s'est aussi manifesté par le gros montant de transaction faites chaque jour sur différentes émissions et il n'est pas rare à présent de voir en une journée des milliers de parts changer de mains dans des valeurs telles que Steel of Canada, Dominion Iron, Canada Steamship, Spanish River, Brompton, Canadian Car & Foundry, Atlantic Sugar, Dominion Textile, Laurentide, etc.

On s'attend à ce que dans les prochains mois un certain nombre de valeurs additionnelles soient inscrites sur la liste de la Bourse locale. Les intéressés sur le marché prévoient le temps, après le premier de l'an, où il se transigera bien souvent plus de 50,000 parts par jour.

DEMANDE D'ENTREVUE AVEC LE MINISTRE DES FINANCES

Le Conseil du Board of Trade veut discuter le nouveau règlement de douane.

A la dernière réunion du Conseil du Board of Trade de Montréal, on a encore une fois examiné le nouveau règlement de douane qui demande que la valeur marchande des produits soit déclarée pour le paiement des droits dans la monnaie du pays d'où provient chaque article.

Plusieurs des membres présents ont déclaré qu'ils avaient été approchés par des membres influents du bureau qui se plaignaient de l'injustice d'un tel règlement. Comme le ministère des douanes à qui l'on avait soumis une réclamation formelle avait répondu que la question était du ressort du Ministère des Finances, il fut décidé de demander une entrevue au Ministre des Finances.

En accusant réception de la résolution adoptée à la réunion précédente du Conseil demandant la création d'un comité du tarif sous la juridiction du Ministre des Finances, le Premier Ministre a déclaré que cette résolution recevrait toute son attention.

Le président, M. John Baillie, fit rapport que, sur convocation du comité des transports du Board of Trade, deux assemblées avaient été tenues par les représentants des compagnies de navigation, des compagnies de chemin de fer et de la Chambre de commerce pour étudier la question de l'augmentation proposée des taux de quayage dans ce port. A la dernière de ces assemblées il a été décidé de demander aux Commissaires du port de recevoir le comité choisi par ces représentants pour discuter la question.

Le président fit également rapport de la réunion du Comité du Commerce à laquelle il avait assisté en qualité de délégué au sujet du prix du lait. Il déclara que malgré une longue discussion, il semblait difficile de prendre une décision parce qu'il paraissait impossible d'obtenir des chiffres exacts pour le prix de revient du lait.

On soumet au Conseil qu'il est désirable de formuler dès maintenant les vues du Board of Trade sur toutes les questions qu'il peut avoir l'intention de soumettre au Congrès des Chambres de Commerce de l'Empire qui doit avoir lieu à Toronto l'année prochaine et à cet effet on propose qu'une circulaire soit envoyée à chacun des membres de la Chambre pour lui demander des suggestions dans ce sens.

Le Consul général de Russie a fait parvenir un exemplaire d'une carte publiée par l'Union de l'Association sibérienne de crèmerie montrant la région de Sibérie où l'Union exploite ses fermes et ses usines. Cette carte sera exposée.

Assurances et Cartes d'Affaires

Automobiles Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES

Accidents, Maladies, Vol,
Attelages,
Responsabilité de Patrons et
Publique,
Garantie de Contrats,
Cautionnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.

Tél. Main 1626

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable
Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, MONTREAL
Téléphone MAIN 3701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

**ASSURANCE
COMMERCIALE**

Un commerce quel qu'il soit ne
saurait être solidement protégé,
si ceux qui contribuent le plus
à son succès ne sont pas titu-
laires d'une Police d'Assurance
dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous
renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Centre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVER-

NEMENT \$39,600.00

—Bureau principal:—

179 rue Glreuard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laings, Vice-Président et
Secrétaire; M. Chevallier; A.
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J. D. Simpson,
Sous-Secrét.



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité: — Poêles de toutes sortes.
Nos 232 à 239 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,
gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires moder-
nes, soutenues par un record, in-
interrompu de traitements équili-
brés à l'égard de ses déten-
teurs de polices, ont acquis à la
Sun Life of Canada un progrès
phénoménal.

Les assurances en force ont plus
que doublé dans les sept derniè-
res 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 - MONTREAL

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assuran-
ces Maritimes, d'Automobiles, con-
tre l'Explosion, l'Émeute, la Désor-
ganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**BRITISH
COLONIAL
FIRE INSURANCE
COMPANY
MONTREAL**

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

LES BÉNÉFICES DE L'ASSURANCE NATIONALE CONTRE LA MALADIE

La prospérité et le progrès d'une société dépendent d'une façon vitale du maintien de la santé publique. Tout comme un homme malade dans sa famille éprouve des difficultés à payer ce qu'il doit, une localité sent comme un frein se poser sur le progrès commercial quand des maladies surviennent parmi ses habitants. L'assurance contre la maladie peut donc être véritablement considérée comme un facteur essentiel de la production, de la prospérité et du bonheur et marque donc un progrès dans la civilisation.

David Lloyd George a dit que pour être bien armé pour faire face à tout imprévu de paix ou de guerre, la nation doit porter un intérêt plus constant et plus intelligent à la santé et au confort des gens. Si des corps solides sont nécessaires pour assurer la victoire dans les guerres occasionnelles, ils sont aussi nécessaires pour assurer le succès dans les luttes pour l'existence en temps de paix, luttes qui augmentent constamment.

La guerre a ressuscité parmi tout le monde un idéal de perfection physique et la réalisation de la domination de la santé et de la force. Quels problèmes peuvent être d'intérêt plus vital que celui de la conservation de la santé? Nous croyons que le public en général n'a qu'une très faible conception de ce que la maladie et l'incapacité physique peuvent enlever d'énergie et d'efficacité à la nation. Un vaste programme pour s'occuper de ce problème est un besoin immédiat. L'attention législative s'est portée jusqu'ici à compenser la perte de salaires pour incapacité des ouvriers industriels plutôt qu'à prévenir les accidents.

Le besoin de prévenir la maladie et les pertes qu'elle entraîne est évident. On pourrait même dire que parmi les problèmes fondamentaux que la guerre a soulevés, nul n'offre des avantages plus marqués par sa solution que le problème de la maladie.

Il ne fait aucun doute que le succès d'une nation, en temps de paix comme en temps de guerre, dépend de la force et de la vitalité de ses citoyens; or la maladie se manifeste parmi ces citoyens, et leurs revenus, principalement ceux des ouvriers qui semblent minimes comparativement au coût élevé de la vie, ne peuvent supporter les frais des médicaments et des soins médicaux ni prévoir une somme de côté pour compenser la perte du salaire pour cause de maladie. On pense que l'assurance contre la maladie peut apporter un remède partiel à cet état de choses.

L'assurance a été définie comme une méthode de coopération parmi les membres d'un groupe sujet à un risque dont la fréquence peut être calculée avec un certain degré d'exactitude. Le groupe comme tel assume et distribue le risque, réduisant ainsi le risque de chaque membre. L'assurance a aussi assumé la fonction secondaire de réduire les pertes par la réduction du hasard. Par exemple, dans l'assurance-feu les compagnies d'assurance exigent l'installation d'un système d'extincteur; les Workmen's Compensation Boards exigent des employeurs qu'il installent des moyens de protection.

La prévention, ou la réduction du hasard est, par conséquent, un avantage tant pour la victime que pour le Workmen's Compensation Board.

L'assurance contre la maladie peut être définie comme une méthode par laquelle la perte économique occasionnée par la maladie est répartie sur un groupe de personnes, des paiements périodiques étant faits par les différents membres du groupe.

Elle peut être encore définie simplement comme une extension des principes acceptés d'assurance, pour répartir le coût de la maladie qui pèse lourdement sur ceux qui sont moins aptes à en porter le poids seuls.

L'assurance contre la maladie n'est pas nouvelle. Actuellement le Canada et les États-Unis ont la distinction peu enviable d'être les deux seules grandes nations industrielles, sans assurance obligatoire contre la maladie.

Depuis longtemps déjà les nations industrielles d'Europe ont, l'une après l'autre discuté l'idée de cette catégorie d'assurance et suivi la discussion par adoption.

L'assurance contre la maladie a constitué une partie importante de la politique et de la carrière de quelques-uns des plus grands hommes d'état d'Europe, entre autres Bismarck et Lloyd George. L'Allemagne s'en fit le pionnier en 1883, sous l'impulsion de Bismarck. Ses progrès industriels considérables depuis cette époque, l'absence des décès, le progrès de l'hygiène, et la préparation physique de ses soldats sont dus à cette législation.

À la suite de l'Allemagne, l'assurance contre la maladie fut adoptée par l'Autriche, la Hongrie, le Luxembourg, la Norvège, la Serbie, la Grande-Bretagne, la Russie, la Roumanie et la Hollande, tandis que les autres pays adoptaient un système volontaire subventionné, tels la France, la Belgique, la Suède, le Danemark, la Suisse, l'Islande.

Tél. St-Louis 9539

J. A. CHARTRAND

EPICIER SLABS ET BOIS DE CORDE
 COMMERÇANT DE BOIS En Gros
 494 Parc Lafontaine MONTREAL.

CYRILLE VERMETTE

EPICERIES, VINS ET BIERES
 AUTOMOBILE SEDAN A LOUER
 1251 rue Notre-Dame Est MONTREAL.

Téléphone Lasalle 240

L. L. JETTE

FROMAGE, BEURRE, OEUFS.
 Spécialités : Miel et Tabac
 No 19 Marché Bonsecours MONTREAL.

Téléphone St. Louis 1526

R. VALIQUET

PIANOS, VIOLONS, MUSIQUE EN FEUILLES,
 PHONOGRAPHES ET DISQUES
 MACHINES A COUDRE WHITE
 1968 Boulv. St-Laurent MONTREAL.

ROCKLAND 1231

J. C. MERCURE

BOEUF, VEAU, MOUTON, PORC-FRAIS, PORC SALE
 POISSON, LEGUMES, FRUITS.
 1200 Ave. Van Horne MONTREAL.

St. Louis 3861

JOS. O. QUENNEVILLE

Prop. des Magasins Carter & Power
 112-114-120 Ave. Bernard MONTREAL.
 NOUVEAUTES ET MARCHANDISES SECHES
 Prix spéciaux pour les fêtes.

D. ROBERT

TABAC, CIGARES, ARTICLES D'EPICERIE
 68 rue Amherst MONTREAL.

Marché Bernard

LAIT PASTEURISE, CREME, BEURRE, OEUFS, ETC.
 143 ave. Bernard ouest MONTREAL.

TEL. WEST 3239

J. B. CHARTRAND

CONFISERIE, PATISSERIE FRANÇAISE,
 ECOSSAISE, BONBONS, TABACS, ETC.
 1996 rue Notre-Dame ouest MONTREAL.

Téléphone St. Louis 5390

J. O. LAUZON

Pianos, gramophones et
 disques, Violons, Mando-
 lines, Guitares, Machines
 à Coudre Singer.
 610 Ave. Mont-Royal Est MONTREAL.

Tél. Est 5644

**La Compagnie d'Assurance
Funéraire de Montréal, Ltée**

ALFRED BONNIER, Gérant.
 EMBAUMEMENT ET FUNERAILLES PRIVEES
 UNE SPECIALITE
 Voitures doubles.

523 Ave. Papineau MONTREAL.

TEL. ST. LOUIS 7591

Y. DAIGNEAULT

BOUCHER ET PROVISIONS
 811 Ave. Laurier Est MONTREAL.

ST. LOUIS 3680

T. DUBUQUE

Marchand d'occasions. Spécialité: Outils.
 602 Ave. Mont-Royal Est MONTREAL.

Tél. Est 5267

J. RENAUD

Epicerie de choix
 782 rue St-Denis MONTREAL.

Tél. St-Louis 4172

E. CHATEAUNEUF

Pâtisserie et confiserie de choix. Spécialité: Gâteaux de nocces
 663 Ave. Mont-Royal Est MONTREAL.



Livingston

Les vieux noms "BADEN" et "LIVINGSTON"
veulent dire la même chose.

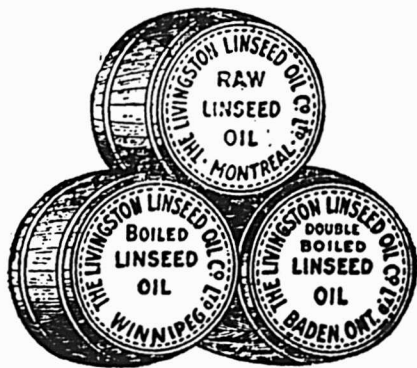
Comme preuve, demandez à quelques-uns des plus vieux quincailliers du Canada ce que veut dire pour eux le nom "Baden" et ils vous répondront que c'est de "l'huile de graine de lin" — l'huile de graine de lin Baden.

La même petite ville d'Ontario est encore l'endroit où se fabrique l'authentique HUILE BADEN, qui en honneur de son inventeur, s'appelle depuis longtemps la

Marque Livingston

L'huile Baden est celle qui sert de modèle aux autres. Les épreuves ont prouvé qu'elle était la meilleure.

Que vous soyez détaillant, marchand de gros ou manufacturier, vos intérêts seront les mieux servis par la "Marque Livingston".



THE
DOMINION LINSEED OIL
COMPANY, Limited.

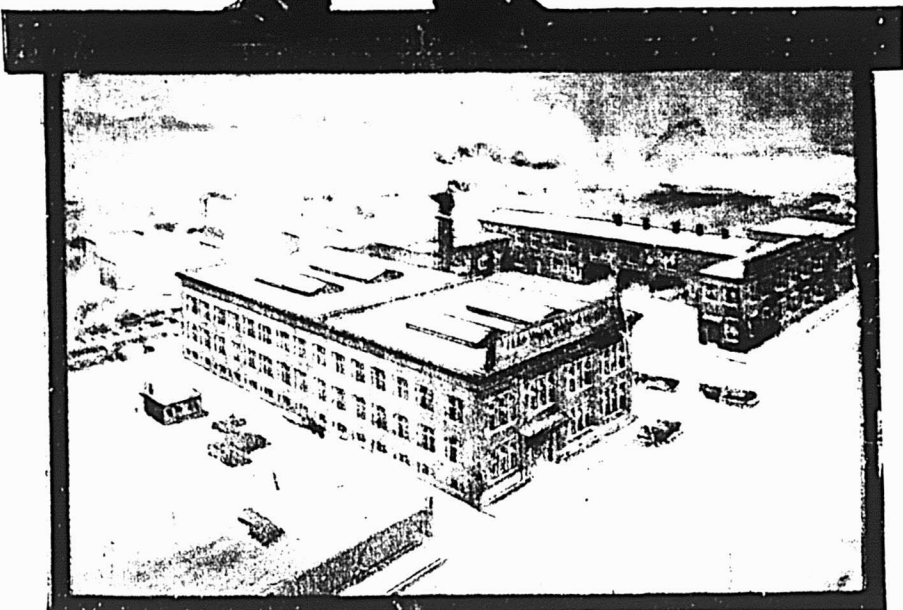
Baden, Ont. Montréal Qué.
Toronto, Ont. Winnipeg, Man.



Sauvez la surface
et
Vous sauvez tout

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

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



**OTTAWA
PAINT
WORKS
LIMITED**

OTTAWA,
Canada.