

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 6 juin 1919

Vol. XXXII—No 22

LILY WHITE CORN SYRUP



Pour le Commerce de l'été!

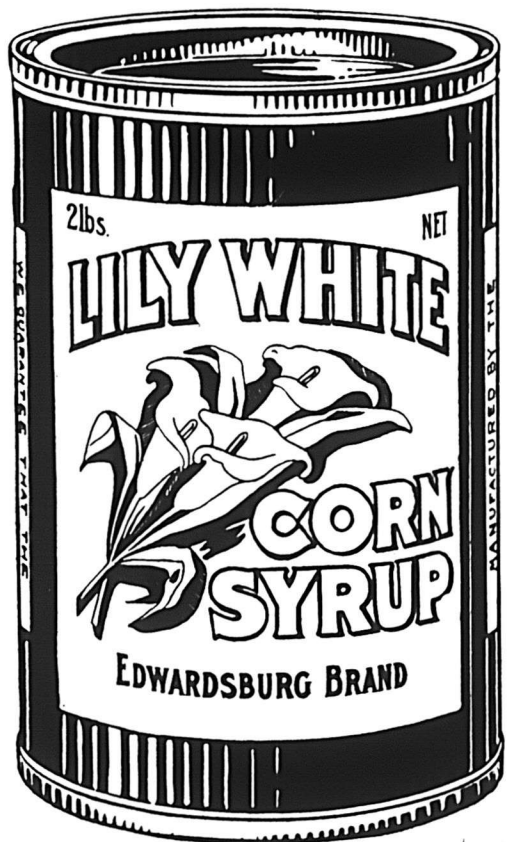
Durant les quelques prochains mois, vous avez une superbe occasion de pousser la vente du

Sirop de Blé d'Inde
"LILY WHITE"

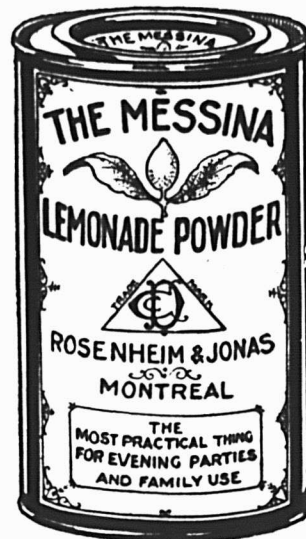
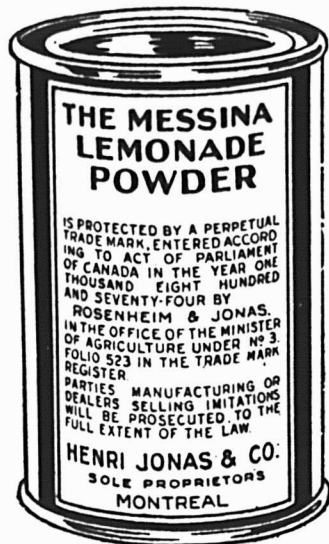
Conseillez à vos clientes d'employer une partie de sucre pour une partie de "Lily White" pour leurs confitures. Le "Lily White" fait ressortir la saveur du fruit et il conserve plus longtemps la qualité des confitures.

C'est le temps de pousser la vente des boîtes de 10 et 20 livres, ainsi que celles de 2 et 5 livres.

THE CANADA STARCH CO. Limited
MONTREAL.



POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPRENDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST MONTREAL.

SOUPE AUX TOMATES

Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde—



La qualité y entre
avant que l'éti-
quette soit mise
sur la boîte.

On y gagne de tenir
un bon stock de cette
ligne populaire.

Demandez-là à votre marchand de gros
où écrivez directement



Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA

MATTHEWS-BLACKWELL PRODUCTS

Les Produits Matthews-Blackwell

sont des marchandises de qualité irréprochable. Soixante-sept années d'expérience ont étayé cette réputation.

Cette haute supériorité de qualité dans la manufacture et le choix des ingrédients assure une large demande. La publicité intensive faite directement au consommateur, s'étendant à tout le Canada, augmente vos arguments de vente et rend les ventes plus faciles et plus nombreuses.

C'est que la qualité et la saveur des produits Matthews-Blackwell prennent la première place parmi les meilleures.

Ecrivez-nous pour prix ou bien adressez votre commande à notre maison la plus proche.

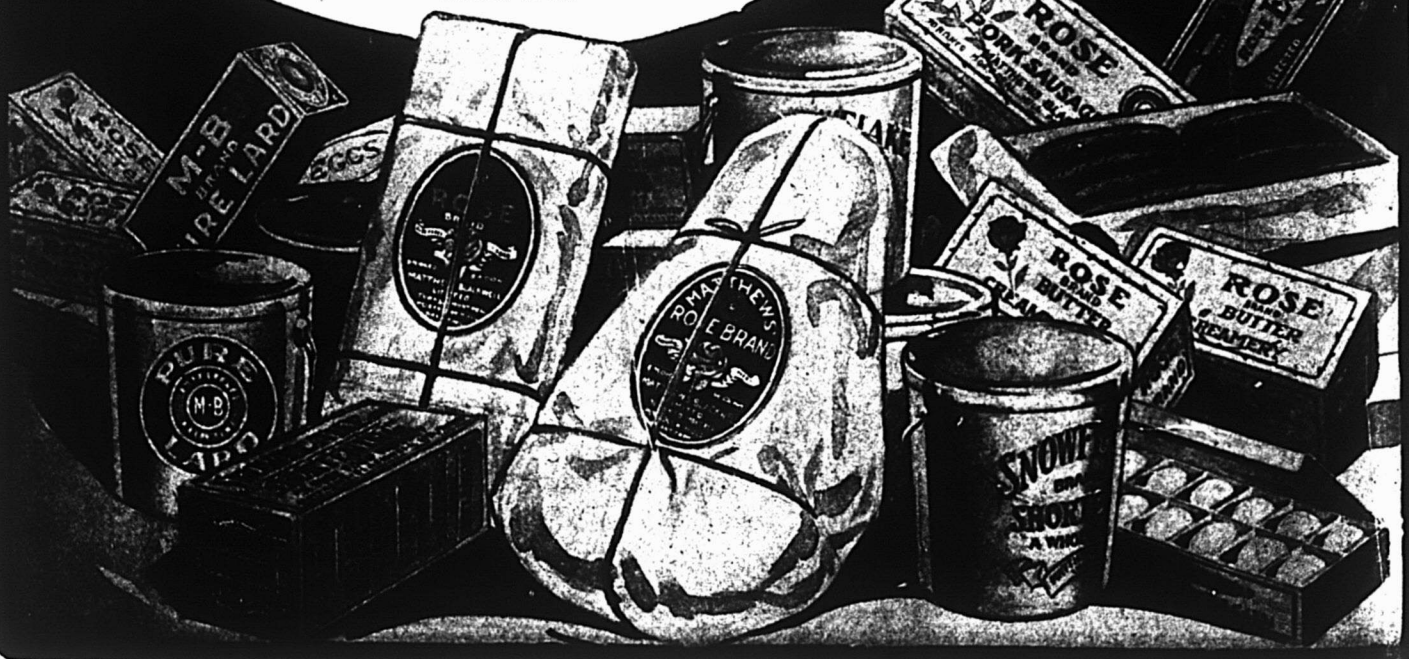
Matthews - Blackwell Limited

Maison Fondée en 1852

Bureau Principal: Toronto.

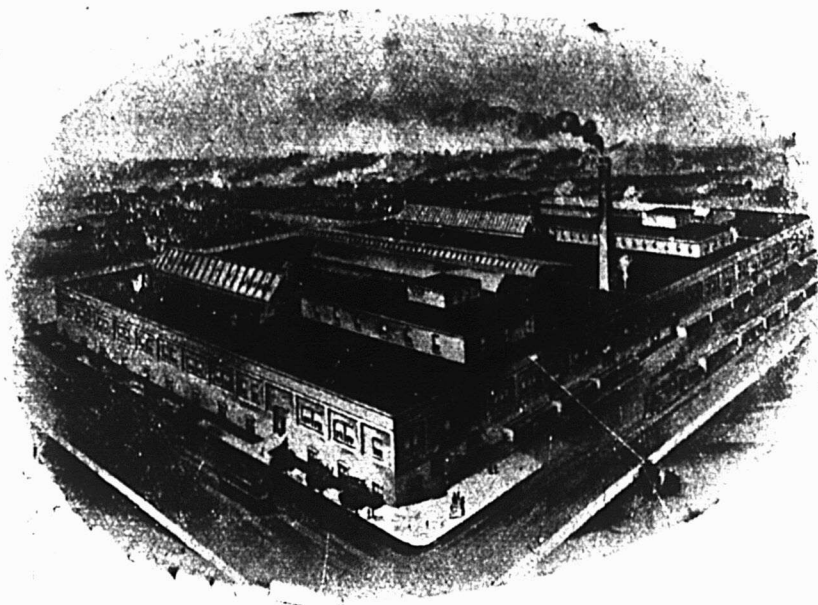
Maisons d'Emballage: Montréal et Hull (P.Q.)

Licence de la Commission des Vivres du
Canada 13-85.



En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

Préparées
dans des
Chaudrons
en
Cuivre
et
Bouillies
dans des
Cuves
d'Argent



Mises
en
Seaux
et
Bocaux
Dorés
à
l'intérieur

La manufacture de conserves de fruits la plus
moderne et la plus perfectionnée du Canada

LES CONFITURES AUX FRAISES

WAGSTAFFE

DE LA SAISON NOUVELLE DE 1919

Sont maintenant Prêtes pour la Livraison

Donnez votre Commande à votre Epicier en Gros

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Pures.

HAMILTON

CANADA

Les magasins qui se servent d'un système N. C. R. complet peuvent donner un bon service au public.



LORSQU'UN client entre dans un magasin et qu'il y voit une Caisse Enregistreuse National du dernier modèle, il sait immédiatement qu'il aura un service rapide et sans erreur.

Si l'on demande au propriétaire de ce magasin pourquoi il emploie une Caisse Enregistreuse National, il répondra que c'est une machine pour sauver du travail, qui lui aide de la même manière que les machines sauvant du travail aident le manufacturier, l'employé de chemin de fer, le cultivateur et le mécanicien.

Lorsqu'un client fait un achat dans un magasin où se trouve une Caisse Enregistreuse National du dernier modèle, il ne peut faire autrement que de remarquer avec quelle rapidité les commis remettent les paquets et la monnaie. Il remarque le soin qu'ils prennent à servir la clientèle — l'apparence superbe et moderne du magasin — le bon service et l'attention prompte qu'il reçoit.

Les clients ne sont pas lents aussi à remarquer les bonnes valeurs que ces magasins sont en position d'offrir; les chiffres exacts imprimés par la Caisse Enregistreuse; l'absence de toute discussion au sujet d'une erreur.

Un système N. C. R. du dernier modèle est une nécessité en affaires, parce qu'il augmente de beaucoup les ventes et réduit les dépenses.

The National Cash Register Co. of Canada, Limited, Toronto, Ont.

Bureaux dans toutes les grandes villes du monde.

Avec une Caisse Enregistreuse

Tenir la comptabilité d'un magasin à la main, c'est la même chose que si l'on voyageait en diligence ou que si l'on se battait avec des arcs et des flèches.



Avec une Nouvelle National



Les magasins les plus progressifs du monde emploient et recommandent les Caisse Enregistreuses National.

Tenue des Livres à la Machine

La Caisse Enregistreuse National imprime et enregistre toutes les transactions du magasin. Elle protège le marchand, le commis et le client.



Commis Soigneux et ne Commettant pas d'Erreurs



Un système N.C.R. du dernier modèle contribue beaucoup à inciter les commis à s'habituer à faire leur travail avec soin, précision et rapidité.

Le Service Rapide N. C. R.

Le service de la Caisse Enregistreuse est le plus rapide au monde. Elle rend les achats rapides, agréables et faciles.





PLUS DE SATISFACTION
 PLUS DE VENTES
 PLUS DE PROFITS

Vos clients apprécieront la nouvelle sa-
 veur, la nouvelle qualité et la nouvelle va-
 leur nutritive qu'ils trouveront dans

LES NOUVEAUX

Kellogg's

Dominion

CORN FLAKES

Notre nouvelle méthode de fabrication donne à vos clients tout l'élément riche que la Nature cache dans le meilleur Blé-d'Inde, et le rend meilleur au goût avec l'inimitable *savoir* Kellogg qui a gagné et garde la popularité de ce fameux produit chez des centaines de milliers de gens.

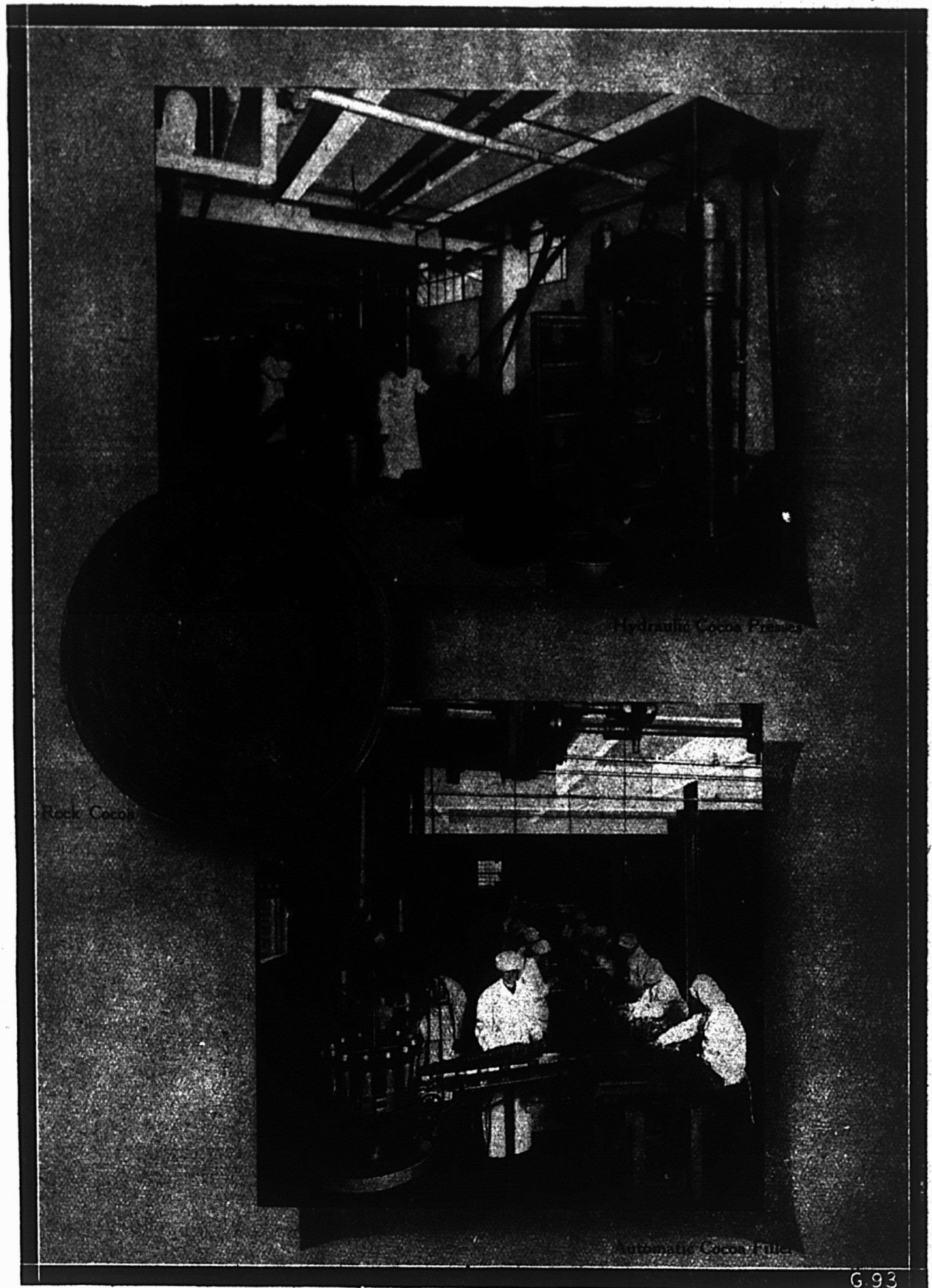
Notre emballage en papier ciré, hermétiquement fermé et à l'abri de l'humidité, conserve si parfaitement ce produit, que lorsque vous l'ouvrez vous pouvez presque sentir l'arome appétissant se dégageant de nos fourneaux.

Fabriqués par

W.K. Kellogg

Cereal Company,
 Toronto, Can.

The Golden Flakes in The Golden Package



CACAO DE COWAN

Cette illustration fait voir les immenses presses hydrauliques qui séparent le beurre de cacao de la liqueur de chocolat. Le monceau solide qui reste, que l'on peut voir au milieu de la vignette, est du pur roc de cacao, lequel lorsqu'il est moulu et tamisé est prêt pour l'usage domestique. La machine montrée dans la partie inférieure de l'illustration pèse automatiquement le cacao et le met en boîtes.

FAIT AU CANADA

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes faciles semblent bien aller ensemble. Depuis plusieurs années les Remèdes de Chamberlain ont été des remèdes domestiques — ils ont prouvé qu'ils étaient efficaces.

Durant toutes ces années, ceux qui les ont employés ont parlé à leurs amis de ces excellents remèdes.

Et nous les avons continuellement annoncés dans les journaux.

Nous fournissons un superbe choix de jolies cartes de comptoir, des étalages de vitrine et des accessoires pour aider aux ventes.

Il est tout naturel que vos clients demandent les Remèdes de Chamberlain — et ils le font — et c'est la raison pour laquelle nous disons : "Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes Rapides semblent bien aller ensemble."

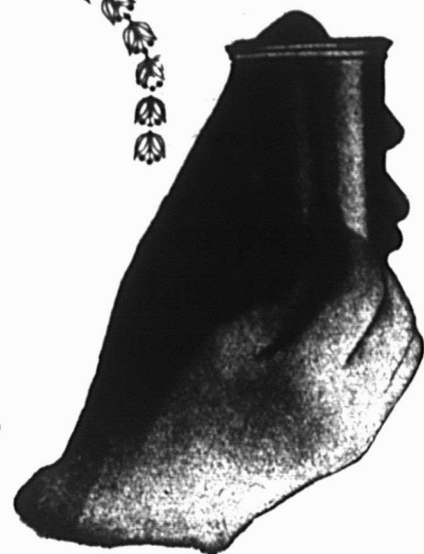
The Chamberlain Medicine Co., Toronto, Can.

TABLETTES CHAMBERLAIN



Renversez le pot, introduisez de force une fourchette ou un autre instrument pointu dans la garniture.

Comment Enlever La Capsule Anchor



Remettez le pot dans la position droite, saisissez le bout sorti et retirez toute la garniture.



Levez-en un bout.

QUELQUES-UNS de vos clients s'imaginent peut-être que parce la Capsule Anchor est celle qui ferme le plus hermétiquement sur le marché, il est difficile d'ouvrir un pot cacheté avec la Capsule Anchor.

La simplicité de l'opération est bien illustrée par les vignettes ci-dessus.

Dites cela à votre cliente lorsque vous lui vendez un produit cacheté par la Capsule Anchor. Montrez-lui avec quelle rapidité et avec quelle facilité la capsule peut être enlevée.

Les emballages cachetés avec la Capsule Anchor font de jolis étalages.

Ecrivez-nous pour avoir notre brochure traitant de la Capsule Anchor.

Anchor Cap and Closure Corporation of Canada, Ltd.

DOVERCOURT ROAD, TORONTO.

La Merveilleuse Commodité de la Poudre à Pâte

EGG - O

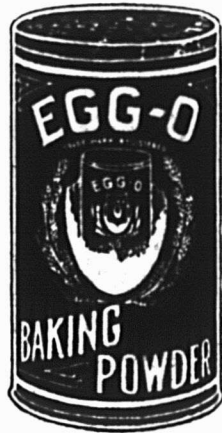
Vous est-il arrivé de vouloir avoir des biscuits à thé pour le souper, et d'en être empêché parce qu'il vous fallait sortir dans l'après-midi et que vous n'aviez pas le temps de préparer votre pâte à votre retour?

Pourquoi ne pas employer la Poudre à Pâte Egg-O et pétrir votre pâte avant de sortir, la mettre dans un endroit frais jusqu'à votre retour? En arrivant vous la mettez dans le fourneau et vous aurez de magnifiques biscuits légers. Essayez cela.

Lorsque la Egg-O est employée, le fait de laisser reposer la pâte améliore vos biscuits et vos gâteaux. Et c'est une commodité merveilleuse!

Egg-O est une poudre à pâte différente des autres et elle leur est bien supérieure.

Egg-O Baking Powder Co., Limited
Hamilton, Canada



Cette
Publicité
Educationnelle
Veut dire
De l'argent
Pour vous.

Les ventes dans l'Ontario seulement, en 1918, ont été 21 (vingt-et-une) fois plus considérables que celles de 1915. Inutile d'en dire plus long...

Notre service est efficace et l'on peut compter dessus.

EGG-O BAKING POWDER CO., Ltd.

HAMILTON, CANADA

**"-et ajoutez un
pôt de bonne mar-
melade, s.v.p."**

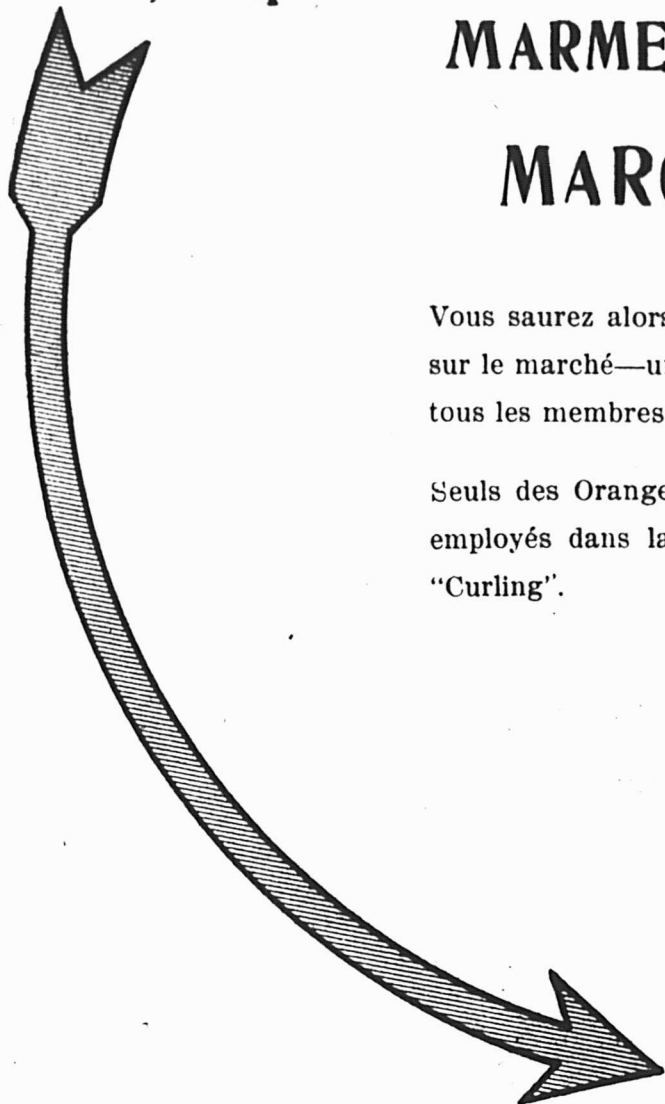
Lorsque votre cliente vous demande de la bonne marmelade par le téléphone ou au comptoir, remplissez sa commande avec de la

MARMELADE AUX ORANGES

MARQUE "CURLING"

Vous saurez alors que vous lui donnerez la meilleure qu'il y a sur le marché—une marmelade d'un goût délicieux qui plaira à tous les membres de la famille.

Seuls des Oranges de Séville et du sucre de cannes pur sont employés dans la fabrication de la Marmelade de la Marque "Curling".



St. Williams Fruit Preservers, Ltd.

SIMCOE ET ST. WILLIAMS, ONT.

REPRESENTANTS:

Maclure & Langley,

LIMITED

Montréal

TORONTO

Winnipeg



L'ECONOMIE DU SERVICE

Il va sans dire que votre service devrait être économique non seulement pour vous mais pour votre client.

Les Riteshapes sont économiques dans le magasin et à la maison aussi.

Aucun parchemin ni papier ciré ne sont nécessaires, lorsque vous employez un Riteshape.

Il faut moins de papier pour envelopper un Riteshape. Le plat est assez résistant pour supporter et protéger l'aliment, de sorte que vous pouvez vous servir de papier plus mince.

Pliez le papier sous les bouts du plat. Vous pouvez vous passer entièrement de ficelle et faire un paquet parfait.

Votre cliente dépose le Riteshape et son contenu dans sa glacière ou dans sa dépense. Cet emballage constitue un emmagasinage permanent pour jusqu'à ce que tout le contenu soit employé.

Lorsque la ménagère retire son aliment du Riteshape, elle peut en retirer tout ce que vous y avez mis.

Il n'y a pas de gaspillage d'aliment qui colle sur le plat ou qui l'empreigne.

Les bons épiciers en gros et les marchands de papier en gros vendent les Riteshapes. Demandez-les en spécifiant bien le nom. Refusez les imitations.



Victoria Paper & Twine Co., Ltd.

DISTRIBUTEURS EN GROS

MONTREAL

378-380-382, RUE NOTRE-DAME OUEST

TORONTO

HALIFAX

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise emballée dans une boîte poussiéreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

“LA MAISON DU SERVICE”

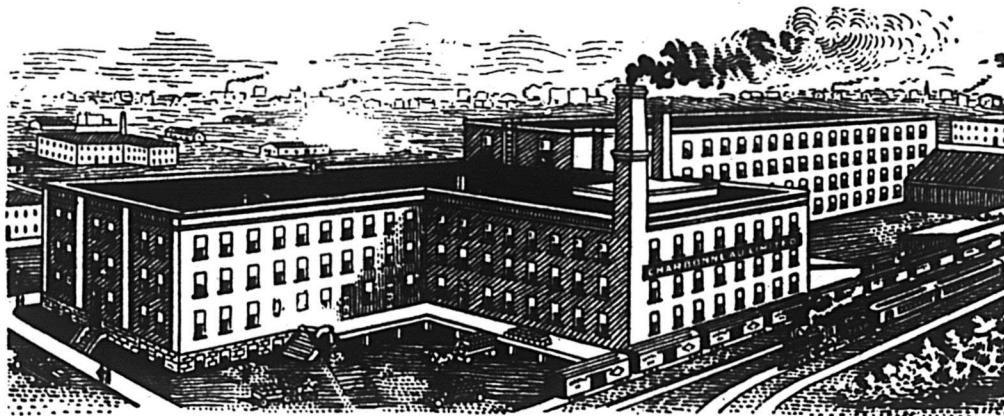
The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES.

862-864 Avenue Lasalle,

Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.



Deux Produits de QUALITE et de Prix AVANTAGEUX

Le Beurre de Sucre à la Crème “Marque Impérial” de Charbonneau,
et

LES BISCUITS SODAS “CREME DE FERME” DE CHARBONNEAU sont des produits de vente rapide, qui vous procurent de bons profits et vous assurent des clients satisfaits.

COMMANDEZ-EN AUJOURD'HUI CHEZ VOTRE EPICIER EN GROS.

CHARBONNEAU, LIMITEE

330 rue Nicolet, Montréal.

On peut de nouveau avoir du Blé soufflé— Dites-le à vos Clients.

Depuis dix-huit mois, pour économiser le blé, à la demande de la Commission des Vivres du Canada, nous n'avons pas soufflé un seul grain de blé, Vos clients ont consenti volontiers à se passer, durant la guerre, de ce populaire produit soufflé, mais aujourd'hui ils veulent en avoir.

Une batterie complète de machines dans notre nouvelle fabrique de Peterborough soufflent actuellement du blé, jour et nuit, afin de faire face à la demande, et elles vont continuer à travailler ainsi *aussi longtemps que va durer notre approvisionnement actuel de blé approprié au soufflage.*

Nous n'avons pas haussé les prix du blé soufflé — il va continuer à se vendre \$4.25 les 36 paquets.

Donnez votre commande à votre marchand de gros. Faites un étalage de la marchandise lorsque vous la recevrez — l'argent qui entrera dans votre tiroir ne manquera pas de vous faire plaisir.

THE QUAKER OATS COMPANY,
PETERBOROUGH, SASKATOON,
CANADA.

GROS PROFITS AVEC LA MARQUE "SUMORE"

Peanuts Salées de la Meilleure Qualité

Restent fraîches parce qu'elles sont empaquetées dans des boîtes lithographiées, avec couvercle à friction, contenant 10 lbs. net. Six boîtes à la caisse.

Chaque boîte renferme un nombre suffisant de Sacs Glacine pour mesurer le contenu de la boîte. Comme la vente de ces Peanuts ne nécessite pas de déboursé supplémentaire, vous pouvez voir qu'il y a de jolis profits à réaliser avec la vente des Peanuts Salées de la Marque "Sumore."

Montreal Nut and Brokerage Co.

30-32 RUE DES JURÉS

MONTREAL, QUÉ



By Appointment

Un Article reconnu Supérieur

SE VEND TOUS LES JOURS DE L'ANNEE

MIEUX que des explications, plus facile que des excuses, plus forte qu'un argument, est la supériorité incontestable et reconnue de la LEA & PERRINS', la véritable Sauce Worcestershire. Ayez-en toujours un stock complet.



Lea & Perrins

La véritable
Sauce
Worcestershire

Augmentez le nombre de vos vivements de stock ! Pas de risques — des profits rapides — aucun danger de réclamations. La réputation de la LEA & PERRINS', ajoutée à une publicité intensive, ne manque pas de faire répéter les ventes et c'est une source continue de revenus pour votre magasin.

HAROLD SEDDON,
Représentant Canadien.

137 RUE MCGILL,
MONTREAL



Elle atteint toutes les classes

La Publicité faite pour le Lait Carnation est aussi étendue que le Canada lui-même. Elle atteint toutes les villes et cités ainsi que tous les districts ruraux. Anglais ou Français. Les gens de la ville ou de la campagne, les visiteurs de l'été, les chasseurs, les mineurs, les hommes de chantier. Tous ceux qui peuvent employer le Lait Carnation en entendent parler et on leur dit d'aller l'acheter aux épiceries.

Avez-vous dans votre vitrine ou dans votre magasin un étalage de Lait Carnation?

Pour atteindre votre clientèle, nous avons fait imprimer en français un livre de recettes. Ecrivez pour en avoir quelques copies.

Servez-vous de la carte d'étalage en français illustrée ici. Elle attirera l'attention de vos clients.

Ecrivez à notre bureau d'Aylmer pour avoir une copie gratuite de notre journal illustré "Carnation News".

Rappelez-vous que votre marchand de gros vend le Lait Carnation ou qu'il peut vous le procurer.

Carnation Milk Products Company, Limited

AYLMER, ONT.

SEATTLE ET CHICAGO, E. U. A.

Condenseries à Aylmer et à Springfield, Ont.

Licenses 14-96 et 14-97 de la Commission des Vivres du Canada.

57

FEVES CUITES au FOUR

HEINZ

57

Reliez votre magasin à notre campagne de publicité nationale --- servez-vous des accessoires d'étalages HEINZ: affiches cartes, garnitures de vitrine, brochures et livrets.



Des illustrations comme celle de gauche sont fournies gratuitement aux épiceries pour leurs circulaires imprimées.

Demandez-les à notre représentant

57
57

Manufacturiers

Nous désirons des agences pour des

PRODUITS ALIMENTAIRES

POUR LA PROVINCE DE QUEBEC



18 ans d'expérience

BANQUIERS:

La banque

ROYALE

et la banque

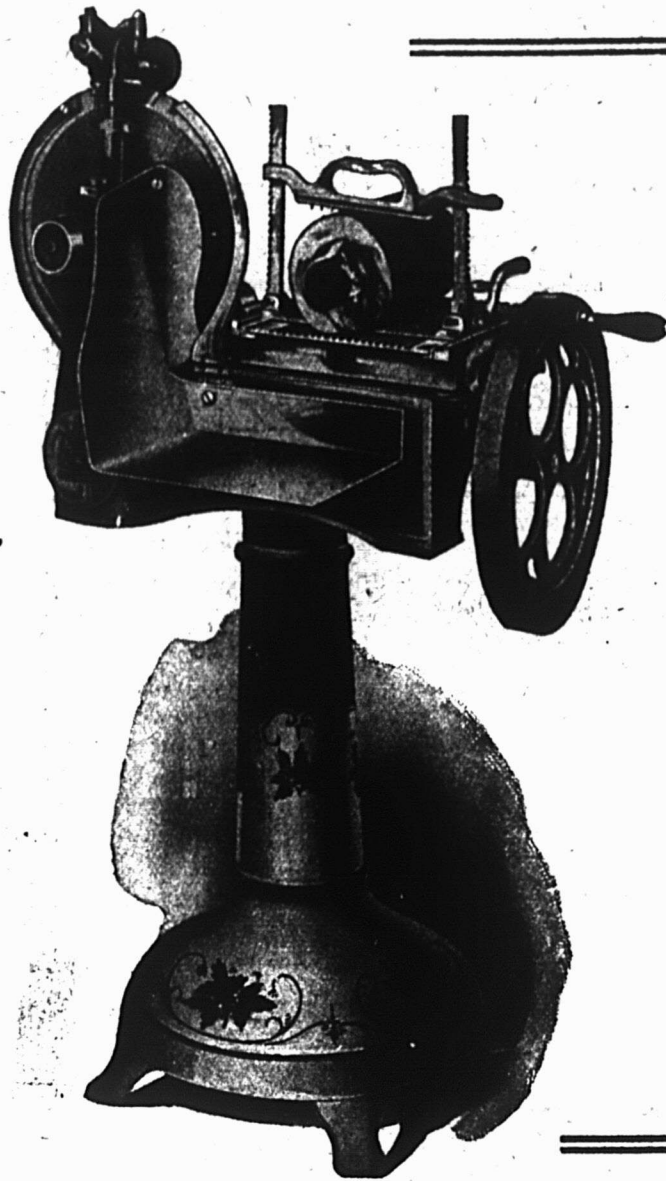
PROVINCIALE

Ecrivez pour informations.

NAP. MORRISSETTE

18 Place Jacques Cartier

MONTREAL.



Le tranche-viande Brantford

Le Tranche-Viande Brantford

Nous sommes à l'époque de l'année où les viandes cuites sont en grande demande. Avec un TRANCHE-VIANDE BRANTFORD dans votre magasin, vous sauvez du temps et vous évitez les pertes occasionnées par la mauvaise pesée. Vous avez votre compte et le client a le sien.

Un autre avantage du TRANCHE-VIANDE BRANTFORD, c'est qu'il tranche les viandes de l'épaisseur que vous voulez.

Notre catalogue—envoyé gratis sur demande—vous fournira des renseignements complets sur cet appareil quasi indispensable et sur tous les autres appareils que nous fabriquons.

THE BRANTFORD COMPUTING SCALE CO. LIMITED

Brantford, Canada.

LA CONSTRUCTION

MONTREAL

Deux cottages de \$4,000 chacun, sur l'avenue Addington, Notre-Dame de Grâces, pour O. Franche, 228 rue Ste-Marguerite. Plus de détails plus tard.

Deux résidences, \$3,000, sur l'avenue Prud'homme, Notre-Dame de Grâces, pour Jos. St-Onge, 350 Boulevard Décarie, Notre-Dame de Grâces.

Théâtre de vues animées, environ \$50,000, à la Côte St-Paul, pour Salam Massad, 1541 rue Notre-Dame ouest. Architecte: C. Dufort, 195 rue Sainte-Catherine Est.

Magasin et deux résidences, \$6,000, sur la rue Sherbrooke ouest, pour L. P. Forest, 347 boulevard St-Joseph. Le propriétaire accordera des sous-contrats et achètera des matériaux.

Quatre cottages, \$4,000 chacun, sur l'avenue Melrose, Notre-Dame de Grâces, pour la Greenfield Land & Construction Co., 225 rue St-Jacques.

Additions à l'édifice central de la Y. M. C. A., \$150,000, sur la rue Dorchester ouest. Huit étages et construction à l'épreuve du feu.

Résidences (5 familles) \$25,000, 103 rue Chomedey, pour la Glosse Construction Co., 105 rue St-Luc.

Résidence, environ \$5,000, sur l'avenue Maplewood, pour J. A. M. Charbonneau, 283 boulevard Saint-Joseph.

Architecte: Raoul Gariépy, 54 rue Notre-Dame Est. Travail à la journée.

Additions à un magasin de nouveautés, \$12,000, 228 rue St-Jean, pour T. D. Dubuc, 228 rue St-Jean.

QUEBEC

Garage et réparations à une résidence, \$5,000, 3 rue Aberdeen, pour Wm. Q. Stobo. Réparations à l'intérieur de la résidence et construction d'un garage.

Addition à la Banque Provinciale du Canada, 93 rue St-Pierre. Gérant: L. T. DesRivières. On ajoutera deux étages à l'édifice.

Résidence de \$8,500 sur l'avenue Cartier, pour Léon Nadeau, 26 avenue Cartier. Le propriétaire achètera les matériaux.

Le Syndicat des Théâtres Loews fait préparer des plans pour l'érection d'un théâtre cette année.

Quatre cottages, environ \$6,500 chacun, angle de la rue Villeneuve et de l'avenue Nelson, pour J. B. Fallows, 337 avenue Wiseman. Le propriétaire accordera des sous-contrats et achètera les matériaux.

OUTREMONT

Résidence, angle des avenues Outremont et Elmwood, pour J. A. Thérien, 90 rue St-Jacques.

Presbytère, environ \$25,000, angle des avenues Marsolais et Outremont, pour la paroisse de Ste-Madeleine d'Outremont. Curé: Rév. J. C. Lacasse, 40 avenue Dumerger.

Deux résidences, environ \$4,000 chacune, sur l'avenue Stuart, pour le compte de Pierre Guidazio, 745 avenue Stuart.

Addition de \$40,000 à l'Académie, angle des avenues Fairmount et Querbes, pour l'Académie Notre-Dame du Bon Secours, 1135 avenue Fairmount.

Maison à appartements, \$20,000, sur l'avenue de l'Épée, près Bernard, pour L. Carta.

Résidence de 3 plain-pieds, \$9,000, sur l'avenue Marsolais, pour N. Pigeon, 27 Chemin Ste-Catherine. Le travail sera fait sous la surveillance du propriétaire.

RIMOUSKI

Magasin et résidences d'environ \$10,000, pour le Dr L. J. Morault. Des soumissions seront demandées d'ici deux mois.

ST-JACQUES L'ACHIGAN

Pertes par le feu, bureau, fabrique et magasin, environ \$50,000, à Saint-Jacques l'Achigan. Prop., H. Duys Tobacco Co. On a l'intention de reconstruire le plus tôt possible.

ST-LAMBERT

Garage privé, \$1,000, 256 avenue Victoria, pour R. Boissy. Travail à la journée et l'on achètera les matériaux.

ST-VALIER A ST-CAMILLE

Construction d'un chemin de 66 milles pour le conseil de ville. Le projet sera considéré par le Ministère de la Voirie de Québec.

Nos Biscuits Sodas "Select" sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de CHOIX

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante, un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes, nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cherchons journellement à amélio-

rer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

Demandez nos listes de prix.

The Montreal Biscuit Co.

Manufacturiers de
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL



Pour que votre stock soit complet il est nécessaire que vous teniez un assortiment de nos principales lignes de Biscuits.

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

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

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

Marchands, Attention!

Pour faire connaître nos produits nous vous faisons l'offre suivante qui sera en vigueur d'ici au 20 juin inclusivement:

	Prix du gros	Prix du détail
1 douz. de Poli à métal Tip-Top, 4 oz. Le poli qui reste	1.00	1.80
1 " " Nettoyeur pour l'argenterie Tip-Top. Conserve son poli, 4 oz	1.75	3.00
1 " " Vadrouilles à planchers Tip-Top, No 1. Fabrication soignée	3.50	4.80
1 " " Lavettes Tip-Top, No 2. Article recommandé	0.70	1.20
1 " " Désinfectant Tip-Top, 4 oz. Recommandé pour détruire les microbes	1.00	1.80
1 " " Poli "Sta-Brite", pour meubles, 4 oz. Il ne colle pas	2.00	3.00
1 " " Savon à harnais Tip-Top, 1 lb. Fait paraître les vieux harnais comme des neufs	2.00	3.00
1 " " Huile à planchers Tip-Top, 8 oz. Nettoie et empêche les mites	1.50	2.40
1 " " Epargne Savon de Strong. Excellent pour tout laver	0.90	1.20
	\$14.35	\$22.20
Moins 10%	1.45	12.90
C. O. D.	\$12.90	Profits \$9.30

Frais d'expédition payés jusqu'à votre bureau de messageries le plus proche. Profitez de cette offre. — Vous donnerez satisfaction à vos clients, et vous réaliserez un superbe profit.

Nous garantissons nos marchandises et rembourserons l'argent pour les articles retournés par vos clients. Nos cartes de montre et matière d'annonce fournies gratuitement, feront vos ventes.

CANADIAN SELLING CO.
74, ST-ANTOINE MONTREAL



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriés aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général \$27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Épicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Épicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries \$38.50

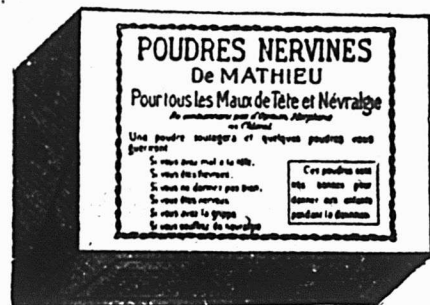
La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries \$23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET,

Cincinnati, Ohio, U.S.A.



Tous les bons épiciers peuvent vendre les Poudres Nervine de Mathieu. Songez aux nombreux clients qui apprécieront une suggestion comme l'achat des Poudres Nervine de Mathieu — un remède de confiance contre le mal de tête, la névralgie et autres désordres nerveux.

Ne renferment pas de drogue dangereuse ni faisant contracter une habitude. Etalez les Remèdes Mathieu cet été.

La Cie J. L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE

QUEBEC



Un Marché Tout Préparé

Des centaines de marchands tiennent les Biscuits de McCormick pour de nombreuses raisons dont les principales sont:

Premièrement — Ils sont faits des ingrédients les plus purs et les meilleurs qu'on puisse obtenir.

Secondement — Ils sont faits dans les conditions les plus hygiéniques, dans une usine où règnent la clarté du soleil et la propreté.

Troisièmement — Les marchands qui ont en stock les Biscuits de McCormick ont un marché tout prêt qui leur est ouvert. Ce sont les produits les plus largement annoncés tenus par le Commerce d'Épicerie.

Les gens demandent les Biscuits McCormick et exigent la Marque de Commerce.

The McCormick Manufacturing Co., Limited, London, Canada,

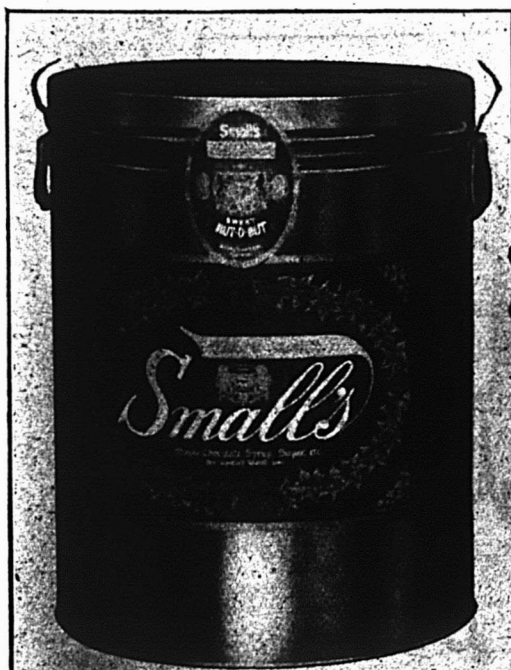
Succursales:—Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, Saint-Jean (N.-B.)
Port Arthur.

Licences de la Commission des vivres du Canada Nos 11-003, 14-166

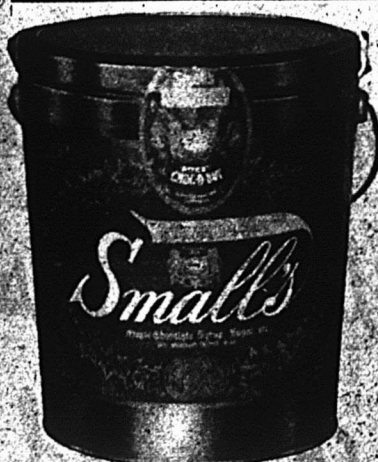
LA SORTE QUE GRAND'MERE
PEUT FAIRE, ACHETEE
TOUTE PRETE



Les plus hautes récompenses des deux continents.



75 lbs.



30 lbs.

**SMALL'S STANDARD
FOREST CREAM
Sugar Butters**



5 lbs.



Reputed 1 lb.



Bien des tentatives ont été faites pour substituer les Beurres de Sucre Forest Cream de Small's, sans succès. Le vrai goût et la texture douce de crème de Small's sont dus à la formule exclusive suivie par les manufacturiers dans les dernières 90 années. Insistez pour avoir de vos Jobbers, Small's Ma Po But, Hon O But, Nut O But, Choc O But. Seulement quelques centaines de poinçons qui restent de notre Mélasse de Barbades de choix, à 85c le gallon, Montréal.

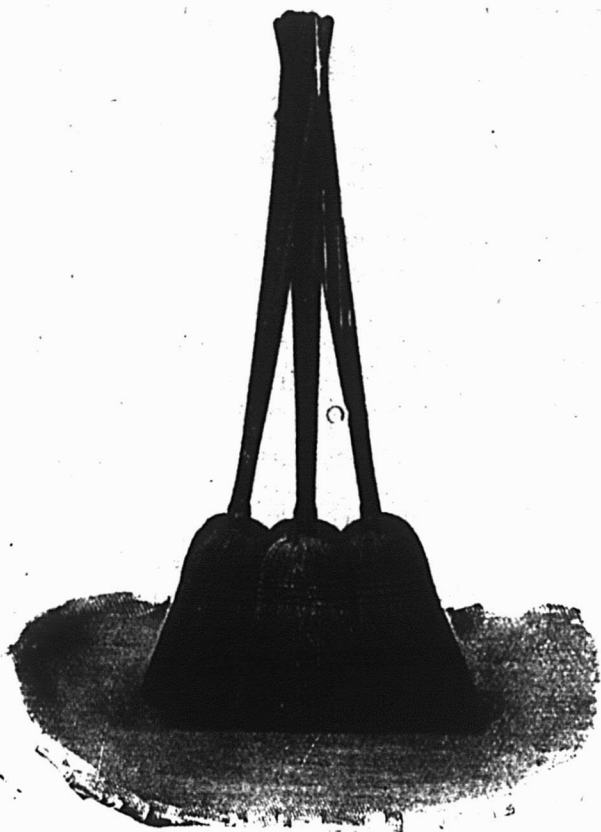
SMALL'S LIMITED

LE BALAI DAISY

fait par

**THE PARKER BROOM CO.,
OTTAWA**

est le meilleur balai qui se fasse



Le Meilleur Blé-d'Inde
Les Meilleurs Manches
La Meilleure Fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
par lots de 6 douzaines.

*N'avez-vous
jamais vu un
commis, si nouveau
soit-il, qui ne sache
ce que c'est que
Gold Dust?*



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.



En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".



Vos Clients voient partout des annonces du

Abbey's EFFERVESCENT SALT.

Makes Life WORTH LIVING

Lorsqu'ils parcourent leurs journaux quotidiens, ils voient les annonces du Sel d'Abbey. Lorsqu'ils ouvrent leur magazine favori, ils lisent quelque chose au sujet du Sel d'Abbey. Lorsqu'ils viennent en ville des étalages de vitrines leur indiquent les marchands qui vendent le Sel d'Abbey. Faites de l'argent avec le Sel d'Abbey — tenez-le en stock — recommandez-le.



THE ABBEY EFFERVESCENT SALT CO.
MONTREAL.

"3 LEADERS"

Wm. DOW

ALES STOUTS

ET

Extrait de Malt

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

Voici une ligne qui rapporte des profits.

Tous les marchands tiennent à faire des ventes—des ventes continuelles—plus de ventes—de nouveaux clients—un écoulement de stock rapide.

Et c'est tout cela que vous êtes assuré d'avoir quand vous tenez en stock la Ligne Domestique—elle est complète, la meilleure sur toute la ligne—y compris tous ces nettoyeurs bien connus.

Lustre vernis satiné pour harnais, poli à métal Klondyke, Poli Idéal pour le cuir, préparation Renuall pour capote d'auto, préparation Kleanall pour carrosserie d'auto et cire pour auto, crème Idéal à argenterie, cirage Gold Leaf pour chaussures, cirage Staon à chaussures, nettoyeur Bonnie Knight pour la cuisine et poli Renuall à meubles.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

Domestic Specialty Co., Ltd.
HAMILTON, CANADA.

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à
50 lbs.

aussi

empaquetage extra en
canistres de $\frac{1}{2}$ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

THÉS

CAFES

Nous avons quelques occasions spéciales à offrir en fait de thés de Ceylan, des Indes, de Java et du Japon, pris dans notre stock frais et nouveau et choisi spécialement par des experts ayant une expérience de plus de 20 ans.

Si vous avez besoin de thé n'oubliez pas de demander nos prix. Ecrivez-nous.

18 RUE ST-ALEXIS, - - - - - Montréal.

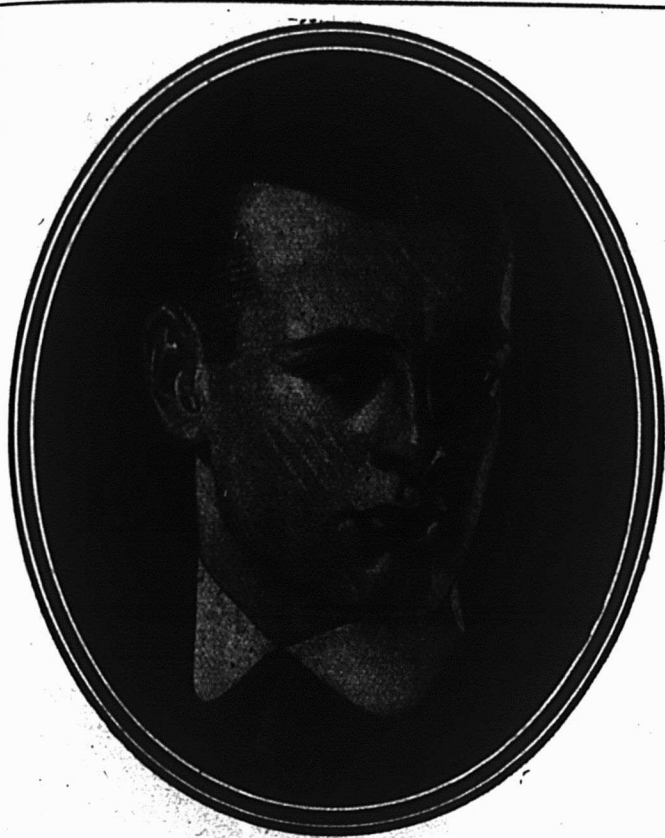
Joseph E. Seagram & Sons, Limited

DISTRIBUTEURS DE

"White Wheat" "No 83" "3 Stars Rye"

"One Star"

MEAGHER BROS, & CO., Agents, MONTREAL



"MONROE" un
FAUX-COL ARROW

Pour l'Été

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



**BATEAU "FERDINAND"
A VENDRE**

Longueur 87 pieds
Largeur 17.6 "
Cale 7.4 "
Capacité . . . 76-65 tonnes
Rég. 47-65 "
Vitesse pour long voyage:
14 milles.

3 Cylindres.
9 x 12.
14 x 12.
23½ x 12.
27-64 . . . N.H.P. 400.
Pour plus de 200 passagers.
Peut servir aussi comme remorqueur.

S'adresser à M. L. E. CHARRON, St-Hyacinthe, Qué.

COGNAC ROY

"LE ROI DES COGNACS"

PAR LA QUALITE

est le produit naturel de la distillation des Vins.

Agents pour le CANADA

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

FEVES AU LARD DE CLARK



A la Sauce aux Tomates
Chili
ou sans Sauce



Si vous tenez à faire des ventes *nouvelles*, des ventes *répétées* : si vous voulez augmenter votre *chiffre d'affaires* ayez en stock et étalez, M- l'Épicier, les FEVES AU LARD DE CLARK. Elles ont

La Réputation, la Qualité et la Vente

Wm. Clark, Limited

MONTREAL

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre0.37



REGISTERED TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres0.35
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.50
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte.0.80
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30
Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets de 3 livres2.90
Paquets de 6 livres5.70
Superb, paquets de 3 livres2.80
Paquets de 6 livres5.50
Crescent, paquets de 3 livres.2.85
Paquets de 6 livres5.60
Buckwheat, paquets de 1½ livre1.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de 1½ livre .1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00
Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand"Manquant
Vermicelle —
Spaghetti —
Alphabets —
Nouilles —

Coquilles —
Petites Pâtes —
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plats Triple Concentré	1.00
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.60
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.60
2 oz. — — — — —	1.90
8 oz. — — — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plats Solubles	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La doz.

Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau \$3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse	\$13.00
Small	8 — — —	—
Medium	2 — — —	—
Large	2 — — —	manquant
No 64 Jars	1 — — —	manquant
No 65 Jars	1 — — —	\$28.80
No 66 Jars	1 — — —	37.80
No 67 Jars	1 — — —	manquant
No 68 Jars	1 — — —	manquant
No 69 Jars	1 — — —	manquant
Molasse Jugs	1 — — —	manquant
Jarres, ¼ gal.	1 — — —	manquant
Jarres, ½ gal.	1 — — —	manquant
Pts. Perfect Seal, 1 doz., -		\$32.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à		\$45.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

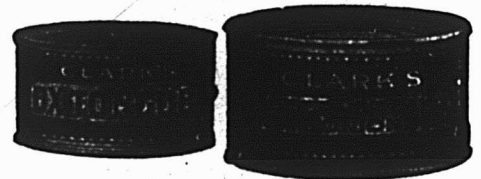
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire15.00
"Perfection", ½ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal

Corned Beef Compressé	½s.	2.90
Corned Beef Compressé	1s.	4.90
Corned Beef Compressé	2s.	9.25
Corned Beef Compressé	6s.	34.75
Corned Beef Compressé	14s.	—
Roast Beef	½s.	2.90
Roast	1s.	4.80
Roast	2s.	9.25
Roast	6s.	34.75

Bœuf bouilli	1s.	4.80
Bœuf bouilli	2s.	9.25
Bœuf bouilli	6s.	34.75
Veau en gelée	½s.	0.00
Veau en gelée	1s.	0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.		0.90
do 4 douzaines, la douzaine.		1.25
do grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine		2.30
do à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs.		2.25
do au lard, grandeur 1½		—
Sauce Chili, la douzaine		1.90
Pieds de cochons sans os	1s.	4.90
Pieds de cochons sans os	2s.	9.90
Bœuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc		3.40



Bœuf fumé en tranches, pots en verre	1s.	3.90
Bœuf fumé en tranches, pots en verre	¼s.	1.80
Bœuf fumé en tranches, pots en verre		2.80
Langue, jambon et pâté de veau	½s.	2.33
Jambon et pâté de veau	½s.	2.35
Viandes en pots, épiciées, boîtes en fer-blanc, bœuf, jambon, langue, veau, gibier	¼s.	0.75
Viandes en pots, épiciées, en fer-blanc, bœuf, jambon, langue, veau, gibier	½s.	1.40
Viandes en pots, épiciées, en verre, poulet, jambon, langue	¼s.	2.40
Langues	½s.	—
Langues	1s.	—
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc	½s.	3.90
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc	1s.	8.40
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc	½s.	13.40
Langues de bœuf, en boîtes en fer-blanc	2s.	17.20
Langues en pots de verre		—
Langues de bœuf, pots de verre	taille 1½	14.50



Langue de bœuf, pots de verre	2s.	19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement		—

Mince Meat1s. 2.90
 Mince Meat2s. 4.00
 Mince Meat5s.12.90
 En sceaux de 25 livres . . . 0.15
 En cuves 0.15
 sous verre 3.25

CANADIAN BOILED DINNER
 1s. 2.40
 2s. 5.90

Mince Meat—
KETCHUP AUX TOMATES
 Boutelles de 8 onces 2.20
 Boutelles de 12 onces 2.75
 Boutelles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT
 Beurre de Peanut¼s. 1.40
 Beurre de Peanut½s. 1.90

PRODUITS DE CLARK
 Beurre de Peanut, 1 2.30
 Seaux, 24 livres 0.23
 Seaux, 12 livres 0.24
 Seaux, livres 0.26

Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 tetelles de 20 onces, 1 douzaine
 par caisse, la douzaine 10.00

Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 tetelles de 10 onces, 2 douzaines
 par caisse, la douzaine 5.00

Fèves au lard, sauce tomate, éti-
 quette bleue, 4 douzaines, à la
 caisse, la douzaine ind. . . . 0.90
 do 4 douz., la douzaine . . 1s. 1.25
 do 2 douz., la douzaine . . 2s. 2.30

FEVES AU LARD
 Etiquette rose, caisse de 4 dou-
 zaines, la douzaine 0.85
 do 4 douz., à la caisse, douz. 1.15
 do 2 douz., à la caisse, douz. 1.95
 do grosses boîtes, 6s., 1 douz-
 zaine, la douzaine 10.00
 do grosses boîtes, 12s., ½
 douzaine, la douzaine 18.00

Pork and Beans, Tomato, 1½ . . 1.90
 Pork and Beans, plain, 1½ . . . 1.65
 Veau en gelée 0.00

Hachis de Corned Beef ½s. 1.90
 Hachis de Corned Beef 1s. 3.90
 Hachis de Corned Beef 2s. 5.90

Beefsteak et oignons ½s. 2.90
 Beefsteak et oignons 1s. 4.90
 Beefsteak et oignons 2s. 8.90

Saucisse de Cambridge 1s. 4.40
 Saucisse de Cambridge 2s. 8.40

KLIM
 Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la
 caisse 5.85
 Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la
 caisse 8.40
 Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la
 caisse 18.75

CHURCH & DWIGHT
 Cow Brand Baking Soda
 Empaqueté com-
 me suit:
 Caisses de 96
 paquets de
 5 cents 3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. 3.45
 Caisse de 120 paquets de ½ livre. 3.65
 Caisse de 30 paquets de 1 livre.
 Et 60 paquets mélangés, ½ lb. 3.55

E. W. GILLET CO., LTD.
 Liste de prix révisés

AVIS—11. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.



DWIGHT'S
 BAKING SODA
 Caisse de 60 paquets de 1 livre. 3.45
 Caisse de 120 paquets de ½ livre. 3.65
 Caisse de 30 paquets de 1 livre.
 Et 60 paquets mélangés, ½ lb. 3.55



MAGIC BAKING POWDER
 Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.70



Des visiteurs malencontreux

Nullé jeunesse ne prendra volontairement plus d'une bouchée de quelque chose qu'elle n'aime pas, même si elle est affamée. Le garçon représenté ci-dessus semble être bien satisfait des résultats de sa première bouchée et désire apparemment continuer à s'expliquer avec ce Jell-O.

Et ceci nous fait souvenir que de magnifiques accessoires publicitaires de Jell-O attendent d'être livrés gratuitement à tout épicier qui nous écrit pour nous en faire demande.

The Genesee Pure Food Company of Canada, Limited,
 Bridgeburg, Ont.

Fait au Canada.

Levain en Tablettes "Royal"
 Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.70



Poudre à Pâte Magic
 La douz.
 6 douz. de 2 oz. 0.85
 4 douz. de 4 oz. 1.35
 4 douz. de 6 oz. 1.80
 4 douz. de 8 oz. 2.35
 4 douz. de 12 oz. 2.90
 2 douz. de 12 oz. 3.00
 4 douz. de 1 lb. 3.70
 2 douz. de 1 lb. 3.80
 1 douz. de 2½ lbs. 8.90
 ½ douz. de 5 lbs. 16.10
 2 douz. de 6 oz. } 10.40
 1 douz. de 12 oz. } à la
 1 douz. de 16 oz. } cse

Vendue en canistre seulement.
 Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
 4 doz. à la caisse 5.85
 3 caisses 5.75
 5 caisses ou plus 5.70



Soda "Magic"
 No 1, caisse 60 paquets de 1 lb. 4.80
 5 caisses 4.75
 No 5, caisse 100 paquets de 10 oz. 5.40
 5 caisses 5.30
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
 Caques de 100 livres, par caque . . 5.70
 Barils de 400 livres, par baril . . 16.10



Crème de Tartre "Gillett"

- ¼ lb. pqts papier. la doz (4 doz. à la caisse) 3.55
- ½ lb. pqts de papier (4 doz. à la caisse) . . . 6.50
- ½ lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse) 7.65

Par caisse

- 2 doz. pqts ½ lb. Assortis . . . 27.00
 - 4 doz. pqts ¼ lb.
 - 5 lbs canistres carrées (½ doz. la lb. dans la caisse) 1.18
 - 10 lbs caisse en bois 1.10
 - 25 lbs seaux en bois 1.10
 - 100 lbs en barillets (baril ou plus) 1.07
- Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett

Franco dans Québec et Ontario

La livre

- Seaux en bois, 25 livres 0.12%
- Seaux en bois, 50 livres 0.12
- Caisses en bois, 50 livres 0.11
- Canistres, 5 livres 0.15½
- Canistres, 10 livres 0.13%
- Barils en fer, 100 livres 0.11½
- Barils, 400 livres 0.10%

JELL-O

Fait au Canada

- Caisse assortie, contenant 4 doz. 5.40
 - Citron, caisse de 2 doz. 2.70
 - Orange, caisse de 2 doz. 2.70
 - Framboise, caisse de 2 doz. 2.70
 - Fraises, caisse de 2 doz. 2.70
 - Chocolat, caisse de 2 doz. 2.70
 - Cerise, caisse de 2 doz. 2.70
 - Vanille, caisse de 2 doz. 2.70
- Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 2ème classe.

POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O

Faites au Canada

- Caisse assortie, contenant 2 doz. 2.70
 - Chocolat, caisse de 2 doz. 2.70
 - Vanille, caisse de 2 doz. 2.70
 - Fraise, caisse de 2 doz. 2.70
 - Citron, caisse de 2 doz. 2.70
 - Sans essence, caisse de 2 doz. 2.70
- Poids, 11 livres à la caisse, Tarif de fret, 2ème classe.

BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE, Limited

Montréal. Téléph. Main 436

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.

HOTEL VICTORIA QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et \$4.00 par jour.

Exigez cette Marque



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

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

E. BEAUCHAMP, Enr.

SAINT-LAMBERT, QUE.

Spécialités: — Gommés à mâcher de toutes sortes, Chocolats, en barres et à la livre ou en gros. Pepper Mint et Live Savers.

Spécialités de Manches

Nos manches sont faits de bois de première qualité, de seconde pousse, séché à l'air, pour Pics, Haches, Marteau de Forgeron et Ordinaire. Qualité, Forme et Fini insurpassables. Ils ont belle apparence, se vendent bien et durent bien.

St. Marys Wood Specialty Co., Ltd.
St. Marys, Ont., Canada

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

TROIS PROFITS AU LIEU D'UN

Lorsque vous dites à votre cliente: Oui, Madame, ce sont des "Eddy", cela règle la question. Les Allumettes d'Eddy ont plus de soixante ans de prestige derrière elles. Il n'est pas besoin d'explications ni d'arguments pour les vendre. Obtenez-vous votre pleine part de cette force de vente supplémentaire qui réside dans le nom Eddy? Vendez-vous tous les produits Eddy que peut absorber votre commerce?

Les Articles en fibre durcie et produits de Papier d'Eddy

peuvent se vendre dans la plupart des magasins qui ne vendaient jusqu'ici que des Allumettes Eddy. Trois profits au lieu d'un, voilà ce qui attend ces marchands. Le nom Eddy couvre la ligne entière de produits — la réputation Eddy signifie que ces articles sont à moitié vendus, avant même qu'ils entrent dans votre magasin. Les Articles en fibre durcie d'Eddy, Cuves à lessive, Planches à laver, Seaux à lait, Seaux de ménage, Cuves à beurre, etc., sont employés par les ménagères de tout le Canada. Les Papiers de toilette, Serviettes et Papiers-torchons jouissent de la même demande universelle. Vous clients les connaissent déjà comme ils connaissent les Allumettes Eddy. Ne manquez pas l'occasion de faire ces ventes supplémentaires faciles.

The E. B. EDDY CO., Limited, HULL, Canada

M. le Marchand,

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



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

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

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

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

Faites votre cette publicité

ECRIVEZ A LA

Canadian Poster Company


Edifice Lewis, Montréal

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

YEAST ROYAL CAKES

Epicier : IL N'Y A PROBABLEMENT PAS UN SEUL ARTICLE DE MARQUE DANS LE STOCK D'EPICERIE QUI EGALE ROYAL YEAST POUR LE NOMBRE DES VENTES, CAR IL PROVOQUE UNE DEMANDE CONSTANTE, ET C'EST UNE DES PLUS FRUCTUEUSES SOURCES DE PROFITS QU'AIT L'EPICIER. QUELQUES EPICIERS ONT EXPERIMENTE DES MARQUES PEU DIGNES DE CONFIANCE POUR LESQUELLES IL N'Y AVAIT QUE PEU OU PAS DE VENTES ET ONT PERDU DE CE FAIT DE BONS CLIENTS.

ROYAL YEAST CAKES



ROYAL YEAST CAKE
E.W. GILLETT CO. LTD.
TORONTO, ONT.

BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.
WINNIPEG MONTREAL



ROYAL YEAST CAKE
E.W. GILLETT CO. LTD.
TORONTO, ONT.

BLUE LABEL

Un Joli Etalage d'Aliments Marins


peut toujours être fait en mettant en montre quelques paquets des lignes de la

Marque Brunswick

si universellement connue.

En avez-vous un stock en magasin? Vous connaissez la liste de ces produits n'est-ce pas?

$\frac{1}{4}$ Sardines à l'Huile



$\frac{1}{4}$ Sardines à la Moutarde


Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales)

Hareng Saur

Hareng à la Sauce aux Tomates

Clams

Coquilles (Scallops)



Si vous ne vendez pas la marque Brunswick donnez aujourd'hui une commande d'essai de ces produits

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

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: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . . \$3.00	PAR AN.
		Canada \$2.50	
		Etats-Unis \$3.00	
		Union postale, frs. 20.00	

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 6 juin 1919

Vol. XXXII—No 23

Pourquoi les marchands Canadiens-Français ne sont pas cotés à leur juste valeur.

Il est vraiment regrettable de constater que la plupart des marchands canadiens-français ne sont pas cotés à leur juste valeur par les agences mercantiles, telles que Dunn et Bradstreet.

On ne saurait toutefois blâmer ces dernières de ce défaut d'exactitude, car le plus souvent il leur est refusé par les intéressés eux-mêmes les renseignements qui pourraient donner une évaluation avantageuse du crédit que mérite tel ou tel marchand.

La faute en incombe donc aux marchands eux-mêmes qui soit par négligence, soit par méfiance se refusent à dire l'état de leurs finances et se privent ainsi d'une réputation commerciale qui pourrait leur être très utile en temps opportun.

Nous ne saurions trop insister sur le fait que les marchands ont tort de ne pas s'occuper de leur cote de crédit et de la marge de confiance qu'elle comporte. Nul n'ignore cependant, que le crédit est le grand pivot commercial sur lequel tourne la roue du succès. Négliger d'en assurer le roulement est une inconséquence qui peut causer de graves désagréments et mener petit à petit à la ruine. Remarquez bien que presque tous les marchands sur lesquels des renseignements sont donnés par les agences spéciales pourraient voir leur fiche sensiblement améliorée pour peu qu'ils se donnent la peine de se tenir en rapports avec les maisons chargées d'établir ces barèmes de crédit qui servent de base aux transactions commerciales et qui sont consultés fréquemment par les fournisseurs. Il est nécessaire que tout marchand désireux de voir son nom figurer avantageusement sur

le livre de Dunn ou sur le Bradstreet, tienne une comptabilité bien en règle qui permette de dresser un inventaire et d'établir un bilan susceptible d'être communiqué aux agences de renseignements. Beaucoup de marchands dont la prospérité est bien connue dans leur localité s'imaginent que tout le monde doit connaître leur état et ne se soucient guère d'en informer ceux qui sont les agents dispensateurs de crédit. C'est là une négligence dangereuse, car tôt ou tard, les moments difficiles peuvent venir et le temps n'est plus alors de se faire une réputation que seules les années de succès peuvent donner.

On ne saurait raisonnablement affecter une indépendance marquée à l'endroit de ces cotes de crédit, car quand bien même on se fait le raisonnement qu'avec son argent on peut aller partout, il est utile qu'on sache que votre situation monétaire est favorable, car c'est à ceux qui sont connus comme tels que vont les occasions qui peuvent se présenter sur le marché.

Le crédit est un actif trop important pour qu'on ne cherche pas à l'établir solidement pour pouvoir en profiter le cas échéant. Il n'y a pas là matière à fierté mal placée ou à bluff d'orgueil.

Vous ne sauriez être diminué dans l'estime des gens en faisant connaître la situation véritable de vos affaires, d'autant que ces rapports revêtent un caractère confidentiel qui ajoute à leur valeur et les fait apprécier d'autant plus qu'ils sont établis dans l'intérêt général du commerce et non dans un esprit de curiosité malsaine. La défiance en pareille circonstance est un signe de faiblesse et prouve



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

d'une mentalité rétrograde. C'est une perfectionnement du commerce moderne que cette faculté qu'ont les marchands de faire savoir d'un bout du pays à l'autre qu'ils sont solvables et qu'ils ont droit au crédit dans telle ou telle mesure. Ne restons pas en arrière de notre temps, marchons carrément avec lui et saisissons toutes les occasions de consolider notre commerce. En renseignant les agences mercantiles sur nos moyens, le chiffre de nos affaires, la quantité de notre stock, le bénéfice que nous faisons annuellement, nous mettons un atout de plus dans notre jeu, car nous montrons au grand jour notre maison sans crainte d'y voir plonger des yeux inquisiteurs et soupçonneux. Nous déjouons ainsi les suppositions et les doutes et nous acquérons une réputation qui double notre capital en plaçant à côté de notre nom dans la colonne du crédit des fournisseurs le signe conventionnel du O. K.

DANS LE DOMAINE DE L'ÉPICERIE

Pilon & Frère ont acquis le commerce d'E. Sauvageau, 2484 rue St-Hubert.

E. Provencher, 564 rue St-Denis, a vendu son commerce à Larue & Frère.

D. Bordeaux est déménagé du No 2580 Châteaubriand à 1669 rue Masson.

T. A. Dionne, 1919 rue Ste-Catherine, Maisonneuve, vient d'ouvrir une épicerie.

Willie Landreville, 155 rue Déséry, est déménagé sur la rue DeMontigny.

I. Houle, épicier, est déménagé du No 319 rue Chambord au No 689 avenue Laurier Est.

G. Leclerc, a acheté l'épicerie de A. Paquette, 526 rue Workman.

Edouard Martin a ouvert une épicerie au No 71 avenue Laurier Ouest.

E. Cléroux a acheté le commerce de S. Chagnon, 686 rue Dorchester Est.

Albert Desrochers a acheté le commerce de J. B. Archambault, 509 rue Juliette.

H. Cousineau est déménagé du No 591 rue de la Montagne au No 309 rue Chambord.

O. Desjardins est déménagé du No 170 au No 167 rue Bleury.

F. Lemaire, 475 Bélanger est déménagé au No 634 rue Bélanger.

J. A. Dagenais, 620 rue Berri est déménagé au No 401 rue Drolet.

Jos. Laporte, de la Maison Laporte, Martin, Limitée, était de passage à Ottawa, la semaine dernière dans l'intérêt de sa maison.

E. Tessier a déménagé son commerce du No 98 rue Ste-Catherine est au No 1818 rue Ste-Catherine est.

J. L. Berger a acheté le commerce de P. Proulx, 2080 rue Notre-Dame ouest.

Nap. Morrissette, 18 Place Jacques-Cartier, vient d'ouvrir un commerce de fruits en gros. Il

sera aidé de son fils.

Thos. Talbot, boucher, est déménagé du No 778 rue Ste-Catherine ouest, à l'angle des avenues du Parc et Prince Arthur.

Le feu a causé pour \$2,000 de dommages au garage de A. O. Gadbois, 1838 rue Ste-Catherine. Non seulement le garage mais le camion de M. Gadbois a subi des dommages.

J. A. Paulhus, propriétaire de la D. Hatton Company, est allé à Ottawa la semaine dernière pour assister à la conférence des marchands de poissons canadiens.

Les autorités civiques de Montréal exigent que toute la viande apportée dans les limites de la ville pour être vendue et consommée à Montréal subisse l'examen des inspecteurs et paie la taxe ordinaire. La viande malsaine sera naturellement, confisquée.

NOUVEAUX DIRECTEURS

M. Jos. Laporte, fils de Sir Hormisdas Laporte, de la Maison Laporte, Martin, Limitée, épiciers en gros et M. J. Z. Langevin, gérant des ventes de la même maison, viennent d'être élus directeurs de cette importante firme.

M. Laporte a passé plusieurs années dans les divers départements de la maison, à l'entrepôt et au bureau. M. Langevin est chez Laporte, Martin depuis nombre d'années et il a rempli plusieurs postes. Leurs nombreux amis seront fiers de les féliciter de leurs nominations, qui constituent une appréciation de leurs capacités pour le nouveau poste qu'ils rempliront.

LES MANUFACTURIERS DE CONFITURES SE REUNISSENT A HAMILTON

L'Association des Manufacturiers de Confitures se sont réunis à Hamilton la semaine dernière, sous la présidence de M. James Wagstaffe et ils ont étudié certaines questions intéressant leur industrie. La loi actuelle des étiquettes a soulevé un peu de discussion. On a prétendu qu'elle était si obscure qu'il était toujours difficile de s'y conformer. Un comité a été nommé pour aller à Ottawa en conférer avec le Ministère et essayer de faire élucider certains points trop obscurs.

On a discuté également l'opportunité de commencer une campagne de publicité, telle que celle préparée par les fabricants de chocolats. Cette question a été finalement laissée à la considération d'un comité nommé spécialement à cette fin.

LES POIS VONT SE VENDRE ENCORE PLUS CHER

Un marchand de gros de Montréal disait la semaine dernière que le marché des pois en boîtes va

continuer à se maintenir ferme et cela pour deux raisons: la première, parce que la perspective actuelle pour la récolte de cette année n'est pas favorable, dit-on. Cela veut dire une certaine incertitude touchant la production. De plus, la demande a été meilleure et tout le surplus de stock de conserves est graduellement absorbé. Un autre marchand disait: "Nous avons environ 25,000 caisses de pois en mains actuellement et nous attendons qu'ils soient en demande pour les vendre."

LE MAIRE REFUSE DE SIGNER

Le maire Médéric Martin, de Montréal, a refusé d'apposer sa signature à une résolution du conseil approuvant la continuation de la fabrication de la margarine au Canada. Le maire croit que cette attitude de sa part ne remettra pas l'affaire indéfiniment, mais le conseil devra obtenir un règlement sur ce point. Il a donné comme raison de son refus à signer que la fabrication de la margarine n'aurait pas d'effet sur la réduction du prix du beurre.

De plus, l'échevin Lamarre a présenté une résolution qui a été approuvée et adoptée. Voici comment elle se lit:

"Attendu, que certains produits canadiens, tels que le beurre, l'oléomargarine et la farine sont actuellement vendus en Angleterre à meilleur marché que les prix demandés présentement au Canada; attendu, que le prix élevé auquel ces produits sont vendus dans notre pays, est en grande partie attribué au fait qu'un trop grande quantité a été exportée; qu'il soit résolu, que le conseil demande aux autorités fédérales de prendre les mesures nécessaires pour que nos produits ne soient pas exportés, tant que les provisions actuellement au Canada ne pourront que suffire aux besoins de la population."

SUGGEREZ TOUJOURS DES GRANDS RECIPIENTS.

Un pharmacien d'une petite ville canadienne nous disait récemment que si son magasin ne s'en était tenu qu'aux demandes réelles des clients, ses ventes auraient été minimales comparativement à ce qu'elles ont été ces dernières années.

"Nous essayons toujours à travailler sur les méthodes les plus améliorées dans l'art de la vente", nous disait-il. "Nous nous efforçons d'augmenter nos ventes par suggestion en offrant toujours, par exemple, l'article de la plus grande dimension. Nous montrons une grandeur de bouteille à \$1.00 au lieu d'une bouteille à 50c., à moins qu'il nous soit demandé spécialement cette grandeur. De cette manière, nous faisons au moins \$5.00 de plus chaque jour. Nous avons une liste établie pour les commis et ceux-ci sont familiers avec les plus grandes tailles.

"De même, ils ne vendent jamais une brosse à dents sans suggérer l'achat de poudre dentifrice; le

papier à écrire marche de pair avec l'encre, etc. Nous prenons souvent aussi quelque chose de nouveau, par exemple une nouvelle lotion et la montrons à tout homme ou à toute femme entrant dans le magasin, pendant une journée spéciale. Quelquefois, d'ailleurs, nous sommes occupés et n'avons pas le temps de faire cette offre, mais toujours nous comptons sur un montant additionnel en sus de ce que les clients ont l'intention d'acheter en entrant."

Tout marchand qui connaît la vente devrait se rendre compte que la voie du succès dans le commerce de détail réside en partie dans l'adoption de cette méthode. Si vous ne vendez, au cours de la journée, que les marchandises qu'on vous demande, vos ventes seront forcément limitées.

LES FICELLES DE COTON VONT SE VENDRE, PLUS CHER

"Plusieurs des manufacturiers ne veulent plus donner de prix sur les ficelles de coton, et ces lignes peuvent monter, déclarait la semaine dernière le gérant d'une grosse compagnie. Il y a eu dernièrement une grosse demande pour ces marchandises et la matière première coûte plus cher."

LE PRIX DES POELES EN ACIER ET EN FONTE MONTE

"Bien qu'il n'y ait pas eu de hausse sur le prix des fournaies tout indique que celles-ci vont monter," disait la semaine dernière un gérant d'une grosse maison de poêles. "La main-d'oeuvre est l'un des plus importants facteurs dans la hausse de 5 pour cent sur le prix des poêles et l'on peut s'attendre à voir les prix augmenter encore."

Les fabricants de poêles disent que les avances faites de temps en temps ont été à peine suffisantes pour couvrir la hausse du coût de la fabrication et que les détaillants ne gagneront rien à différer leurs achats. La nouvelle base va rester durant quelque temps à venir.

ENTENTE ET CONFIANCE

L'entente et la confiance devraient régner à un degré plus élevé qu'il ne l'est en réalité entre les marchands de gros et les marchands-détaillants, car ils possèdent les mêmes intérêts et se trouvent en face du même problème à résoudre: la distribution des marchandises au plus bas prix possible.

De même les marchands d'une même localité engagés dans des commerces différents devraient faire preuve entre eux d'une fraternité qui loin de les desservir ne ferait qu'aider à leur succès.

Il n'est pas rare de voir un marchand de chaussures d'une localité commander ses vêtements à une maison vendant par catalogue et s'étonner après cela que le marchand de nouveautés achète ses chaussures par la même voie au lieu de s'adresser à lui. Quoi de surprenant, cependant?

Un débit de 200,000 livres de beurre

Chiffre de vente énorme d'un épicier de Québec. — Emploi de machine électrique pour le coupage. — Le beurre tenu sur la glace avant la livraison. — Soins dans le maintien d'une qualité uniformément bonne.

Un épicier de Québec vend 200,000 lbs, soit cent tonnes de beurre par an. C'est là un argument sérieux à opposer aux marchands qui prétendent que cet article laisse si peu de profits qu'il ne vaut pas la peine d'en pousser la vente. Il est certain que cette maison a poussé la vente de cet article à un tel point que le commerce du beurre a été considéré comme ayant une valeur appréciable. Depuis que le stock est changé fréquemment, il y a naturellement un bénéfice satisfaisant car le renouvellement fréquent du capital investi forme un des grands secrets du commerce de détail.

La compagnie Paquet est établie depuis longtemps à Québec, mais son département d'épicerie ne date que d'une dizaine d'années, ce qui indique que le développement obtenu dans la vente du beurre a été fort grand. Pour atteindre les proportions actuelles, il a fallu soigner particulièrement cette branche en apportant une attention spéciale à maintenir une bonne qualité uniforme.

Emploi de machines électriques

Pour la manipulation de ces immenses quantités de beurre, il a fallu nécessairement se munir d'un matériel qui permette de les manipuler d'une façon rapide et économique. Aussi a-t-on installé une machine électrique pour couper ou mettre en bloc. On y place un gros bloc de 56 livres et une fois le courant donné, au moyen de différents leviers ce gros bloc est coupé par de légers fils qui le pénètrent et le divisent en blocs d'exacte dimension. Dans l'espace de quelques minutes un gros bloc est placé sur la machine, coupé et de là rapidement enveloppé par de nombreuses jeunes filles qui apprennent à manipuler promptement de grandes quantités.

Comme cette installation électrique peut être mise en marche suivant les besoins, il n'y a pas de perte de temps ni de courant. Si l'on divise les frais de manipulation et que l'on prenne la moyenne de la dépense pour réduire un gros bloc de beurre de 56 parts égales est relativement faible en comptant même le papier pour l'envelopper. Le beurre est ensuite placé dans des boîtes de carton pour le mettre à l'abri de l'air.

Point important

On a pris grand soin de veiller attentivement à

la qualité du beurre vendu par la maison. A cet effet l'approvisionnement provient en grande partie de la même source et le magasin a entretenu une uniformité tout le long de l'année. On ne vend que la meilleure qualité et il semble qu'il soit sage d'agir ainsi. Peu de gens ne reconnaissent pas le beurre de qualité inférieure. En fournissant le meilleur et en surveillant cette question d'uniformité un grand pas a été fait pour l'approvisionnement des familles des clients qui viennent acheter leur beurre ils achèteront certainement d'autres denrées ici.

Même par les temps les plus chauds, nous pouvons livrer aux clients et être assurés que leur beurre leur parviendra ferme, dit M. Dubuc. Nous en tenons un gros approvisionnement dans nos glacières et nous ne l'en sortons qu'au moment de faire la livraison. De sorte que le beurre se tient ferme pendant plusieurs heures dans sa boîte de carton.

Ce sont des petits points qui sont décidément très importants.

D'autres articles de bonne vente

Les ventes d'autres denrées ont été aussi importantes. Le porc salé se vend bien. Pour développer cette vente, on a placé un récipient de verre sur le comptoir où se vendent le lard, le jambon et les aliments cuits. Un couvercle hermétique bouche ce récipient où le porc reste submergé dans l'eau ou dans une saumure légère. Cela paraît bien et si l'on a soin de remplir le récipient tous les jours, l'étalage paraît invitant. C'est une très bonne idée, dit M. Dubuc, d'avoir ce bocal sur le comptoir. On vend environ trois barils de porc salé par mois.

Les haricots se vendent bien aussi. Nous en avons une grande variété que nous plaçons dans des caisses près du comptoir. Ces caisses sont de bonne grandeur et contiennent de 2 à 3 minots. Dans un jour de vente comme le samedi, c'est une bonne précaution.

Nous nous servons de deux machines à couper ou à trancher. Je n'aime pas à me servir de la même machine pour le jambon cuit et pour le lard et les autres viandes, dit M. Dubuc. Cela peut nuire au goût de la viande et c'est pour cela que nous avons deux machines.

Cela semble un argument logique. Il a donné de bons résultats dans cette maison et M. Dubuc est très satisfait de ce double achat. Cela sauve du temps de posséder deux machines, et cela rend service surtout lorsque les clients sont pressés.

Quelques moyens d'activer le commerce d'été

Le commerce des fruits avec les fermiers et la façon d'en faire une question du plus haut intérêt pour le magasin. — La stabilisation des commandes de fruits — La compensation de la réduction des affaires par la vente d'articles pour pique-nique.

Dans les villes qui sont éloignées de tout centre de villégiature estivale et qui voient par suite un grand nombre de leurs clients quitter la ville pendant l'été pour quelque villégiature éloignée le commerçant doit envisager la perte probable d'une grande partie de son chiffre d'affaires.

C'est un point très important, et si l'on ne prend pas les moyens de compenser ces pertes, les mois d'été vont être bien faibles pour les commerçants de bien des villes. On peut cependant remédier à cette situation en augmentant les affaires d'un autre côté.

Par exemple un important épicier de la Saskatchewan a son établissement situé dans une ville où il a peu de chance de faire quelques affaires avec les villégiaturés d'été qui sont trop éloignées de chez lui et il ne peut compter que sur quelques petits envois à de vieux clients qui restent fidèles au magasin en quelque endroit qu'ils se trouvent.

En présence de cette situation, il a trouvé qu'il est possible de faire un commerce qui maintiendrait le chiffre de ses affaires en été tout comme en toute autre saison de l'année. Le moyen qu'il a pris est de se spécialiser dans la vente des fruits.

Le fruit est un article qui intéresse tout le monde surtout pendant les jours de chaleur. Il offre une grande variété de nouveaux plans de vente. Par exemple tout le monde ne voyage pas en été et le citadin doit se procurer une certaine distraction, on peut donc compter sur de nombreuses parties de campagne. Ce genre d'affaires peut rester improductif ou constituer une véritable branche du commerce. Cela dépend grandement de la façon dont les marchandises sont présentées pour attirer l'intérêt du client qui va en pique-nique.

Des paniers de fruits pour pique-nique

Pour atteindre ce résultat notre épicier a imaginé d'attrayants paniers de fruits spécialement préparés dans ce but. Ces paniers sont arrangés avec goût et mis en évidence dans les vitrines et dans le magasin. On attire l'attention des clients sur le fait que ces paniers sont spécialement arrangés pour les pique-niques. Il se peut que le client ne pense pas au pique-nique pour le moment, mais dans le cours de l'été il viendra certainement un jour où cela l'intéressera et il pensera alors à l'étalage qu'il aura vu. Cette manière de faire a donné lieu à une très grande vente de fruits, vente qui est généralement accompagnée d'achats de marchandises d'autres sortes. Mais ce n'est là qu'une façon

d'activer le commerce des fruits et c'est peut-être la méthode la moins importante.

Notre épicier est d'avis que le département des fruits est un des plus importants dans une épicerie c'est pourquoi il y apporte sa meilleure attention.

En été, dit-il, nous achetons nos fruits pour confitures directement du producteur et nous nous assurons ainsi un approvisionnement constant de fruits qui nous arrive dans les meilleures conditions possibles.

Il faut s'intéresser au commerce avec les fermiers

Nous nous efforçons de faire affaires avec les fermiers des environs et d'activer la vente des fruits dans cette clientèle. Nous activons la vente aux fermiers dans les districts environnants en leur offrant des avantages spéciaux. Pour tout envoi de cinq caisses ou plus nous payons le transport. Il y a peut-être bien peu de fermiers qui ont besoin de fruits en telle quantité, mais l'offre les intéresse certainement et ils vont de droite et de gauche demander à leurs voisins de partager un envoi avec eux. De cette façon, un fermier devient le représentant du magasin vis-à-vis des autres. C'est un système très efficace, car il tend à fournir une nouvelle classe d'acheteurs pour ces articles. De plus il donne au magasin l'avantage de ne traiter que par grandes quantités, car ces envois qui sont ensuite partagés sont tous expédiés à une seule adresse en port payé et répartis ensuite par les fermiers eux-mêmes.

L'organisation d'un système de commandes pour les fruits.

La détérioration des fruits est un des cauchemars de ce genre de commerce et tous les moyens que l'on peut adopter pour la réduire à son minimum se traduisent par un bénéfice pour le commerçant.

L'épicier dont nous parlons a pratiquement obtenu ce résultat en vendant à l'avance. On demande au client d'indiquer au magasin la quantité approximative dont il aura besoin dans chaque sorte de fruits pour faire ses confitures, dès que la saison des fruits approche. En se rendant ainsi compte des besoins de la clientèle, on peut n'acheter que les quantités nécessaires à la vente et éviter ainsi les pertes inutiles qui seraient éventuellement chargées au client. Et en même temps on assure au consommateur la livraison des fruits dans les meilleures conditions de fraîcheur. De sorte que la ménagère est facilement amenée à se rendre compte qu'il y va de son intérêt comme de celui du marchand de donner sa commande longtemps à l'avance. Un petit travail de missionnaire de ce genre a grandement aidé à la stabilisation de ce département. Les commandes de fruits sont prises à l'a-

vance, de sorte que tout le stock peut être livré dès son arrivée. Et le magasin ne garde que juste la quantité qu'il a jugé nécessaire d'ordonner en plus pour répondre aux besoins de la clientèle de passage. De cette façon il n'y a que très peu de déchets dans cette ligne et conséquemment elle donne un bénéfice satisfaisant.

Publicité systématique et effective

Les annonces doivent être raisonnées, attirer l'attention, créer un appel direct, comporter les renseignements nécessaires pour les rendre efficaces, et la première qualité d'une annonce est de provoquer la vente.

Plaisez à la ménagère, les affaires s'en ressentiront

Employez largement l'eau et le pinceau. — Le poisson nettoyé se vend bien. — La vente des saucisses augmentée de sept fois. — Des idées pour le commerce de la viande et du poisson.

M. Rooney, propriétaire du Rooney's Market, à Maisonneuve, est très partisan de l'usage de l'eau courante dans son rayon de poissonnerie. C'est à l'application de ce principe qu'il doit l'absence d'odeur dans ce département, et c'est un avantage que beaucoup d'épiciers ou de poissonniers apprécieront bientôt dans leur propre établissement.

Voici la façon de s'y prendre pour tenir le poisson de cette façon, la manière de le nettoyer et d'employer fréquemment et généreusement cet élément nécessaire quoique bon marché qu'est l'eau courante.

"Nous nettoyons toujours le poisson lorsque nous le recevons, dit M. Rooney. Nous enlevons la vase, car c'est ce qui sent mauvais et nous exposons le poisson dans la vitrine ou à tout autre endroit.

Lorsque j'ai acheté ce magasin, il était bien médiocre et le commerce dépérissait. Les gens avaient l'habitude de recevoir un morceau de poisson coupé sur un poisson pendu à la porte du magasin.

Qu'y a-t-il d'étonnant à ce que le commerce du poisson ait ainsi périclité? Qui en est responsable? Dans la plupart des cas on trouvera très logique d'affirmer que le plus grand blâme est imputable au manque de soins et de précautions.

Une question typique que pose toujours M. Rooney et qui est un des secrets de sa réussite est celle-ci: Désirez-vous faire frire, faire bouillir ou faire rôtir le poisson, madame? Car il a compris depuis longtemps que, comme marchand, il doit donner un bon service à ses clients et que cela n'est pas complètement fait sans apporter une attention soutenue depuis le moment où l'ordre est donné jusqu'à ce qu'il soit exécuté.

La rapidité avec laquelle M. Rooney prépare un poisson fraîchement gelé indique une réelle connaissance de sa part sur la façon de préparer en moins de trois minutes un poisson pour satisfaire le client le plus difficile.

Le poisson est porté à un évier spécial muni de deux robinets l'un pour l'eau chaude, l'autre pour l'eau froide. M. Rooney laisse couler l'eau froide librement et écaille son poisson avec une petite étrille. Il le place ensuite sur une belle petite planchette et enlève les nageoires, les entrailles, etc, et avec une petite brosse à poils durs, le poisson est rapidement nettoyé extérieurement et intérieurement. Cela ne prend pas de temps pour que le poisson soit prêt pour la poêle, pour le four ou pour le court bouillon, et ceci est fait à la demande du client. Toute cette opération est rapide mais c'est un réel service que toute femme apprécie. Si on le désire, les arrêtes sont aussi rapidement enlevées.

Tenir le magasin propre

Le magasin de M. Rooney n'est ni grand ni luxueux. Il n'est pas nécessaire qu'un magasin possède ces qualités même au 20e siècle pour réussir. Ce magasin est propre et sent bon, ce qu'on ne peut pas toujours dire des magasins où l'on vend de la viande et du poisson. Mais il faut du soin, une surveillance constante et un travail de tous les instants pour rendre un magasin beau et attrayant.

M. Rooney est partisan de l'emploi généreux de la peinture et du lavage. Les lavages doivent se faire fréquemment et dans bien des magasins on en aurait grand besoin pour tenir la boutique propre. Ailleurs, sur les boiseries et les meubles on emploie de la peinture ou de l'émail blanc, car il n'y a probablement pas de teinte préférable pour l'intérieur d'une boucherie. Cela engage à la propriété là où l'on a besoin de cet engagement.

Augmentation des ventes

M. Rooney fait un commerce de saucisses assez satisfaisant. Cette branche a été soigneusement développée en vendant une saucisse uniformément bonne tous les jours. Au début on vendait une moyenne de 35 lbs par semaine, mais on atteint actuellement 250 lbs par semaine. On prend soin de maintenir une qualité invariable.

Il s'est fait une spécialité de langues marinées et il en vend 15 à 20 par semaine. Pour arriver à ce résultat, M. Rooney déclare qu'il marine ces langues avec soin et surtout qu'il les met dans la

saumure lorsqu'elles sont encore fraîches et qu'il n'attend pas qu'elles soient sur le point de se gâter. Il attribue surtout son succès à ce soin qu'il prend.

La vente du poisson augmente constamment. Les ventes hebdomadaires variant actuellement de 1,500 à 1,800 lbs, comprenant tous les genres. En s'approvisionnant plusieurs fois par semaine, suivant les besoins, il y a un grand mouvement de fonds et on peut maintenir une meilleure qualité de poisson. Les bénéfices sont bons. Les ventes se répartissent également entre la viande et le poisson.

Publicité — Quelques suggestions

M. Rooney se sert modérément des journaux de temps en temps et particulièrement lorsqu'il veut faire une annonce spéciale. Il emploie des pancartes proprement faites indiquant les prix des différentes sortes de marchandises. Ces pancartes égayent les vitrines et leur fréquent changement donne de bons résultats. Mais il n'y a pas de meilleure réclame ni d'aussi efficace qu'une cliente pleinement contentée.

D'une façon générale, M. Rooney est d'avis que le boucher a tout intérêt à prendre un bon jour-

nal commercial. Cela l'aide à connaître les idées des autres. Il croit que l'application qu'apporte le boucher à ses affaires le rend plus utile au public. Il importe d'avoir soin de donner le bon poids et de s'efforcer de maintenir ses affaires à un niveau élevé. A son avis il n'est pas nécessaire de réduire les prix. Les ouvriers doivent recevoir les bons salaires auxquels ils ont droit. Les frais sont élevés et il faut les couvrir. Le public, croit-il, palera pour ce qu'il achète si on lui donne bon poids et bonne mesure. Mais pour maintenir la confiance, il croit qu'il est nécessaire de faire des changements radicaux tels que l'adoption d'une comptabilité simplifiée mais exacte, la diminution du gaspillage, etc. En d'autres mots, M. Rooney est d'avis que la plupart des bouchers du pays pourraient être mieux informés, et par suite rendre leur commerce plus honorable et plus profitable, ce qui n'est souvent pas le cas.

M. Rooney ajoute 10% à ses frais généraux de façon à pouvoir faire un bénéfice raisonnable. Il croit que c'est le seul moyen sûr pour le commerçant de s'assurer un profit sur les dépenses d'entretien et ce résultat peut être obtenu par une méthode simple et définie.

Quelques mots sur la publicité

Nécessité de l'étudier. — Parler des marchandises et des prix. — L'esprit de suite a son importance. Servez-vous de l'agent d'annonces du journal. — La publicité révèle beaucoup de choses. — Soutenez la publicité par un bon service. — Idées qui donnent des résultats.

"C'est la confiance qui fait tout." Telle est la devise qui accompagne toutes les annonces d'un certain épicier de la Province de Québec. Beaucoup de clients ont discuté l'avantage de cette devise et la recherchent maintenant dans toutes les annonces de journaux. Il est arrivé que cette devise a été omise une fois et un client remarquant cette omission s'est aperçu qu'il manquait quelque chose. Depuis lors cette devise ne manque jamais de paraître dans toutes les annonces que fait la maison.

L'étude de la question

La question de publicité dans les journaux est très complexe et il est difficile de se mettre d'accord sur les meilleurs moyens à adopter pour la rendre convaincante. Cependant, en étudiant l'espace dont on dispose et en surveillant les résultats, on a bien vite une idée de la façon dont une bonne annonce doit être rédigée. La maison en question a employé avec succès trois genres d'annonces et l'assurance qu'elle a obtenue que les clients surveillaient ses annonces, l'engage à adopter toujours la meilleure tournure dans leur rédaction.

Une annonce donne une bonne petite liste d'articles en faisant ressortir les points que le client doit connaître et aussi les prix. C'est une façon de donner des nouvelles et d'indiquer aux clients quelque chose en dehors des prix des marchandises. Cette idée a fait ses preuves et est employé dans les annonces du milieu de la semaine, mardi et mercredi.

Le vendredi et le samedi sont généralement des jours de soldes tout au moins les clients semblent s'intéresser davantage au prix des marchandises c'est pourquoi les annonces ne comprennent que l'énumération des articles de saison et les prix. Ces annonces qui sont bien au point, paraissent le jeudi et le vendredi, mais dans chaque annonce on trouve en tête cette petite devise: "C'est la confiance qui fait tout."

Un autre point important de ces annonces, qui mérite d'être mentionné a trait aux lignes spéciales que la maison désire pousser et dont elle fait un grand commerce. Une ligne de biscuits dans laquelle ils possèdent un grand assortiment, leurs propres manques de thé et de café sont mentionnés dans presque tous leurs appels au public.

Cette petite chose, la persévérance, est excellente et donne de bons résultats à cette maison. Le gérant de cette maison n'a pas la prétention d'être un expert en publicité, mais il emploie tout son bon sens. Il a étudié sa branche d'affaires, s'est enquis des points sur lesquels l'acheteur se renseigne, et

en rédigeant ses annonces il combine sa connaissance des affaires et ce que le public désire savoir avec la connaissance de l'agent d'annonces du journal en ce qui concerne les caractères et l'impression.

Beaucoup de détaillants prétendent qu'ils ne sont pas capables de rédiger une annonce, parce qu'ils ne savent pas comment la disposer d'une façon attrayante. Pourquoi ne pas demander l'agent d'annonces, lui soumettre ses idées et lui demander son avis? On vous consulte sur les marchandises que vous avez à vendre, pourquoi alors hésiter à avoir recours à l'agent d'annonces pour les marchandises qu'il a à vendre? Vous étudiez les besoins de votre commerce et vous y pourvoyez, l'agent d'annonces du journal fait de même et est prêt à vous faire bénéficier de ses connaissances. En travaillant avec votre agent d'annonces vous réussirez bien, il trouvera probablement une solution plus efficace de votre problème, en tout cas donnez-lui la chance de vous le prouver.

Ce n'est pas seulement la question de publicité qui a besoin d'être suivie de près, mais une étude des marchandises qui font la meilleure annonce est également nécessaire. Ceci nous amène à parler des "spéciaux" annoncés le samedi soir par cette maison. Du beurre avait été ainsi annoncé une fois, de vrai bon beurre de crèmerie à un prix attrayant, ce samedi-là on a vendu neuf caisses de beurre en plus de nombreux autres articles demandés par les clients. On en a conclu que le beurre était un très bon article pour encourager la vente, bien que le prix élevé actuel tende à faire diminuer les ventes.

La publicité révèle un tas de choses

La publicité faite par cette maison révèle un tas de choses. Les annonces parlent des marchandises qui sont en vente, c'est là l'information que le client a besoin de connaître. Les annonces révèlent la persévérance dans les résultats attendus sur certaines lignes de marchandises telles que les biscuits, les thés et cafés. Les annonces indiquent le prix qui doit créer une atmosphère de confiance dans l'esprit du consommateur. Les annonces révèlent l'étude des consommateurs eux-mêmes de la nature humaine. Certains commerçants prétendent qu'ils n'ont pas de temps à consacrer à la publicité, qu'ils sont trop occupés et vous trouverez beaucoup de ces commerçants en train d'emballer du sucre, ou même de balayer le devant de leur port, ce que peut faire un bon commis et ce qui leur donnerait le temps de développer leurs affaires sur une plus grande échelle.

Soutenez la publicité par un bon service.

Derrière toute publicité, il doit y avoir autre chose. Il faut qu'il y ait le service. Le public le réclame et est disposé à le payer. Lorsque le client vient au magasin, il aime à être servi avec soin et intelligence. Il tient à voir les marchandises pro-

pres et bien arrangées. Il peut à l'occasion téléphoner une commande spéciale pour des articles qu'il a oublié de commander à temps pour la livraison régulière. Il faut penser à ces questions de service et essayer de les résoudre.

La disposition des articles en magasin doit être bonne. Lorsque le magasin n'est pas très vaste, cela demande du temps et de la réflexion pour arranger convenablement les choses de façon à ce que les marchandises soient bien visibles, proprement arrangées et attirent l'oeil.

Double étalage

Beaucoup de commerçants veulent avoir leur magasin en bordure du trottoir. Ce n'est pas le cas avec la maison dont nous parlons. L'entrée du magasin est environ à 6 pieds du bord intérieur du trottoir, la glace de la vitrine est à environ 4 pieds. Quelques-uns pourront dire que c'est 4 pieds de bon espace absolument perdus, mais l'explication donnée par le propriétaire est bonne et digne d'être rapportée:

"L'espace en avant du magasin procure ce que je pourrais appeler une vitrine supplémentaire. C'est un espace de plus que nous utilisons avec avantage en étalant des fruits frais, des légumes et autres articles du même genre. En arrière de cet étalage, nous avons nos vitrines que nous nous efforçons de maintenir gaies et attrayantes. Nous avons trouvé que l'espace que nous consacrons pour l'étalage de nos marchandises en avant du magasin, nous payait bien."

L'usage de la porte de derrière

Un autre élément de commodité existe dans ce magasin. Il est en bordure de la rue principale de la ville et s'étend jusqu'au marché qui se tient juste en arrière du bâtiment. Les clients venant du marché entrent par la porte de derrière, ce qui raccourcit le chemin à faire et ce qui est commode pour beaucoup de fermiers qui, une fois leurs produits vendus, tiennent à s'en retourner rapidement. Notre commerce avec les fermiers est bon et grandit de jour en jour, et une grande partie de notre succès de ce côté est attribuable à la porte de derrière. Elle est aussi utile pour la réception des marchandises, car elle nous permet de dégager la porte de la rue et l'empêcher d'être bloqué avec des caisses d'emballage etc."

Les annonces de journaux qui amènent le client au magasin, le bon service qui l'engage à y revenir ne peuvent pas être négligés et le succès de la maison dont nous parlons est largement dû à ces deux facteurs.

Lire dans le prochain numéro du Prix Courant: "L'importance du Commerce dans la Province de Québec"—"Les commis et marchands de demain."

La flotte de pêche comme consommateur d'épicerie

Un épicier de Québec s'intéresse sérieusement à la question. — On achète ordinairement pour toute la semaine. — Gros vendeur de vivres. — L'écoulement rapide est préférable aux gros bénéfices.

La maison J. P. Guy Enreg., de Québec, approvisionne depuis de nombreuses années les petits bateaux qui sillonnent le St-Laurent. La plupart de ceux-ci sont des bateaux de pêche et comme la pêche est très active dans le voisinage de la vieille Cité et tout le long de la côte Nord, il y a là un champ d'action où cette maison trouve son profit et qu'elle se croit capable de cultiver davantage.

M. Guy nous déclare que 75% environ de son chiffre d'affaires ont été faits avec ces petits ou moyens bateaux et qu'il espère faire cette année, avec eux un chiffre plus grand que jamais. Cela a pris un peu de temps à se décider, mais une fois que la saison a été ouverte, l'activité a pris et les commandes ont été importantes. La saison va ordinairement d'avril à novembre, et son ouverture dépend beaucoup de la saison.

Façon de traiter les affaires

Le magasin Guy se trouve près du port non loin des quais et entrepôts. Il a l'avantage d'être situé sur la rue St-Paul où les patrons de barques ont toute chance de passer pour s'en aller en ville. C'est une des principales rues et le magasin est des mieux situés pour répondre à ce commerce plutôt qu'à l'approvisionnement des familles, comme l'a remarqué M. Guy.

Comment pouvez-vous atteindre ces gens et leur vendre des épicerie? demandait-on à M. Guy. La plupart d'entre eux ont été nos clients depuis des années et nous nous sommes toujours efforcés de les bien servir et de veiller à leur intérêt. Nous leur écrivons parfois, mais la plupart du temps, les affaires se traitent directement avec le bateau. Les hommes livrent les marchandises au quai même où on les demande et cela donne l'occasion de prendre de nouveaux ordres. Généralement ils achètent pour plusieurs jours, quelquefois pour une semaine. Les ordres varient de \$25.00 à \$200 pour la semaine, suivant le nombre d'hommes qui composent l'équipage.

Ils sont forts sur les vivres

Quels sont les articles les plus en faveur dans cette clientèle? Ce sont les vivres, nous dit M. Guy qui sont surtout demandés par les pêcheurs. Les articles qui se vendent le mieux sont: le porc salé, les haricots, les pois, le riz, le lard et la mélasse. M. Guy déclare qu'il vend environ 50 tonneaux de ce dernier article par saison. Quelquefois on le vend en baril et plusieurs barques prennent un ba-

ril à la fois. Ils y mettent un robinet et ont toujours une bonne provision sous la main. Dans d'autres cas, il y en a qui achètent 5 ou 10 gallons et toutes ces provisions sont livrées promptement au quai où est amarré le bateau pendant son chargement.

Les conserves et les fruits en boîtes sont également très demandés. La Cie Guy a un grand choix de ces articles où elle a su toujours conserver la bonne qualité. Elle n'a qu'à se féliciter d'avoir maintenu sa bonne réputation dans ce sens.

M. Guy dit que le stock se renouvelle de huit à neuf fois par an. A ce point de vue il se contente d'un petit bénéfice et il croit qu'il est de son avantage de donner la meilleure qualité à un prix abordable. Et de fait la plupart des lignes qui se vendent le mieux dans son magasin sont celles où il peut se contenter d'un petit profit. Le porc, le lard, le beurre, etc., ne peuvent pas donner de gros bénéfices, à moins de les vendre en grande quantité. Cependant en augmentant les affaires on obtient un plus grand mouvement de fonds et on arrive facilement à réaliser un rendement raisonnable du capital investi.

LES BESOINS NATIONAUX RENDENT L'ÉPARGNE NECESSAIRE

Les estimations budgétaires qui ont été récemment présentées au Parlement démontrent, de la façon la plus forte possible, qu'il est toujours nécessaire de continuer à économiser l'argent. Ces estimations prévoient une dépense sous divers titres de \$437,000,000. Mais ce n'est pas tout. Les crédits pour la guerre et les dépenses connexes s'élèvent à \$350,000,000, ce qui nous rappelle une fois de plus qu'avec la signature de l'armistice les dépenses de la guerre n'ont pas cessé.

Achetez des timbres d'épargne de guerre et des timbres d'économie pour, de cette façon, aider au pays tout en servant vos propres intérêts.

M. G. C. DUFRESNE

M. G. C. Dufresne, commis-vendeur en chef depuis 14 ans, chez Lewis Bros. Ltd., a donné sa résignation ces jours derniers, pour accepter la position de gérant de département chez MM. Côté et Boivin, de Chicoutimi, Qué.

Nos meilleurs vœux de succès l'accompagnent dans sa nouvelle position.

Le prochain numéro du Prix Courant sera spécialement consacré au commerce de Ferronnerie, Peintures, Vitres, etc.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Il n'y a pas eu de changement important dans le prix des porcs vivants, mais le ton général du marché a été facile par suite d'offres plus libérales et le fait que la demande des salaisons n'a pas été aussi active qu'à la fin de la semaine dernière. Les prix sont restés à \$22.00 et \$22.50. Le marché des porcs préparés a été stable et les prix sans changement. Les porcs frais tués aux abattoirs de la ville ont été cotés chez un marchand de gros de \$31 à \$31.50 les 100 livres.

Il n'y a pas eu de nouveaux développements sur le marché des viandes fumées ou préparées, les prix sur toutes les lignes étant maintenus par suite d'une demande toujours croissante pour des approvisionnements pour la ville et la campagne à cause de la température plus chaude que nous avons eue. Un commerce plus actif a été fait, avec des ventes de jambons de 8 à 10 lbs de 41c à 42c la lb.; de 12 à 15 lbs, de 39c à 40c et plus pesants de 37c à 38c, bien que le bacon à déjeuner se soit vendu de 44c à 45c. Le porc en baril a été ferme, mais le commerce tranquille, le short cut canadien étant coté de \$58 à \$60 le baril. Le meilleur beurre pasteurisé s'est vendu jusqu'à 58c. Le fromage de l'ouest s'est vendu de 32c à 32½c et celui de l'est de 31¾ à 32c.

PORCS VIVANTS

Viandes Fraîches. — Bien que les prix des porcs vivants n'aient pas subi de changements importants au cours de la dernière semaine, on peut s'attendre à les voir hausser d'ici quelques jours. Les salaisons ont eu de grosses commandes à remplir et cela n'aura pas pour effet de faire baisser les prix.

Nous cotons:

Porcs, vivants	21.50	22.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs	30.50	31.00
Truies (pesantes)	26.00	
Porcs (préparés à la campagne)	28.00	29.00
Porc frais—		
Gigot de porc	0.37	
Gigot de porc (trimmé)	0.38½	

Longes (trimmées)	0.43	
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	0.24	
Epaules (trimmées)	0.27	0.28
Boeuf frais—		
(Steers et Helfers):		
Quartiers derrière	0.27	0.30
Quartiers devant	0.17	0.20
Longes	0.40	0.42
Côtes	0.32	
Chucks	0.18	
Hanches	0.29	
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.27	0.30
Quartiers devant	0.17	0.20
Longes	0.35	0.38
Côtes	0.30	
Chucks	0.18	
Hanches	0.29	
Veaux (suivant qualité).	0.18	0.22
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.34	
Mouton	0.20	0.26

LES VIANDES PREPAREES EN PLUS GRANDE DEMANDE

Viandes Préparées. — Le bacon et les viandes sèches ont monté un peu durant la semaine. La demande est meilleure, vu que la température est plus favorable pour les campeurs. Le commerce à l'extérieur va continuer à s'améliorer. Les prix ont une tendance à rester fermes et, avec une grosse production ils vont monter.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 8-12	0.41½	
12-16	0.41½	
16-20	0.39	0.41½
20-35	0.35	0.38
Dos—		
Ordinaire	0.43	0.48
Désossé, la lb.	0.56	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.50
Roulé, la lb.	0.35	
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30½	0.31½
Long (clear) bacon, petits lots	0.30	0.31½
Dos gras, la lb.	0.32	
Porc en baril—		
Canadian short cut (bb)	55.00	
Dos, clear fat (bb) morceaux 40-50	68.50	
Dos, morceaux 30-40	68.50	
Porc, short cut (clear), br	59.00	60.00
Porc, lourd (baril)	54.50	
Porc engraisé aux fèves (baril)	53.00	

LES VIANDES CUITES ACCUSENT UNE AVANCE

Viandes Cuites. — Les langues de boeuf en gelée, la langue de porc, le rosbif et les

jambons cuits sont tous affectés par l'avance du prix du porc. La demande est meilleure à cause de la température chaude et il y aura probablement une plus grande vente de ces viandes. La tendance est vers l'affermissement.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.	0.29	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59	
Jambon et langue, la lb.	0.32	
Veau et langue	0.25	
Jambons, rôtis	0.58	
Jambons, cuits	0.58	
Epaules, rôties	0.50	
Epaules, bouillies	0.50	
Pâtés de porc (douz.)	0.85	
Boudin, la lb.	0.12	

LE SAIDOUX MONTE; LA DEMANDE EST ACTIVE

Saindoux. — Les prix ont de nouveau augmenté et d'ici quelques jours le saindoux se vendra probablement 40c si la tendance actuelle continue. Le produit est en grande demande et l'exportation considérable aux pleins prix est un facteur important dans la hausse.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.36	
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.36½	
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.36½	
Morceaux, 1 lb, la lb.	0.38	

LA GRAISSE VEGETALE A LA HAUSSE AUSSI; LES VENTES SONT ACTIVES

Graisse Végétale. — Par suite du prix élevé du saindoux, la graisse végétale se vend bien et il est tout probable qu'elle va se maintenir aux prix actuels d'ici quelque temps.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.28½
Tinettes, 50 lbs	0.27 0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.27½ 0.29
Morceaux de 1 lb, la lb.	0.30

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT

Margarine. — Bien qu'il y ait une tendance vers l'affermissement sur le marché du beurre, les prix de la margarine restent stables et sans changements ici. La demande est très bonne chez certains marchands de gros et ils sont très satisfaits de leurs affaires. Avec l'arrivée de la température chaude, les approvisionnements seront faits

en plus petite quantité, mais plus souvent:

Margarine—

En blocs, suivant qualité,		
la lb.	0.33	0.38½
Tinnettes, suivant la qua-		
lité, la lb.	0.32	0.34½

LE MEILLEUR BEURRE A 58c; HAUSSE PROBABLE

Beurre. — Avec les grosses consignations de beurre aux Etats-Unis et ailleurs, le marché s'est affermi et avec tendance vers la hausse. On s'attendait de voir la température favorable à l'herbe produire le mouvement nécessaire à la baisse du prix. La chose ne s'est pas encore produite, mais il n'y a pas de doute que l'approvisionnement sera plus considérable et le beurre de meilleure qualité bientôt car l'herbe est abondante. Un autre facteur à considérer pour le maintien des prix c'est la hausse du prix du fromage.

Nous cotons:

Beurre en moules—

Crèmerie, frais	0.58
Crèmerie, solides, frais	0.57
De ferme, en moules	0.49
De ferme, en tinnettes, choix.	0.48

LE FROMAGE MONTE DE 1c.

Fromage. — Les prix ont de nouveau monté d'un centin et il n'y a pas d'indication de les voir baisser quand la demande pour l'exportation est considérable à des prix élevés. Il paraît que le fromage se détaille à 37 cents en Angleterre, bien que 32c et plus soient payés ici aux fabriques. La demande locale et pour l'exportation est très active.

Nous cotons:

Gros, la lb.	0.32
Twins, la lb.	0.31½
Triplets, la lb.	0.33
Stilton, la lb.	0.35
Fancy, vieux, la lb	0.32

LES OEUFS EN ABONDANCE MAIS PLUS CHERS

Oeufs. — Il y a une grosse production des oeufs, mais la demande est très considérable en même temps. Une certaine quantité d'oeufs a été entreposée mais la consommation est excessive et les prix offerts par les acheteurs sont si attrayants que le commerçant ne s'occupe pas si le commerce local paraît hésiter sur les prix demandés. Toutefois, le prix peut baisser. Un gros commerçant disait ces jours-ci que de 46 à 48 cents étaient les prix payés à la campagne. Actuellement, il n'est question que de savoir si les

prix vont baisser par suite d'une grosse demande.

Oeufs—

Frais pondus	0.53
De choix	0.56

LE MARCHÉ DES VOLAILLES TRES FERME

Volailles. — Il y a eu beaucoup d'activité dans les volailles et la demande locale et pour l'étranger est très bonne. Les arrivages de la campagne sont considérables, surtout en ce qui concerne les volailles vivantes. Les poulets, les volailles et les poulets pour faire griller sont les lignes populaires pour l'exportation.

LE FLETAN BAISSÉ; (POISSON FRAIS ABONDANT

Flétan. — Les prix du flétan ont été favorables au cours de la semaine. De plus gros arrivages de poisson frais sont maintenant disponibles avec de bonnes facilités pour le transport du flétan, du poisson blanc, de la truite des lacs, etc. Toutefois, la grève de Winnipeg a gêné l'envoi du poisson dans l'ouest. Nombre de lignes sont à la baisse.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.09	0.10
Bullheads (préparées)	0.12	0.13
Haddock	0.06	
Gaspéreaux, chacun	0.06	
Flétan, Est	0.21	0.22
Flétan, Ouest	0.20	0.21
Morue, tranchée	0.10	0.11
Morue pour le marché.	0.08	0.09
Carrelets	0.07	0.08
Crevettes	0.40	
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.24	
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.29	0.30

L'EPICERIE

Les épiciers ont fait beaucoup d'affaires et les ventes à la campagne ainsi qu'à la ville ont été assez considérables. En général, le marché a été fort et il y a eu des avances sur plusieurs lignes. Parmi les articles dont les prix ont haussés nous remarquons le lait condensé, le camphre, le jus de raisin, le chocolat et la cacao. Les fèves canadiennes et autres ont enregistré une hausse et les pois sont plus fermes. Les noix des diverses variétés sont de nouveau à la hausse de même que les raisins, lesabricots et les pruneaux. Les avoines et les oranges sont plus chères. Il y a eu plus de fermeté sur le blé d'Inde et les pois en conservés et l'on peut s'attendre à les voir hausser. Le marché de la farine est fort

avec une bonne demande pour l'exportation. Le poivre, les clous et la cannelle sont encore plus forts, mais aucune avance n'a eu lieu. Les céréales restent très fermes.

Il y a eu une certaine amélioration sur le marché aux cafés du Brésil, mais il est douteux que de plus bas prix soient offerts actuellement. Les cerises ont baissé de même que les noix de coco, les choux et les haricots. Les marchands rapportent que le commerce est satisfaisant.

LE CHOCOLAT, LE CAMPHRE, LE JUS DE RAISIN ET LE LAIT MONTENT

Lignes Diverses. — Des avances ont été faites sur le lait de la Marque Eagle de Borden, qui s'est vendu \$9.60 la caisse. Le lait Reindeer a également haussé de \$8.95 à \$9.15.

Une avance a eu lieu sur une certaine marque de chocolat ce qui est une indication d'une hausse de 1c à 2c par livre sur le marché du cacao et du chocolat.

Le jus de raisin Niagara a été vendu \$5. la caisse d'une douzaine de pintes; pour les chopines \$2.75 et les petites dimensions \$1.

Le camphre en boîtes, paquets de 15 onces, a haussé de 50c à \$3.75.

MOUVEMENT PLUS CONSIDERABLE DU SUCRE MAIS LA BAISSÉ RESTE FERME

Sucre. — Les marchands de gros déclarent que le mouvement du sucre a été meilleur et qu'il a été substantiellement supporté par les raffineurs. Des approvisionnements de sucre brut arrivent continuellement et le transport est satisfaisant. Il n'y a pas d'indice d'une réduction de prix, vu qu'ils sont fermement maintenus.

Nous cotons:

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé	9.95
Acadia, extra granulé	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95
Canada, extra granulé	9.95
Dominion cristal granulé	9.95
Glacé, barils	10.15 10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55 10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35 10.50
Glacé, 1 livre	11.05
Jaune No 1	9.75 9.55
Jaune No 2 or	9.45 9.55
Jaune No 3	9.35 9.45
En poudre, barils	10.05 10.20
En poudre 50s.	10.15 10.50
En poudre 25s.	10.35 10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55 10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65 10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85 10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95 12.05

En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95

LE BLE D'INDE A LA HAUSSE; LES POIS PLUS FERMES

Conserves. — De plus grandes ventes ont été enregistrées sur le marché des conserves. Aucun item sur la liste n'indique de la faiblesse. Le blé-d'inde est à la hausse et les pois resteront probablement fermes. Ces deux lignes vont monter si le mouvement reste actif, vu que l'exportation prend encore beaucoup des approvisionnements. Il y a eu une bonne demande domestique.

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.75
Pommes, gall., doz.	5.25
Blueberries, 2s.	2.00
Grossilles, noires, 2s. doz.	4.00
" gallon, doz.	13.00
Cerises rouges, doz.	2.90
Gooseberries, 2s. doz.	3.00
" 2s. (seaux).	2.80
Pêches, 20 onces, doz.	2.50
Pêches, No. 2	2.75
Pêches, 2½	3.75
Poires, 2s.	2.90
" 2½s.	3.50
" 2s. (sirop clair).	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.	4.00
" 2½s.	5.00
Prunes, Lombardie	2.00
" Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.	2.00
Framboises, 2s	4.20
Fraises, 2s.	4.20

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	0.48
Asperges importées, 2½s.	4.55
Fèves, Golden Wax	1.95
Fèves, Refugee	2.00
Betteraves, 2 liv.	1.40
Blé-d'Inde (2s)	2.10
Carottes (tranchées), 2s.	1.45
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25
Epinards, 3s.	3.00
Epinards Californie, 2s.	2.25
Tomates, 1s.	1.00
Tomates, 2s.	1.40
Tomates, 2½s.	2.00
Tomates, 3s.	2.10
Tomates, gallons	6.00
Pois, standards	1.60
Pois, early June	1.60
Pois, très fins, 20 oz.	2.35
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35

SPECIALITES

Huile d'olive pure, espagnole réputée, 1 gall.	4.50
Huile d'olive, ¼ gallon	5.00
Huile d'olive, ½ gallon	5.25
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.65

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50
Red Spring, 48/1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huitres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huitres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48/1s.	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, calisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00

LES FEVES A \$5.00; LES POIS MONTENT AUSSI

Fèves et Pois. — Le marché des fèves est à la hausse et les fèves canadiennes se sont vendues \$5. le boisseau; les autres variétés sont à la hausse également. Il y a encore beaucoup de fèves de disponibles, dit-on, mais la demande est plus forte et cela a contribué à amener cette base. Les pois ont monté aussi.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.00
Colombie-Anglaise	4.50
Fèves brunes	3.50
Japonaise	4.60
Yellow Eyes	5.50
Rangoon, le boisseau	6.00
Lima, la livre	0.10
Kidney	6.00
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	5.50
Pois (bleu)	0.08
Orge (mondé) le sac de 98 lbs	4.25
Orge (perlé) le sac de 98 lbs	5.00

LE RIZ PLUS CHER

Riz, Tapioca. — Le marché a été plus fort de nouveau et un marchand de gros a haussé ses prix de 1c à 1½c cette semaine. Un autre marchand a coté de 50c à \$2.35 les 100 livres.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs).	13.60
Caroline	13.00
Siam	8.00
Siam (fancy)	10.50
Rangoon "B"	8.50
Rangoon "CC"	8.10
Mandarin	10.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.11½
Sagou	0.12

HAUSSE DES AMANDES, DES NOIX ET DES PEANUTS

Noix — Les prix des diverses lignes de noix, amandes, pea-

nuts, pecans et avelines, ont monté. Cette hausse va probablement continuer d'ici quelque temps. Le marché extérieur est fort de même que le marché local et avec beaucoup d'achats les marchands peuvent s'attendre à l'affermissement du marché.

Nous cotons:

Noix Carcassonne, la livre	0.28
Amandes (écalées)	0.56
Amandes (Jordan)	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.26
Avelines (Barcelone)	0.26
Peanuts (rôties)—	
Extra grosses, Bon Ton	0.20
Gevon	0.12
New Jumbo	0.34
Grenobles	0.35

LES PRUNEAUX MONTENT ENCORE; LES RAISINS ET LES ABRICOTS

Fruits sèches — Les marchands de gros commencent à croire que si les prix des pruneaux continuent à hausser, il y aura une tendance à acheter en plus petite quantité. Les raisins ont de nouveau monté, surtout quelques variétés sans pepins. Les abricots "slab" sont cotés à 23-24c, soit une avance de 1c.

Abricots—

Choix	0.24	0.25
Slabs	0.24	0.24
Fancy	0.30	0.30
Pommes (évaporées)	0.19	0.21½
Pêches (fancy)	0.22	0.25
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.20	0.22½

Poires—

Pelures (anciennes)—		
Citron	0.45	0.45
Lemon	0.36	0.36
Orange	0.37	0.37
Pelures (nouvelles)—		
Citron	0.40	0.41
Orange	0.42	0.43
Citron	0.47	0.48

Tranchées mélangées (en cartons de 1 lb.) la doz. 4.10 4.80
En 36 ls, la calisse 12.75

Raisins—

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.25
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes	5.50
4 couronnes	6.75
5 couronnes	7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.14½
Raisins Malaga, 5 cr.	2.25
Muscateis, loose, 3 couronnes, la lb.	0.11½
Epepiné de choix, 12 onces	0.11½
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.14½
Epepiné de choix, paquets de 16 onces	0.13
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.11
Sans pepins, paquet de 15 onces	0.11
Sans pepins, bleached, 15 onces	0.16
Sans pepins (fancy)	0.17

Valence, choisi	0.12½
Valence, 4 couronnes, par couches	0.12½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16 0.21
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.29 0.31
Corinthe (grec) en vrac.	0.18
12 onces	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20 0.23
Paquets de 15 onces	0.20½ 0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts). 2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts). 3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts). 3.70	5.00
Muscatsels, 4 couronnes, la lb.	0.13
Ainslia, 80 lbs.	0.28
12 onces	0.26
12 onces, nouveau	0.32
Corinthe de Calif. (loose). 0.18	0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20 0.22
Dattes Excel.or, la caisse (36-10s.)	7.00
Dattes Dromadaire (36-10s), 8.00, 8.50	8.64
Paquets seulement, Excel- sior	0.20
Paquets seulement, Excel- sior	0.19 0.20
Dattes Dromadaire	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60 3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	0.16
Prunes— Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s	0.26
40-50s	0.24
50-60s	0.19 0.22
60-70s	0.18 0.21
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.19
80-90s	0.17
90-100s	0.16
Boîtes de 50 lbs, 80-90s.	0.14½
90-100s	0.13 0.14
70-80s	0.16½ 0.19
80-90s	0.15½ 0.16½
90-100s	0.13½ 0.15
100-120s	0.10½ 0.11
Orégon:	
30-40s (25 lbs)	0.25
40-50s (50 lbs)	0.22
50-60s (50 lbs)	0.20
50-60s (25 lbs)	0.21
70-80s (25 lbs)	0.20

**LE MELASSE ET LE SIROP
FERMES; VENTES PEU
CONSIDERABLES**

Mélasses, sirops — Une grande quantité de mélasse de la récolte de 1919 est déjà reçue et distribuée. On a rapporté que certain stock a été plus que tout vendu et qu'il y a un bon approvisionnement au Canada. Les prix restent encore fermes, et il n'y a pas d'indication de changements. Le sirop reste ferme aussi. Les ventes ont été plutôt limitées sur la mélasse et les sirops.

Nous cotons:

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:— Barils, environ 700 livres	0.07½
---	-------

½ baril	0.08
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz., à la caisse	5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse	5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse	5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse). 4.80	
Mélasse de la Barbade — Pour l'île de Montréal—	
Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08
Mélasses Antigoa—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

**LES PRIX RESTENT FERMES
POUR LES PRODUITS
DE L'ÉRABLE**

Produits de l'érable, miel — Un marché plus ou moins nominal a prévalu pour le sucre et le sirop. Des demandes de renseignements sont venues de l'extérieur des Etats-Unis et d'ailleurs, et les producteurs gardent leurs hauts prix. Il y a toute indication que ces prix élevés vont être maintenus d'ici quelque temps encore, surtout un mouvement considérable continue.

Les ventes du miel sont encore bonnes, en gâteaux et en seaux.

Nous cotons:

Sirop d'érable—	
Boîtes de 13½ lbs (chacu- ne)	2.10 2.25
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	15.10
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10
Boîtes 2½ livres, 24 à la cais- se, la caisse	18.50
Sucre d'érable (nominal)	0.30
Miel clover:—	
Comb (fancy)	0.30
Comb (No 1)	0.28
En boîtes, 60 livres	0.26
En seaux 30 livres	0.27
En seaux 10 livres	0.28
En seaux 5 livres	0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.22

**LE POIVRE TRES FERME; DE
MEME QUE LES CLOUS
ET LA CANNELLE**

Epices — Un changement

considérable a résulté d'une plus forte demande pour l'exportation et les prix ont monté sur les marchés extérieurs. Les poivres sont particulièrement forts et ils vont sûrement monter. Les clous sont plus fermes et le ton est plus fort pour le gingembre et la cannelle. Beaucoup d'affaires ont été transigées.

Nous cotons:

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	0.35	
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.50	0.60
Crème de tartre (français, se, pude)	0.80	
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque)	0.30	
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.65	
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.40	
Poivre blanc	0.45	
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).	1.30	
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00	
Carvi (carraway) holl. no- minal	0.80	0.90
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 (nomina)	0.85	0.90
Noix de coco filamenteu- se, en seaux	0.21	0.23
Piments, entiers	0.20	0.22

**LE MARCHE DU THE A ETE
TRES ACTIF**

Thé — Les câbles nous ont appris que les prix restaient élevés pour les thés Japon de la première récolte. Les dommages causés par la gelée ont été considérables et il n'y a pas de production normale de thé Japon. Les prix sont beaucoup plus élevés que ceux de l'année; dans quelques cas, la hausse a été de 20 pour cent environ. La vente locale du thé a été très active.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.70
Early Picking	0.53	0.58
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.41	0.43
Petits lots	11.20	

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

**GROSSE DEMANDE POUR LE
CAFE; LES MEILLEURES
VARIETES SE VEN-
DENT BIEN**

Café, cacao — Certaines indications sont à l'effet que le marché du Brésil devient plus favorable et qu'il sera possible d'y acheter sur une meilleure base dans un avenir très rapproché, à moins que les acheteurs soient plus nombreux. Il est plus que probable toutefois, que l'Europe achètera en énorme quantité et cela aura pour effet de maintenir les prix actuels s'ils ne montent pas davantage.

Le marché du cacao est très ferme et certaines lignes de cacao et de chocolat ont quelque peu monté.

Nous cotons:

Café, rôti—		
Bogotas, la lb.	0.40	0.43
Jamaica, la lb.	0.35	0.38
Maracaibo, la lb.	0.37	0.39½
Mocha (types)	0.39	0.42
Mexicain, la lb.	0.39	0.41
Río, la lb.	0.33	0.35
Santos, Bourdon, la lb.	0.38	0.39
Santos, la lb.	0.37	0.39
Cacao—		
Cacao en vrac, barils de 200 lbs, la lb		0.22
Cacao, barils de 100 lbs, la lb.		0.23
Cacao, boîtes de 50 lbs, la lb.		0.24

**LA FARINE DE MAIS FORTE;
LES CEREALES FERMES**

Céréales — Les marchés se maintiennent plus fermement que certains le croyaient. Des changements ont manqué sur plusieurs lignes au cours de la semaine dernière, bien que la farine de maïs ait eu une tendance vers l'affermissement. Les prix de l'avoine roulée sont sans changements. Les céréales en paquets sont très populaires durant ces jours de grande chaleur.

Nous cotons:

Farine préparée—		
Paquets de 3 lbs, douz.	2.90	
Paquets de 5 lbs, douz.	5.70	
Farine de maïs, Gold Dust	5.25	5.90
Orge, perlé	5.25	6.00
Orge, mondé, 98 lbs	4.25	4.75
Orge (rôti)		7.50
Farine de sarrasin, 98 lbs	5.50	6.00
Farine de maïs, blanche	4.50	4.60
Farine de riz	8.75	9.00
Hominy Grits, 98 lbs	5.75	6.50
Hominy, perlé, 98 lbs	4.75	5.00
Farine Graham	5.75	5.90
Farine d'avoine (Stan- dard-granulée et fine)	4.75	4.90
Farine d'avoine (paquets)		5.70
Pois canadiens, pour la soupe	4.00	5.50
Pois cassés (98 lbs)	6.00	6.50
Avoine roulée, sacs de 90 lbs	4.25	4.40
Avoine roulée, (empa- quetage de famille), la cse		5.60

Avoine roulée (petite di- mension), la caisse	2.00
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)	5.10
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10 8.00

LA FARINE RESTE FERME

Farine — Le marché reste très ferme. Cette fermeté est due en grande partie à la bonne demande pour le commerce de l'exportation qui reste satisfaisant. Si l'on ajoute à cela la demande domestique, les minoteries sont très occupées et par suite les prix sont restés fermes.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la vole, le ba- rill, en (2) sacs de jute, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	11.30

**LE FOIN RESTE A \$45;
L'AVOINE MONTE ENCORE**

Il n'y a pas eu de nouveaux

développement à enregistrer sur le marché du foin en balles, les prix restant fermes à cause de la continuation de la rareté et de la bonne demande pour les besoins immédiats. Plusieurs ventes par petits lots ont été faites de \$43 à \$45 la tonne, livré, et par chars le foin No 2 s'est vendu de \$38 à \$40 et le No 3 de \$34 à \$35 la tonne, extract.

**LES BETTERAVES NOUVEL-
LES A \$1.75; LES CHOUX
ET LES FEVES MOINS
CHERES**

Légumes — Les carottes et les betteraves nouvelles se sont vendues \$1.75 la douzaine sur le marché. Les fèves ont baissé de même que les choux nouveaux. Le céleri, les échalottes, les oignons, les patates nouvelles et la rhubarbe ont baissé, tandis que la laitue est plus chère pour la variété frisée. Les prix de la laitue, en général, vont probablement baisser.



LE MAGASIN DE M. RAINVILLE, BOULEVARD SAINT-LAURENT.

La photographie ci-dessus représente la vitrine de M. H. Rainville, Boulevard St-Laurent, où étaient disposées les fameuses cigarettes Pall Mall. Le dessin représente deux fervents joueurs d'échecs dans une partie fort contestée. L'effet des projections électriques et les fleurs de brillantes couleurs ajoutaient à la beauté de cette vitrine un spectacle intéressant et distingué.

LA CONSTRUCTION

AHUNTSIC

Cottage de \$1,500 sur la rue Iherville pour le compte de V. Guilbault, 1628 rue Cadieux. Le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Résidence de \$2,000 sur l'avenue Maple pour J. E. Labrosse, 18 avenue Maple. Travail à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

BIENVILLE

Salle de pool, jeu de quilles et restaurant, \$6,000, pour Wilfrid Thivierge.

CAP DE LA MADELEINE

Logements sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice (\$7,000), pour Donat Paquin, du Pont St-Maurice. Le propriétaire est sur le marché pour de la peinture, des portes et châssis, de la chaux et du sable, de la pierre concassée, de la tôle galvanisée et de la quincaillerie.

Logement de \$8,000, sur la rue St-Maurice, pour Thomas Carignan. Le propriétaire est sur le marché pour du bois, de la plomberie et de la quincaillerie.

Résidence de \$5,000 au Pont Saint-Maurice, pour Henri Fréchette. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Bungalow de \$5,000, au Parc Roy, pour Jos. Beauchesne. Le propriétaire est sur le marché pour de la peinture (intérieur et extérieur) des vitres, du bois, de la plomberie et de la quincaillerie.

Résidence de \$5,000, au Pont St-Maurice, pour Oscar Richard. Une partie du bois, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence de \$5,500, sur le boulevard Forget, Parc Rochefort, pour Donat L'Heureux. Le propriétaire est sur le marché pour de la peinture, des vitres, du ciment, de la pierre concassée, de la plomberie et de la quincaillerie.

Résidence de \$5,000, au Pont Saint-Maurice, pour Oscar Richard. Une partie du bois, la quincaillerie et la plomberie ne sont pas encore achetées.

Logement de \$6,000, sur la rue St-Maurice, pour Téléphore Lefebvre. Le propriétaire est sur le marché pour du bois, de la plomberie et de la quincaillerie.

Résidence de \$6,000, sur la rue de l'Eglise, pour Arthur Tousignant. On demande des prix pour du ciment, de la pierre concassée, des vitres, de la plomberie, des accessoires, etc.

DESCHAILLONS

Réparations au pont, environ \$15,000, pour la municipalité. Le contrat a été accordé et le travail doit commencer. Il consiste à remplacer les supports et les abords en béton armé.

LACHINE

La Maple Leaf Mfg. Co., Ltd., a été érigée en corporation pour la fabrication de véhicules-moteurs. Président, Kenneth Molson. Cette compagnie occupera la fabrique de Munitions & Machinery Co., Lachine. Elle convertira l'édifice en usine à automobile et y installera les machines nécessaires.

LAUZON

Résidence de \$2,000, pour Joseph Leblond, St-Joseph de Lévis.

LES VIEILLES FORGES

Modifications au moulin à scie d'Ernest Marchand. Le travail sera fait à la journée.

LEVIS

Poste de pompiers, \$8,000, sur la rue St-Georges, pour le conseil de ville.

Réparations à la chapelle, \$5,000, sur la rue St-Joseph, pour le collège de Lévis. Supérieur: Rév. Célestin Lemieux.

LOTBINIERE

Bâtisses pour l'exposition de Lotbinière. Le travail sera probablement fait à la journée. Trois édifices de 150 pieds de long pour le bétail.

MAISONNEUVE

La Banque de Montréal a l'intention d'ériger une succursale à l'angle de la 2ème Avenue et de la rue Notre-Dame.

MONTREAL

Réparations à l'édifice Athlétique (\$4,000), angle des rues St-Jacques et St-Ferdinand, pour le compte d'Albert Lachaine, 2007 rue St-Jacques.

Addition à une fabrique (entrepôt) de \$4,500 sur la rue Sainte-Elizabeth, pour le compte de la Acme Glove Works, Ltd., 181 rue Vitré. Les matériaux n'ont pas encore été achetés.

Remodelage d'une fabrique (fabrique de phonographes et de records), environ \$5,000, sur l'avenue Papineau, pour le compte de H. Wener, 170 rue McGill. On remplacera les vieux murs, posera des planchers en béton et fera des améliorations et des réparations générales. Le travail sera fait à la journée et l'on n'a pas encore acheté les matériaux.

Eglise projetée, 653 rue Adam. Recteur: Rév. A. C. Ascah, 430 Pie IX, Maisonneuve. Les officiers de cette église ont décidé de construire et ils nommeront un comité d'ici peu. Plus de détails plus tard.

Bain public de \$4,350 (Lapointe-Lévesque), 51 rue Brewster, pour le conseil de ville.

Garage public de \$50,000, rues City Councilors et Ontario ouest, pour la Bramson Auto Service. Gérant: T. Bramson, 455 Place Phillips. Les plans sont terminés, mais l'on ne commencera pas la construction avant 1920.

Eglise italienne de \$143,000, angle des rues Suzanne et St-Julien, pour la paroisse de Notre-Dame de la Défense. Curé: Rév. P. G. Evangéliste, 2808 rue Drolet. Architectes: Montbriand & Nicheri, 230a rue St-André. Le curé demandera des prix d'ici un mois.

Entrepôt (couvertures de planchers) \$30,000, sur la rue Rivest, pour la Dominion Oil Cloth Co., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine Est. Les sous-contrats seront accordés sous peu.

Résidence (6 familles) de \$12,000, 5616 rue Sherbrooke, Notre-Dame de Grâce, pour le Dr G. A. Bélanger, 1295 boulevard St-Laurent. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Résidence (6 familles) \$7,000, 404

rue Dufresne, pour Adolphe Gagnon, 305 rue Dufresne. Le propriétaire est sur le marché pour des matériaux de construction. Des sous-contrats seront donnés.

Deux résidences (demi-détachées) de \$15,000, sur l'avenue Easton, Montréal-Ouest, pour D. C. Tennant.

Edifice à bureaux de \$35,000, sur la rue Mill, pour Wm. Davies Co., Ltd., rue Mill.

Réparations à un garage public, \$8,000, rues DeMontigny et Visitation, pour J. A. Coulombe, 498 rue DeMontigny Est. Le travail sera fait à la journée.

Réparations et modifications à un magasin, \$3,200, 226 rue de la Roche, pour J. H. Preston, 226 rue de la Roche. Le reste du travail sera fait à la journée.

Institut Naval (Div. de Québec) \$200,000, pour la Ligue Navale du Canada, 156 rue Metcalfe. Président, Jas. Caruthers; sec.-trésorier, D. F. Glass. \$200,000 ont été réservés pour couvrir le coût de la construction d'un Institut pour les marins à Montréal. Le site n'est pas encore acheté. Ce projet sera mis à exécution si les deux autres sociétés de marins veulent s'amalgamer.

Quatre résidences, \$4,000 chacune, sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce; pour J. P. Tremblay, 293 avenue Prud'homme. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Deux résidences demi-détachées, \$15,000, sur l'avenue Strathern, Montréal-Ouest, pour Thos. Hall, 14 rue des Jurés.

Modifications et additions à une résidence, environ \$7,000, sur le Chemin de la Côte-des-Neiges, pour R. E. Thorne, 305 Chemin de la Côte-des-Neiges.

Modifications à un magasin, environ \$10,000, 381 rue Sainte-Catherine ouest, pour la Banque d'Epargne de la Ville et du District de Montréal.

Hôpital de \$500,000 sur la rue Sherbrooke Est, en face du Parc Lafontaine, pour l'Hôpital Notre-Dame, 351 rue Notre-Dame Est. Président: Dr L. de L. Harwood; trésorier, T. Bienvenu. Les soumissions seront bientôt demandées.

Echange "Calumet", environ \$80,000, sur la rue Boyer, par la Cie du Téléphone Bell, 118 rue Notre-Dame ouest.

Appartements Drummond, \$500,000, sur la rue Drummond, pour P. Du Tremblay, 107 rue St-Jacques. Huit étages et sous-sol, 72 x 222, construction en pierre, en brique Tapestry et en béton armé. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Deux résidences, \$5,000 chacune, sur l'avenue Howard, Notre-Dame de Grâce, pour O. Lafortune, 181 boulevard Décarie, Notre-Dame de Grâce. Le travail sera fait à la journée.

Pertes par le feu. — Maison à appartements et à bureaux, angle des rues Lagauchetière et St-Denis. Locataire: "Le Prix Courant". Les étages du haut ont été sérieusement endommagés. Pertes: \$10,000, partiellement couvertes par les assurances.

**Des milliers de consommateurs
recherchent le**

Tabac Noir à Chiquer

**Black
Watch**

**Pour son bon goût et sa
durabilité.**

**Faites un approvision-
nement de Black Watch
et poussez-en la vente.**

**Vendu par tous les marchands
en gros.**



Cigares, Cigarettes et Tabacs

NOUVELLES DE LA HAVANE

Les leaders de grèves à La Havane ont déclaré leur intention de forcer tous les patrons à acquiescer aux demandes de la main-d'oeuvre. Nul ne peut dire ce qu'il en adviendra. Les cigariers et les cigarettiers sont à l'ouvrage et n'ont aucun grief contre leurs patrons, leur paye récemment augmentée étant la plus élevée qu'ils aient jamais eue. Ils n'ont donc aucune raison pour se mettre en grève et s'ils suivent le mouvement, ce n'est que pour aider les ouvriers en boîtes et autres. A l'heure actuelle, il n'y a pas de restriction sur l'achat sinon les prix demandés. Les producteurs maintiennent leur tabac à des prix encore plus élevés que ceux de l'an dernier et dans ces conditions il y a peu de probabilité d'achats sur une grande échelle, pour l'instant.

Si la quantité de bonne feuille légère en Vuelta Abajo, Semi Vuelta et Partido est importante, les prix pour le Remedio qui en général a produit aussi plus de feuilles légères qu'épaisses, seront plus bas. Comme la feuille de qualité épaisse pour mélange semble être plutôt rare, les prix ne semblent guère devoir être inférieurs à ceux de l'an dernier. On prétend qu'il n'y aurait qu'un tiers de capaduras de Remedios. Les colas de Vuelta Abajo ou Semi Vuelta, de qualité épaisse seront vraisemblablement très difficiles à trouver cette année, ce qui sera passablement déplaisant pour les manufacturiers de cigarettes.

Les ventes dont il est fait rapport pour la première quinzaine de mai se sont totalisées à 615 balles, soit 96 de Vuelta Abajo, 89 de Partido et 430 balles de Remedios.

Les acheteurs furent: les Américains 312 balles et 303 balles aux ateliers locaux, aussi bien qu'aux petits manufacturiers de cigares de la Province de Santa Clara.

Les acheteurs comprenaient: José C. Puente & Cie., 265 balles de toutes espèces de feuilles; Iglesias & Valle, 260 balles de Remedios, et Leopoldo R. Medros, 90 balles de Vuelta Abajo et de Partido.

Les acheteurs américains furent: Harry Mendelsohn, 222 balles et Mi Favorita Cigar Co., 90 balles.

Les exportations de tabac en feuilles pendant les deux mêmes semaines se sont élevées à 554 balles par le bateau allant à Key West et à 90 balles par le bateau cubain faisant le service de Mariel à Key West. Des rapports annoncent que d'autres feuilles ont été expédiées en caisse mais que ces envois n'ont pas encore été notifiés par les douanes de La Havane.

L'ETIQUETAGE DES BOITES DE CIGARES AUX ETATS-UNIS

Relativement aux sortes d'étiquettes à être posées sur les boîtes ou récipients de cigares, le commissaire du Revenu de l'Intérieur des Etats-Unis a envoyé les instructions suivantes aux collecteurs du Revenu, à leurs agents et autres intéressés:

Le paragraphe 700 (c) de la Loi du Revenu, approuvée le 24 février 1919, prescrit que:

"Le commissaire peut, suivant le règlement, exiger du manufacturier ou de l'importateur qu'il mette sur chaque boîte, paquet ou récipient une étiquette voyante indiquant la clause du paragraphe en vertu duquel les cigares y contenus ont subi le paiement de la taxe qui doit correspondre avec le timbre de taxe payée sur les dits récipients ou boîtes.

Dans les règlements (T. D. 2813) il est dit que:

"Tout manufacturier ou importateur sera dans l'obligation comme prévu au paragraphe 700 (c) de la loi de poser sur chaque boîte ou récipient de cigares pesant plus de trois livres par mille une étiquette apparente indiquant la clause du dit paragraphe en vertu duquel les cigares y contenus ont subi le paiement de taxe qui doit correspondre avec le timbre de taxe payée sur les dits boîtes ou récipients. La dite étiquette ne devra pas être de moins d'un pouce et demi de long, ni moins de trois-quarts de pouce de large et devra être posée au devant de la boîte ou du récipient. Les étiquettes employées par les manufacturiers devront porter les déclarations appropriées suivantes:

"Les cigares y contenus ont été manufacturés pour détailler à pas plus de cinq cents chaque et ont subi le paiement de la taxe comme tels.

"Les cigares y contenus ont été manufacturés pour détailler à plus de cinq cents chaque et à pas plus de huit cents chaque et ont subi le paiement de la taxe comme tels.

"Les cigares y contenus ont été manufacturés pour détailler à plus de quinze cents chaque et à pas plus de vingt cents chaque et ont subi le paiement de la taxe comme tels.

"Les cigares y contenus ont été manufacturés pour détailler à plus de vingt cents chaque et ont subi le paiement de la taxe comme tels."

"Les étiquettes employées par les importateurs devront contenir des déclarations similaires, sauf que le mot "manufacturé" devra être changé en celui de "importé".

“La légende doit être lisible dans tous les cas et peut être imprimée directement sur le devant de chaque boîte. La prévision ci-dessus concernant l'étiquette devra être en vigueur 60 jours après la passation de la loi.”

De façon à réduire la possibilité d'erreurs dans l'apposition convenable des étiquettes, il sera permis aux manufacturiers d'employer les lettres de classement appropriées—A, B, C, D ou E—sur ces étiquettes, lesquelles lettres devront apparaître directement à gauche de la matière imprimée et la longueur de l'étiquette pourra être augmentée approximativement de demi pouce pour cette fin.

Les limites de prix des différentes classes peuvent être exprimées en numéros si désiré au gré du manufacturier.

La date effective des prévisions en ce qui a trait aux étiquettes de la nouvelle classe devra être prolongée du 25 avril au 1er juillet 1919, date jusqu'à laquelle les stocks d'étiquettes et de récipients portant la légende prévue par les règlements d'après la Loi du Revenu de 1917 pourront être employés par les manufacturiers, mais le 1er juillet les étiquettes et récipients préparés en conformité des règlements prescrit par le paragraphe 700 (c) de la Loi du Revenu de 1918 devront être employés exclusivement.

LES PIPES SONT RARES EN ANGLETERRE

On fait rapport d'Angleterre que les maisons de pipes sont inquiètes quant à leurs approvisionnements futurs. Les rayons des importateurs sont vides dans bien des vas et rien n'indique quand il sera possible de les regarnir. Il semble que dans le commerce des tabacs on n'ait pas atteint le summum des prix sur certains articles. La rareté réelle de la racine est la cause de cette situation—“London Tobacco.”

LA CULTURE EXPERIMENTALE DU TABAC EN AUSTRALIE

Le rapport suivant a été reçu relativement aux expériences de culture du tabac en Australie:

“Encouragés par le succès qui a marqué la culture du tabac dans le district de Wangaratt (Victoria du Nord) quelques-uns des jardiniers chinois locaux qui cultivent de vastes superficies sur le banc du Murray, près des travaux d'eaux d'Albury, ont consacré dernièrement une grande partie de leurs jardins à la culture du tabac. Cette tentative promet de remporter un succès remarquable et l'expérience est considérée attentivement, non seulement par les cultivateurs locaux et du district, mais aussi par les représentants du commerce du tabac.

Les plants en culture sont à présent au nombre de 4,000, et à une hauteur de près de cinq pieds et ont une apparence très vigoureuse. Les experts qui les ont inspectés disent que les feuilles sont pleines de promesses, dans leur condition actuelle, et semblent devoir représenter un bon échantillon de ce qu'on peut récolter dans cet Etat.

Les Chinois apportent une attention soutenue à la culture et à la fumure du terrain, employant largement de la poussière d'os. Il y a une très grande superficie de terre de la même qualité que celle sur laquelle l'essai a été fait, et si cette expérience réussit, il ne fait aucun doute que la culture du tabac sur le Murray recevra la même application que celle qui a été apportée sur l'Ovens.”

ESTIMATION DE LA RECOLTE BREZILIENNE DE TABAC

M. Edwards Higgins, consul américain à Bahia fait rapport que la récolte de tabac est estimée à 350,000 balles de 154 livres chaque. La qualité en est pauvre du fait de la température humide en pleine période. Le prix moyen pour la récolte de l'an dernier était de 12½ cents la livre et la récolte de cette année se vendra environ 30 pour 100 plus cher.

LES PERSPECTIVES DE LA RECOLTE DU TABAC A ST-DOMINGUE

M. W. A. Bickers, consul américain à Puerta Plata, dit: “Les rapports concernant la récolte du tabac de cette année, pour le district de Santiago, sont beaucoup plus encourageantes qu'elles ne l'étaient au début de l'année, par suite des pluies récentes. Une récolte de 350,000 seroons (1 seroon, 110 livres) est probable cette année, ce qui représente approximativement la même récolte que l'an dernier.

Cette récolte est due au fait que les fermiers ont fait des préparatifs extraordinaires pour une forte récolte, et si la sécheresse n'était pas arrivée trop tôt, la récolte aurait été de 500,000 à 600,000 seroons.

Comme le tabac est le gros agent financier de cette région, l'amélioration des conditions de la récolte du tabac contribuera beaucoup à améliorer les prévisions commerciales qui tendaient au pessimisme.

CHEZ LES MARCHANDS DE TABAC

L'Association des marchands de tabac a tenu une assemblée, mercredi après-midi, sous la présidence de M. J. B. Laplante. Presque tous les membres étaient présents. On remarquait aussi dans

l'assistance plusieurs marchands de tabac, étrangers à l'Association, et qui après avoir pris connaissance du but de cette organisation et du travail déjà accompli, ont jugé à propos de s'enrôler comme membres actifs. Plusieurs questions intéressantes au point de vue du commerce du tabac ont été discutées.

On a procédé ensuite à l'élection des officiers qui n'avaient pas encore été élus afin de compléter le bureau de direction. M. E. Archambault a été élu 2ème vice-président et M. Renaud de la maison Paul Limitée, trésorier.

Le bureau des officiers se compose maintenant comme suit: J. B. Laplante, président; Charles Godette, 1er vice-président; E. Archambault, 2ième vice-président; J. A. Champagne, secrétaire et M. Renaud, trésorier.

L'enthousiasme n'a cessé de régner durant l'assemblée et tout promet un succès pour cette importante section montréalaise de l'Association des marchands détaillants du Canada. On espère ainsi régler certains problèmes et établir une coopération très efficace dont tous les marchands de tabac bénéficieront.

LISTE DE PRIX DES TABACS LEMESURIER

Tabacs Domestiques (coupés)

	Prix
Pionier, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	\$1.02
Papineau, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Parfum d'Italie, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Le Huron, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.02
Quesnel, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.20
Canada's Delight, 1/6, boîtes de 10 livres, à	1.25
Canada's Delight, 1 livre, boîtes de 10 livres, à	1.25
Blue Band, 1 livre, boîtes de 25 livres,60
Le Foyer, 1 livre, boîtes de 25 livres,70
Le Foyer, 1/8 livre, boîtes de 10 livres, à72
Petit Canadien, 1/8, boîtes de 10 livres, à68

	Prix
Naturel, No 60	
1/12, boîtes de 5 et 10 livres ..	\$.94
1/8, boîtes de 5 et 10 livres ..	.94
1/6, boîtes de 5 et 10 livres ..	.92
1/2, boîtes de 10 livres ..	.92
1 livre, boîtes de 10 livres ..	.90
Tabac à Cigarette	
Oriental, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres,	\$1.20
Tabacs Importés (coupés)	
Golden Seal, 1/14, boîtes de 5 et 10 livres, à	\$1.15
Golden Leaf, 1/12, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.44
Fine Cut, 1/13, boîtes de 5 et 10 livres, à	1.10
Tabac en Torquette à Fumer, noir	
Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	\$1.10
L. C. Spécial, 1/8, boîte de 6 et 12 livres	1.04
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10

	Prix
A Fumer Jaune	
Le Huron, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	\$1.10
Army & Navy, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	1.10
A Chiquer, noir	
	Prix
Maple Leaf, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	\$1.10
XXX, 1/12, boîte de 6 et 12 livres	1.02
Jaune	
Maple Leaf, 1/9, boîte de 6 et 12 livres	\$1.10
Tabac à Priser	
En Jarres de 5, 10 et 20 livres	
En Barils de 5, 10 et 20 livres	
XX, à	\$.50
Fose et Fève, à45
Fève, à45
Rose, No 1, à45
Merise, à45
Naturel, à45
25 cents extra chargés pour barils ou jarres vides et sont retournables au même prix.	

TABAC A FUMER

PIONIER

Reconnu pour sa qualité depuis 60 ans

En vente partout

LEMESURIER TOBACCO CO.

66 à 72 RUE ST-VALIER

QUÉBEC, Qué.

TABACS — CIGARES — CIGARETTES

NOS PRIX COURANTS

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

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, LIMITED CIGARETTES

	Boîtes de	Prix par 1,000	Prix par boîte
Gloria en boîtes de 6	600	\$6.30	\$10.50
Bouquet, en boîtes de 6	600	6.30	10.50
Sweet Sixteen, en boîtes de 6	600	6.30	10.50
Derby, en boîtes de 6	600	6.48	10.80
Old Gold, en boîtes de 6	600	6.48	10.80
Guinea Gold, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Player's Navy Cut, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
en boîtes de 20	500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.23	12.30
Sweet Caporal, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.62	12.30
Old Chum, en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Gold Crest, en boîtes de 20	500	5.25	10.50
The Greys, en paquets de 20	100	1.50	15.00
en paquets de 20	500	7.50	15.00
Fatima, en paquets métalliques de 20	200	2.90	14.50
Richmond Straight Cut, No 1 — Bouts en liège ou unis, en boîtes de 10	200	3.20	16.00
en boîtes en carton de 20	200	3.20	16.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.80	16.00
Calabash — forme ovale, bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Cairo — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	500	8.00	16.00
Zola — avec fume-cigarettes en carton — en boîtes de 10	250	4.00	16.00
Hassan — bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Mecca — bouts unis — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Nizam — bouts unis — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Nizam — bouts en liège — en boîtes de 10	500	6.15	12.30
Hyde Park — bouts unis — en boîtes de 10	100	1.90	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Murad — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-			

blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts unis — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Mogul — bouts en liège — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Dardanelles — en boîtes de 10 — bouts en liège (ovales)	250	4.75	19.00
bouts argentés (ovales)	250	4.75	19.00
bouts unis (ovales)	250	4.75	19.00
Yildiz Magnums — bouts dorés — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts en liège — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.00	30.00
Yildiz Magnums — bouts unis — en boîtes de 10	250	7.50	30.00
Imperial Fleur — bouts dorés — en boîtes de 10	250	6.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.25	25.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	2.50	25.00
Imperial Fleur — bouts unis — en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts en liège — en boîtes de 10	250	6.00	24.00
en boîtes de 20	200	4.80	24.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.20	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, Originales — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
en boîtes ouatées de 100	100	2.40	24.00
Pall Mall, format royal — bouts en liège — en boîtes ouatées de 10	100	3.20	32.00
en boîtes ouatées de 50	50	1.60	32.00
de 100	100	3.20	32.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts unis — en boîtes plates de 10	100	2.40	24.00
Egyptian Deities, No 3 — bouts en liège — en boîtes de 10	100	2.40	24.00
Maspero, No 22 — (ovales) — en bo-			

tes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
No 31, (ovales) — en boîtes de 10	250	4.75	19.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Maspero, No 39, (rondes) — en boîtes de 10	100	3.20	32.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	1.60	32.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	3.20	32.00
No 41, (rondes) — en boîtes de 10	100	4.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 50	50	2.00	40.00
en boîtes en fer-blanc de 100	100	4.00	40.00
Three Castles — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.20	24.00
en boîtes en fer-blanc décorées de 100	100	2.40	24.00
en cartons de 10	100	2.40	24.00
Gold Flake — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en paquets de 10	500	10.50	21.00
en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Capstan, (douces) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Capstan (moyennes) — en boîtes en fer-blanc étanches de 50	50	1.05	21.00
en cartons de 10	500	10.50	21.00
en cartons de 10 avec fume-cigarettes	500	10.50	21.00
Wild Woodbine — en paquets de 10	500	8.00	16.00
Vafiadis (Bulak) — boîtes de 10	200	3.80	19.00
boîtes en fer-blanc de 50	50	.95	19.00
boîtes en fer-blanc de 100	100	1.90	19.00
Otto de Rose — en boîtes de 10	500	10.50	21.00
Petits Cigares Columbia, en boîtes de 10	100	2.00	20.00
en boîtes de 10	200	4.00	20.00

Prix sujets à changements sans avis.

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



Profitez des revenus qui dérivent
des ventes du

**TABAC A
CHIQUER**

COPENHAGEN

C'est un tabac à chiquer sous la forme la plus pure. Faites-le connaître à vos clients et ne perdez pas l'occasion de le recommander.

Commmandez-en peu à la fois afin que votre stock soit toujours frais.

Vendu par tous les marchands en gros

PETITS CIGARES

Table listing cigarette prices with columns for brand (e.g., New Light, Sub Rosa), quantity, and price per box.

TABACS A FUMER COUPES

Table listing cut tobacco products with columns for brand (e.g., Seal of North Carolina), quantity, and price per pound.

Table listing Calabash Mixture and other tobacco products with columns for brand, quantity, and price.

TABACS A CIGARETTES

Table listing cigarette brands like B. C. No 1 and Southern Straight Cut with columns for quantity and price.

TABAC COUPE

Table listing cut tobacco products like Brahadi's Celebrated Mild and Best No 1 with columns for quantity and price.

TABACS IMPORTEES A FUMER DE WILLS

Table listing imported cut tobacco products from Wills with columns for brand, quantity, and price.

TABAC A CIGARETTES DE WILLS

Table listing cigarette brands from Wills like Three Castles with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER PLAYER

Table listing cut tobacco products like Navy Cut with columns for quantity and price.

TABACS IMPORTEES

Table listing imported cut tobacco products like Navy Mixture with columns for quantity and price.

TABACS A CIGARETTES PLAYER

Table listing cigarette brands like Navy Cut with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER DE RICHMOND CAVENDISH

Table listing cut tobacco products like Pioneer with columns for quantity and price.

TABACS A FUMER DE LAMBERT & BUTLER

Table listing cut tobacco products like Lob Cabin with columns for quantity and price.

TABAC DE MACDONALD

Table listing cut tobacco products like Cut Golden Bar with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER DE F. & J. SMITH

Table listing cut tobacco products like Glasgow Mixture with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER DE J. & F. BELL

Table listing cut tobacco products like Three Nuns with columns for quantity and price.

TABAC D'OGDEN

Table listing cut tobacco products like St. Bruno with columns for quantity and price.

TABACS A FUMER DE LA CIE WESTMINSTER

Table listing cut tobacco products like Westminister Sliced Plug with columns for quantity and price.

TABACS A FUMER AMERICAINS

Table listing American cigarette brands like Pride of Virginia with columns for quantity and price.

TABACS AMERICAINS EN PALETTE, A CHIQUER

Table listing American cut tobacco products like Battle Axe with columns for quantity and price.

TABAC A PRISER

Table listing cut tobacco products like National Tobacco Co., Limited with columns for quantity and price.

TABAC COUPE

Table listing cut tobacco products like Forest and Stream with columns for quantity and price.

TABAC A CHIQUER NOIR

Table listing cut tobacco products like Black Watch with columns for quantity and price.

TRESSSES

Table listing cut tobacco products like Favorite with columns for quantity and price.

TABAC A CHIQUER CLAIR

Table listing cut tobacco products like Bobs with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER CLAIR

Table listing cut tobacco products like Derby with columns for quantity and price.

TABAC A FUMER NOIR

Table listing cut tobacco products like B.L. with columns for quantity and price.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

N. Lacoste vs A. Martel, Jr., Marieville, \$230.
 Yvonne Turgeon vs J. H. Savaria, Montréal, \$500.
 G. V. S. Peltier vs R. A. Forest, Montréal, 1ère classe.
 Mike Kobelinsky vs Northern Elect. Co., Ltd., Montréal, \$3,000.
 Amanda Major vs Ernest Bérubé, Montréal, 1ère classe.
 Thos. Harper vs Rudoll Degorog, Montréal, \$410.
 Hermias Gagnon vs Donald Corbell, Montréal, 1ère classe.
 J. E. Côté vs Arthur Ecrement, Montréal, \$402.
 Lewis Bros., Ltd. vs F. Robert, Montréal, \$326.
 J. E. Morrier vs Jules Gauthier, Montréal, \$120.
 J. D. Lalanne vs Alf. Lévesque, Montréal, \$296.
 J. O. Lacroix vs Flore Coderre, Montréal, \$398.
 N. Swan vs J. H. Grenier, Laval des Rapides, \$715.
 A. Valois vs J. E. Giroux, Montréal, \$610.
 W. B. Dufort vs A. Silverman, Montréal, \$192.
 Josephine Bruyère vs H. E. Cousineau et A. Cousineau, Montréal, \$125.
 A. Ramsay, Son & Co. vs J. A. Giraldeau, Giraldeau & Bros., Rigaud, \$286.
 O. Beaupré vs H. McKay, Montréal, \$124.
 C. P. R. vs A. Pilon, Montréal, \$517.
 Z. Berthiaume vs Séverin Bleau, Montréal, \$2,433.
 Couvrette, Sauriol, Ltd. vs B. Braunslein, Montréal, \$250.
 Desparois, Garneau Co., Ltd. vs A. Brière, Lac David, \$126.
 Handfield & Co. vs Paul Théoret, Montréal, \$390.
 T. Boville vs Odilla Roy, Vve Saul Daignault, Montréal, \$1,102.
 Alice Rivaux vs Arthur Devroche, Montréal, 1ère classe.
 Amedée Martin vs Dom. Bridge Co., Ltd., Montréal, \$500.
 Geo. Hall Coal Co. of Can., Ltd. vs La Sauvegarde Cie. d'Ass. Vie, Montréal, \$454.
 Can. Oil Co., Ltd. vs Frank Farley, Montréal, \$184.
 J. Christin Co., Ltd. vs H. Girouard & Co., Ltd., Montréal, \$33.
 M. Caron vs Médéric Archambault, Montréal, \$1,000.
 A. Lachapelle vs T. Larin, Montréal, \$106.
 Morrissette Ltd. vs E. Cousineau, Montréal, \$107.
 L. E. Gingras vs Mme Lorenzo Larivière, Montréal, \$129.
 Ville de Laval vs Gold Medal Broom & Brush Co., Ltd., Montréal, \$4,700.
 Ville Montréal Est vs Crown Realty Ltd., Montréal, \$14,559.
 School Com. Montreal East vs Crown Realty Ltd., Montréal, \$1,468.
 Alp Arial vs Montdeal Quilting Co., Ltd., Montréal, \$900.

Stinson Reeb Builders Sup. Co., Ltd. vs Techno Chemicals Ltd., Montréal, \$188.
 A. S. Delisle vs Victoire Delisle et vir, et Mme Elie Chas. Martel, Montréal, \$760.
 Banque Molson vs J. Friedman, Montréal, \$1,054.
 Henri Gagnon vs Ville Laval des Rapides, Laval, \$70.
 Louise Gaumont et vir. vs Geo. Deslauriers, Laval, \$85.
 Geo. Climie vs Martial Pineault, Laval, \$105.
 J. B. David vs F. Roy, Durham Sud, \$150.
 L. Bibeau vs Evariste Duclos, Montréal, \$136.
 Isaie Lorrain vs Sylvestro Dambrozio, Montréal, \$928.
 W. I. Lafaille vs Dame L. Racicot, Montréal, \$335.
 D. G. Lecavalier vs Aimé Proulx et Armand Proulx, Montréal, \$387.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Granger Frères Ltée vs Corriveau Adv. Service Ltd.
 Hébert & Guertin vs L. Côté, \$33.
 A. Labrèche vs Dame J. A. Lachapelle et vir., \$89.
 T. Prud'homme vs Dame H. Lachance, \$10.
 J. H. A. Bohémier vs F. Bouliane, \$22.
 J. C. Lamothe et al. vs W. A. Leard, \$15.
 Soc. Nat. Frais Funéraires vs Maria Robert, \$50.
 H. Thuotte vs A. Marchesseault, \$77.
 L. Quesnel vs Marie Leduc, \$29.
 W. Tremblay vs Adélar Sill, \$45.
 Rockstein & Guttman vs Moses Salomon, \$55.
 J. Lizotte vs Dame Z. Bélair et vir., \$32.
 J. Sherridan vs Vvé J. B. Valois, \$30.
 Duchesneau Ltée vs Paul Saks, \$69.
 Frères des Ecoles Chrétiennes vs R. de Gorog, \$67.
 J. P. Nelson et al. vs Alphonse Deery, \$26.
 M. Summer vs H. Herris, \$30.
 H. Thibert vs Hermas Daignault, \$95.
 E. Roncari et al. vs M. Ménard, \$39.
 A. Jolicoeur vs T. Julien, \$16.
 A. Hétu vs R. Faucher, \$10.
 J. Bélanger vs Alb. Lambert, \$43.
 A. Lefebvre vs Jos. Roy, \$12.
 J. B. Hétu vs H. Baril, \$27.
 A. Bouthillier & Fils vs Jos. Oulmet, St-Antoine Abbé, \$47.
 F. Dick vs Vve Solomon Paquette, St-Léonard, \$86.
 J. E. Bélanger vs D. Rioux, Lachine, \$75.
 J. E. Bélanger vs A. Dufresne, Lachine, \$59.
 J. E. Bélanger vs J. Aquin, Lachine, \$21.
 J. E. Bélanger vs A. Joly, Lachine, \$23.
 D. Rochon vs P. Dansereau, St-Paul de Joliette, \$91.

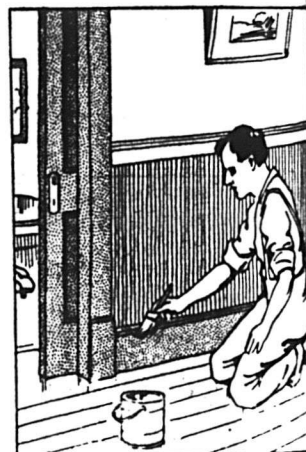
Renfrew Machinery Co. vs A. H. Craw, Aylmer, \$12.
 H. Chevalier vs H. Dubord, \$21.
 F. X. Tessier vs Dominique Simoneau, \$17.
 C. Néron vs Andrew Brereton, \$90.
 D. Roy vs Léo Byette, \$80.
 J. E. Montpetit vs Jos. Groleau, \$19.
 F. Pepin vs A. Dubé, \$20.
 Dame H. Laverdure vs Pierre Marrotte, \$11.
 J. M. Aird vs Thomas McKay, \$15.
 J. M. Aird Ltd. vs Dame D. Walker et vir., \$26.
 Z. Longton vs Chs. Heath, \$92.
 J. Routtenberg et al. vs L. A. Audet, \$13.
 H. Brabant vs F. J. Danse, \$12.
 J. H. Lalumière vs M. Rousseau, \$38.
 J. F. Martin vs L. Leduc, \$41.
 A. Lachapelle vs A. Mackay, \$64.
 P. M. Beaudoin vs A. Renaud, \$20.
 J. Delisle vs G. Pergalluis, \$22.
 A. Tremblay vs D. Dagenais, jr., \$24.
 J. A. Marcotte vs A. Desjardins, \$34.
 P. Carrier vs Sam Secal, \$50.
 J. A. Létourneau vs J. C. Grenier, \$29.
 J. Huatnik vs Fred. Jacura, \$29.
 A. Durocher et al. vs W. Riopelle, \$11.
 Dame O. Patenaude et vir. vs M. J. Powees, \$51.
 M. Clairoux vs Hervé Labonté, \$48.
 O. Lecker vs J. B. Trotter, \$26.
 O. Houle vs A. Champagne, \$43.
 J. A. D. Touzin vs J. E. Rivet, \$25.
 Wm. Currie Ltée vs B. Clegg, \$27.
 A. Paulin vs A. Lafrenière, \$27.
 C. Lecuyer vs Jos. Brisson, \$28.
 A. Proulx vs D. Labelle, \$27.
 Z. H. Smith vs M. A. Villeneuve, \$15.
 E. Kirby vs Alb. Slugi, Verdun, \$44.
 E. Cadieux vs E. Castaigne, Hull, \$13.
 E. Labelle vs T. Desjardins, Pont-Viau, \$14.
 P. M. Wickham vs H. Simard, La Malbaie, \$65.

VENTES PAR HUISSIER

D. L'Ecuyer vs Hormisdas Landreville, 9 juin, 11 h. a.m., 787 Ethel, Trudeau.
 D. Hatton & Co. vs J. Morin, 6 juin, 10 h. a.m., 224 Lasalle, Dorion.
 Laberge, Chevalier & Cie vs H. E. Roy, 9 juin, 11 h. a.m., 440 Notre-Dame ouest, Blenjonetti.
 J. C. E. Hubert vs Raoul Jasmin, 9 juin, 10 h. a.m., 705 Ontario Est, Desroches.
 Emile Lepage vs E. Labelle, 11 juin, 10 h. a.m., 604 St-Valier, Coutu.
 A. Ste-Marie vs Josephat Amireault, 10 juin, 10 h. a.m., 822 Logan, Lapiere.
 Dame J. A. Bourdage et vir. vs Ls. Roch, effets de Marie L'Heureux, 10 juin, 1 h. p.m., 169a Christophe Colomb, Beauchamp.
 J. Guillet et al. vs J. Zrabatany, effets de Jos. Zrabatany, T.S., 9 juin, 10 h. a.m., 125 St-Laurent, Pauzé.
 J. A. L. Leclair vs R. Charbonneau, 10 juin, 11 h. a.m., 491 Fabre, Normandin.



TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE



Fini actuel

et permanent

Brillant et durable
comme
Le JASPE

Seuls Fabricants
OTTAWA PAINT WORKS LIMITED
OTTAWA

Fini émail ou
vernis pour tous
les usages

MONTREAL

TORONTO

VANCOUVER

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

MARCHE DE MONTREAL

D'importants changements ont été faits sur plusieurs lignes au cours de la semaine. Les fers à repasser de Mme Pott ont baissé, de même que la bordure pour préart. D'un autre côté, le goudron de pin a monté à 10 le baril. Certains fabricants de ficelles de coton ne veulent pas donner de prix et il pourrait y avoir une hausse sur les cordes de coton et les ficelles. Il y a un changement important dans les prix des poêles en fonte et en acier qui ont monté de 5%. Les poêles électriques ont également monté. La soudure est plus ferme, mais sans changement. Les lignots de cuivre et de plomb sont quelque peu plus faciles et leur prix a légèrement baissé, tandis que l'antimoine est plus ferme. Les autres lignes de la liste des lingots demeurent sans changement, mais quand la paix sera définitivement signée, on s'attend à une hausse.

Il y a beaucoup d'activité, le commerce de la ville et de la campagne étant très actif, plusieurs lignes prenant part à ce mouvement.

LES FERS A REPASSER ONT BAISSÉ; LE GOUDRON PLUS CHER

Goudron, fers à repasser. — Des avances ont eu lieu sur le goudron de pin pur qui s'est vendu \$10 le baril. Les fers à repasser de Mme Potts ont également subi un changement, étant baissés. Les nouveaux prix sont les suivants: No 50, \$1.90 et \$1.95; No 55, \$1.85 la série.

LES BORDURES POUR PRÉLART ONT BAISSÉ

Bordure pour préart — Des réductions ont été faites sur la bordure pour le préart, en zinc et en cuivre. Les prix sur la bordure en cuivre sont les suivants: 4 x 4, la douzaine, \$2.20; 6 x 4, \$3.60. Boîtes de 50 verges, No 18, \$3; No 16, \$3.85. Les prix pour la bordure en zinc sont: 4 x 4, \$1.20; 6 x 4, \$1.80; 8 x 4, \$2.40 et en boîtes de 50 verges, No 18, \$2.20.

GROSSES VENTES DE CLOUS ORDINAIRES ET EN BROCHES

Clous et broche — La vente

des clous de broche a été active, ce qui indique la reprise des travaux de construction, à la ville comme à la campagne, et les marchands de gros ont fait de grosses affaires. La base reste à \$4.75 le baril pour les clous ordinaires et les clous de broche. La base de \$5 pour la broche d'acier uni reste encore au même point, il y a eu une bonne vente pour la clôture de pelouse et autres clôtures, bien qu'elle soit plus limitée qu'en temps normal.

LES CORDAGES ENCORE STABLES; CEUX EN COTON A LA HAUSSE

Cordage et câble — Il y aura probablement une hausse sur le prix des ficelles de coton, le marché étant plus fort et quelques manufacturiers ayant déjà retiré leurs prix. Il y a eu beaucoup d'activité et les achats renouvelés ont été un facteur d'affermissement. Il est presque certain que les prix de la ficelle seront plus fermes de même que ceux des câbles de coton.

Il n'y a pas de changements sur les câbles et les cordages ordinaires, et les prix ont été les suivants: Manille pur, base, 34c la livre; manille anglais, 30c; sisal, 27½. Il y a eu très peu d'activité de la part de l'expédition.

GROSSE VENTE DE GAZOLINE; L'HUILE FERME

Huile et gazoline — Le mouvement de l'huile est très bon à la ville, les poêles à l'huile en consommant une grande quantité. Les prix restent encore de 20c à 23c le gallon, suivant la qualité. La gazoline est en grande demande, et il n'y a pas eu de changement de prix qui reste à 34c le gallon.

HAUSSE DE 5 POUR CENT SUR LES POELES

Poêles, ranges et accessoires — Les poêles en acier et en fonte ont monté de 5 pour cent et même avec cette avance le ton du marché continue à être ferme. Les fers électriques sont fermes aussi. Les fournaies n'ont pas encore subi de révision, mais les avances sont probables à en juger par les condi-

tions du marché ici, le coût de la main d'oeuvre étant le plus important facteur.

Il y a eu une bonne demande pour les chaudières et les articles émaillés. Il n'y a pas de changement à signaler sur les autres lignes.

LE FER ENCORE FERME; L'ACIER

Fer et acier — Beaucoup d'affaires ont été transigées sur ces lignes et le tonnage de la semaine a été considérable. La campagne envoie beaucoup de commandes et les demandes de la ville ont pris beaucoup de stock. La base reste ferme et sans changement et les stocks sont bons.

LE MARCHE DES TOLES RESTE NOMINAL

Tôles et Plaques. — Une base nominale caractérise le marché des tôles. Les ventes n'ont pas été considérables et l'on a dû réduire les grosses commandes. Toutefois, les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:		
Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¼ onces	9.25
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.50
Calibres 22 et 24	8.35
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.35
Calibre 20	8.35

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

LES VIEUX METAUX ATTENDENT LA SIGNATURE DE LA PAIX

Vieux Métaux. — Il règne encore une attitude d'attente sur le marché des vieux métaux, par suite de l'incertitude dans lequel se trouve le manufacturier qui ne veut pas prendre un stock trop considérable de matière première. Très peu de changement à noter au cours de la semaine. Les prix restent les mêmes.

**LA SOUDURE TRES FERME
LE PLOMB SANS CHAN-
GEMENT**

Produits du Plomb.—A l'ex-
ception de la soudure dont le
ton est plus ferme, il n'y a pas
grand chose à signaler sur le
marché des produits de plomb
pour la semaine. Les plom-
biers sont très occupés à rem-
plir leurs contrats et ils achè-
tent à mesure qu'ils ont besoin
de leurs marchandises.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.11½
Rebuts de plomb	0.12½
Courbes et trappes en plomb, Liste net.	
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., piéd carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, piéd carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾ c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.33
Soudure, strictement, la lb.	0.29
Soudure, commerciale, la lb.	0.27
Soudure, wiping, la lb.	0.25
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.34
45-55	0.36½
50-60	0.39½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

**LE CUIVRE ET LE PLOMB
MOINS CHER; L'ANTIMOINE
PLUS FERME**

Métaux en lingots. — Bien
que le marché ait été plus fer-
me, le ton général semble
plus facile à présent. La signa-
ture de la paix cause encore un
peu d'incertitude. Il en sera
ainsi tant que la traité n'aura
pas été signé et il se produira
alors une hausse.

Cuivre.—Un léger change-
ment de prix a eu lieu la se-
maine dernière avec 18½c. la
livre. Le mouvement n'a pas
été considérable.

Fer-Blanc. — Aucun chan-
gement dans le prix qui reste à
58c. la livre. Les affaires n'ont
pas été considérables.

Antimoine. — Ce métal a
montré de la force cette semai-
ne et le prix est monté à 9½c.
la livre.

Plomb. — Un déclin de ¼c.
à 7¾c. a été la caractéristique
de la semaine. Quand les con-
ditions seront un peu plus sta-
bles, il y aura réaction vers la
hausse.

Aluminium. — Des affaires
très limitées ont été transigées
et la base reste à 38c. la livre.

Fer en Gueuse. — Il n'y a

pas eu de changement de prix
et le commerce est tranquille.
Le prix actuel de \$45 montera
d'ici peu, dit-on.

MARCHE DE LA PEINTURE

Les changements à noter sur
le marché de la peinture au
cours de la semaine ont été:
une avance considérable du
prix de l'huile de graine de lin
qui s'est vendue jusqu'à \$2.22
le gallon; une hausse du prix
de la térébentine et une aug-
mentation de cinquante cents
sur le prix du shellac. Il est
probable que les prix de ces
trois commodités vont encore
augmenter. On s'attend aussi
à des changements sur le mas-
tic et le blanc de plomb qui
sont actuellement à la hausse.
Les prix des vitres restent fer-
mes et il y aura des avances si
les stocks des importateurs
diminuent, les prix des manu-
facturiers étant plus élevés
qu'ils l'étaient la semaine der-
nière. Les affaires sont acti-
ves dans les peintures mélan-
gées et le ton général reste
ferme. Les perspectives sont
exceptionnellement bonnes.

**L'HUILE A \$2.22; ELLE
POURRAIT MONTER
ENCORE**

Huile de Lin. — Le prix de
l'huile de graine de lin a at-
teint le chiffre de \$2.22 et cer-
tains marchands de gros ne
veulent pas donner de prix. La
situation a été aggravée par la
grève de Winnipeg et les cotes
sur le lin sont de \$4.26 le bois-
seau. Il y aura probablement
une autre hausse cette semaine.
L'on se demande s'il y aura
assez de stock pour répondre
aux besoins si les facilités de
l'expédition sont pas amélio-
rées.

Nous cotons:

Brute—	
	Gal. Imp.
1 à 4 barils	2.10 2.22
1 à 9 barils	2.09 2.21
10 à 25 barils	2.08 2.20
Bouillie—	
1 à 4 barils	2.12½ 2.25
5 à 9 barils	2.11½ 2.24
10 à 25 barils	2.10½ 2.23

**LE MASTIC VA PROBABLE-
MENT SUIVRE L'HUILE**

Mastic. — Bien qu'il n'y ait
pas eu d'indications que les
prix du mastic changeraient,
on peut s'attendre à une haus-
se si l'huile continue à monter.
La demande est continuelle et
si l'huile monte considérable-
ment un changement devien-
dra nécessaire.

**Nous cotons:
Mastic Standard—**

		Au- des- sous de 1
	5	1
	tonnes	tonne
En barils	\$5.00	\$5.25 \$5.60
En ½ barils	5.15	5.40 5.75
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	8.85 9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40 7.75

Mastic à l'huile de lin pure,
\$2 les 100 lbs de plus que les
prix ci-dessus.

Mastics de vitriers, \$1,60 les
100 lbs de plus que les prix ci-
dessus.

Termes: 2%, 15 jours, net 60
jours.

**LA TERESENTINE MONTE
DE 15c.; ELLE PEUT
ATTEINDRE \$1.50**

Térébentine. — Il est très
probable que le térébentine at-
teindra bientôt le chiffre de
\$1.50 le gallon. La semaine
dernière elle s'est vendue de
\$1.30 à \$1.35 et tout indique
qu'elle va augmenter considé-
rablement. De grosses trouées
sont faites dans les approvi-
sionnements et les stocks di-
minuent continuellement. Le
marché est très fort.

Nous cotons:

		Gall. Imp.
En petits lots	1.37	1.42
De 1 à 4 barils	1.30	1.35
(Paquets extra).		

**LE BLANC DE PLOMB DANS
L'HUILE TRES FERME**

Blanc de Plomb dans l'Huile.
—Il est moins probable à pré-
sent que le prix du blanc de
plomb dans l'huile va baisser.
Les fabricants de plomb en
gueuse ne sont pas enclins à
faire des déclarations encou-
rageantes dans ce sens; c'est
plutôt le contraire. Il est évi-
dent, toutefois, qu'il n'y aura
pas de révision à la baisse d'ici
quelque temps, à moins que
quelque chose d'exceptionnel
ne se produise. Les prix res-
tent encore à \$15.50 le quintal
par lots de 5 tonnes, \$16 pour
les lots d'une tonne et \$16.35
en plus petites quantités.

**LES VENTES DE PEINTU-
RES MELANGEES AUG-
MENTENT**

**Peintures mélangées, spécia-
lités.** — Aucune avance n'a été
faite sur les peintures et le ton
reste fort. Avec la hausse de
l'huile de graine de lin, il n'y

aura pas de changements, car bien que le manufacturier aura un gros stock de fait il ne broyera pas plus de peinture pour répondre au commerce de l'assortiment spéciale. Il y a eu un excellent volume d'affaires sur les peintures mélangées et les spécialités.

**LES VITRES TRES FERME ;
LE SHELLAC MONTE
ENCORE**

Vitres, Shellac. — Les prix ont été très fermes sur les vitres et la tendance est plutôt vers la hausse que vers la baisse. Les importateurs vendent encore le stock acheté à un prix plus bas que celui demandé aujourd'hui et cela veut dire que lorsque les approvisionnements devront être remplacés, il se produira une hausse. Le shellac est très fort, et un autre cinquante cents par gallon a été ajouté au prix du blanc et de l'orange qui se vendent respectivement \$5.65 et 5.15.

PEINTURES ET VITRES

- Alabastine.**
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 190 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 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 livre ..0.11 0.12
Couleurs (sèches) la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres ..0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres ..0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres ..0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres ..0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres ..0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres ..0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres ..0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres ..0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres..0.25
Vert Chrome, pur ..0.35
Chrome jaune ..0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres ..0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres ..0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur0.04
Rouge Vénitien, No 1 ..0.02½
Noir fin, pur sec ..0.15
Ochre d'Or, 100 livres ..0.06½
Ochre blanche, 100 livres ..0.04
Ochre blanche, barils ..0.03
Ochre jaune, barils ..0.03½ 0.05
Ochre français, barils ..0.06
Ochre sapin, 100 livres ..0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, bbls0.02 0.02½
Rouge Super Magnetic..0.02½ 0.02½
Vermillon ..0.40
Vermillon anglais ..2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.
- COULEURS A L'HUILE PURE**
boîtes d'une livre.
Rouge Vénitien ..0.21

- Rouge Indien ..0.35
Jaune chrome, pur ..0.53
Ochre d'or, pur ..0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur0.25 0.28
Verts, purs ..0.28 0.35
Terres de Sienne ..0.32
Terres d'Ombre ..0.32
Bleu Ultra-marin ..0.52
Bleu de Prusse ..1.50
Bleu de Chine ..1.50
Noir fin ..0.30
Noir Ivoire ..0.31
Noir de peintre d'enseigne pur ..0.40
Noir de marine, 5 livres ..0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.

- Emails (blancs) Gallon**
Duralite ..\$6.50
Albagloss ..3.50

- Colle.**
Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb. \$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb. 35.00

- Vitre Simple Double**
Les 100 pieds épais- épais-
seur seur
Au-dessus de 25 ..\$16.80 \$22.90
26 à 34 ..17.80 24.85
35 à 40 ..18.35 26.40
41 à 50 ..23.50 30.00
51 à 60 ..24.60 30.80
61 à 70 ..26.50 32.70
71 à 80 ..29.70 35.40
81 à 85 ..45.45
86 à 90 ..48.85
91 à 94 ..49.80
95 à 100 ..58.55
101 à 105 ..65.35
106 à 110 ..73.10

Escompte à la caisse, 20 pour cent.
Escompte à la feuille, 10 pour cent.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

- Glaces Chaque**
Glaces jusqu'à 1 pied ..0.80
Glaces de 1 à 2 pieds ..0.90
Glaces de 2 à 3 pieds ..0.95
Glaces de 3 à 4 pieds ..1.15
Glaces de 4 à 5 pieds ..1.35
Glaces de 7 à 10 pieds ..1.70
Glaces de 10 à 12 pieds ..1.75
Glaces de 5 à 7 pieds ..1.50
Glaces de 12 à 15 pieds ..1.85
Glaces de 15 à 25 pieds ..1.95
Glaces de 25 à 50 pieds ..2.15
Glaces de 50 à 75 pieds ..2.20
Glaces de 75 à 90 pieds ..2.25
Glaces de 90 à 100 pieds ..2.30
Glaces de 100 à 120 pieds ..2.60
Glaces de 120 à 140 pieds ..2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque ..3.00
Glaces de 111 à 120 de large. ne contenant pas plus de 100 pieds chaque ..3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque.3.75
Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.
Cioux de vitriers.
Recouverts zinc. \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.

- BLANC DE PLOMB**
(moulu dans l'hulle)
Montréal Toronto
Anchor, pur ..\$16.00 \$16.30
Crown Diamond ..16.00 16.30
Crown, pur ..16.00 16.30
Ramsay, pur ..16.00 16.30

- Green Seal ..16.00 16.30
Moore, pur ..16.00 16.30
Tiger, pur ..16.00 16.30
O. P. W. Dec., pur ..16.00 16.30
Eléphant, véritable ..16.50 16.80
Red Seal ..16.00 16.30
Decorators, pur ..16.00 16.30
O. P. W. anglais ..16.20 16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.45, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

- Vert de Paris**
En barils, environ 600 lbs ..0.48
En kegs de 250 lbs ..0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs ..0.49
En barillets, 25 lbs ..0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs ..0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs ..0.54

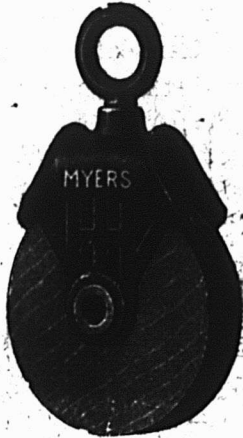
- Peintures préparées**
Eléphant, blanche ..4.20
Eléphant, couleurs ..3.80
B-H Anglaise, blanche ..4.30
B-H Anglaise, couleurs ..4.05
B-H, à plancher ..3.50
B-H, plancher-vestibule ..4.05
Minerve, blanche ..4.15
Minerve, couleurs ..3.80
Crown Diamond, blanche ..4.05
Crown Diamond, couleurs..3.80
Crown Diamond, à plancher ..3.50
B-H. Fresconette, blanche ..3.35
B-H Fresconette, couleurs ..3.25
Moore, couleurs, blanches ..4.05
Moore, couleurs, nuances ..3.90
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs ..3.25
Moore, peinture de plancher ..3.50
Moore, Sani-flat ..3.00
Moore, Mooramel ..6.50
Jam'son's & Crown Anchor ..3.55
C.P.C. pure, blanche ..4.30
C.P.C. pure, couleurs ..4.05
O.P.W. marque Canada, blanche..4.05
O.P.W. marque Canada, couleurs..3.75
O.P.W. marque Canada, à plancher ..3.50
O.P.W. à mur, blanche ..3.35
O.P.W. à mur, couleurs ..3.25
Ramsay pure, blanche ..4.15
Ramsay pure, couleurs ..3.85
Martin-Senour, 100% blanche ..4.30
Martin-Senour, 100% couleurs ..4.05
Martin-Senour, Porch paint ..4.05
Martin-Senour, Newton, blanche.3.35
Martin-Senour, peinture à plancher ..3.50
Sherwin-Williams, blanche ..4.30
Sherwin-Williams, couleurs ..4.05
Sherwin-Williams, à plancher ..3.50
Flat Tone, blanche ..3.35
Flat Tone, couleurs ..3.25
Lowe Bros., H. S., blanche ..4.30
Lowe Bros., H. S., couleurs ..4.05
Lowe Bros., Hard drying floor ..3.50
Mellotone, blanche ..3.50
Mellotone, couleurs ..3.35
Sanitone, blanche ..3.35
Manle Leaf, blanche ..4.30
Maple Leaf, couleurs ..4.05
Maple Leaf, à plancher ..3.50
Percy, préparées, blanches ..3.75
Percy, préparées, couleurs ..3.50
f.o.b. Montréal, Toronto.
- Shellac.**
Blanc pur, gall. ..5.15
Orange pur, gall. ..4.65

Write of your list to The Myers' Best Farm or Ranch.



Dites à vos clients de se préparer pour la prochaine grosse récolte. Dites-leur aussi qu'ils peuvent s'attendre à payer des prix-record s'ils diffèrent leurs achats.

Write of your list to The Myers' Best Farm or Ranch.



Roue en bois; monture en fer.

OUTILS A FOIN MYERS

Ponties, Déchargeurs, Fourches, Crampons pour brancard à foin, Accessoires, Voies, Elingues, (slings.)

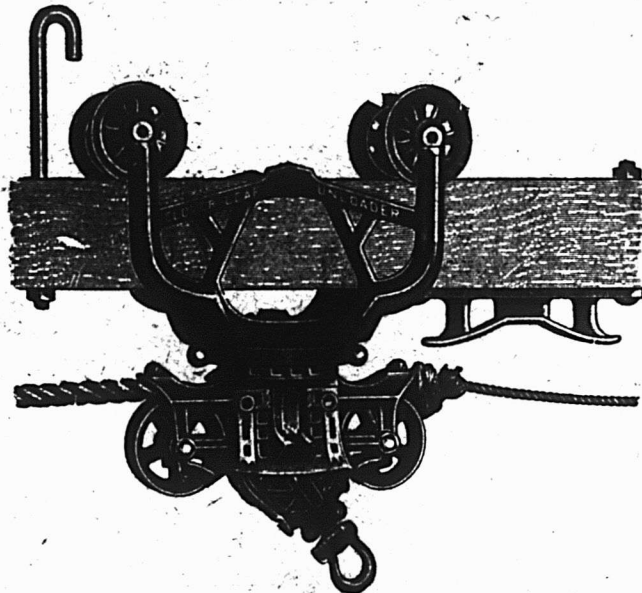
Nos assortiments sont complets mais la demande est considérable.



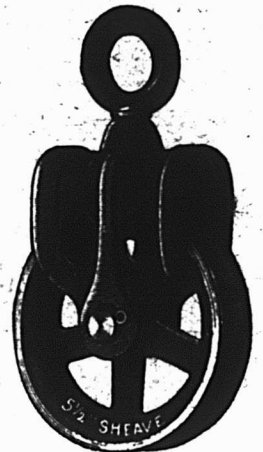
Pouille laissant passer le hœud. Monture en fer; roue en bois.



Monture en bois; roue en bois. Avec côtés en acier forgé.



Nous avons en stock des supports en bois et en fer pour portes suspendues.



Monture en fer; roue en bois.



Levier à fermeture Myers.

LEWIS BROS., LIMITED Montréal

DISTRIBUTEURS EN GROS. TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE

Accessoires d'Automobiles

ACCESSOIRES pour PLOMBIERS et CONTRACTEURS de CHEMIN de FER
ARTICLES de SPORT, COUPELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURES et VITRES



Grappins de chevron.



Supports de chevron.

Write of your list to The Myers' Best Farm or Ranch.



Write of your list to The Myers' Best Farm or Ranch.



Le moment opportun pour les Marchands Détaillants

AU COURS des années qui vont venir, il y aura un changement formidable dans le commerce de détail.

Ici et là surgiront de la masse des petits commerces, de gros établissements de détail.

Chaque localité verra quelques gros magasins passer rapidement du Succès Ordinaire au Gros Succès.

L'Opportunité frappe maintenant à la porte de tous les marchands.

Car, aujourd'hui, le handicap qui autrefois mettait une limite à l'expansion d'un magasin n'existe plus. Le champ d'action commercial, qui est celui où les marchandises peuvent être livrées avec profits, s'est grandement élargi.

Le magasin dans le centre de la ville peut servir les clients des faubourgs. Et le magasin de la partie Est peut livrer des marchandises dans la partie Ouest.

Toute la localité se trouve ouverte à la concurrence.

Et avec ce vaste champ d'action, le marchand intelligent doit y trouver avantage.

Le Transport par Chemin de Fer a révolutionné le commerce. Il a rendu possibles les Grosses Affaires en ouvrant des marchés éloignés, en transportant des marchandises rapidement, à des prix comparativement bas. Le Transport Mécanique réduit maintenant à bon marché, produira dans le commerce local des résultats semblables à ceux effectués dans les marchés nationaux, par le Transport par Chemin de Fer.

Que les gens saisissent partout cette idée, comme ils saisissent l'opportunité qui s'offre à présent à eux d'augmenter leurs affaires, et le commerce de détail s'effectuera sur une base supérieure et plus efficace. Le public sera mieux servi. Des stocks plus importants et plus variés seront offerts en vente.

Des magasins meilleurs et plus grands feront leur apparition.

Le Camion Ford d'une Tonne rend cette opportunité réalisable. C'est le transport mécanique à bon marché — prix d'achat bon marché, entretien bon marché, frais d'opération bon marché.

Un fort placement d'argent dans l'équipement n'est plus nécessaire. Tout commerce qui paie des comptes de camionnage ou d'entretien d'un système de livraison, peut employer les Camions Ford avec économie.

Un petit déboursé rendra votre livraison mécanique et vous fournira l'occasion d'augmenter vos affaires.

Le Châssis du Camion Ford est employé avec des centaines de modèles de carrosserie dans toutes les lignes de commerce. Mais le transport ordinaire et l'ouvrage de livraison peuvent mieux s'adapter à ces deux modèles réguliers, la carrosserie à ridelle et la carrosserie express. Ces deux modèles de carrosserie sont tenus en stock par les marchands de Ford et les succursales Ford, et prêts à être livrés immédiatement. Ils assurent le maximum d'efficacité des Camions Ford. Ils donnent à l'acheteur d'un Camion Ford les bénéfices reconnus de la production Ford.

Les deux modèles ont une cabine fermée et ont le coupevent à deux côtés qui donne au conducteur toute la protection contre les intempéries. Ce "Cab", une spécialité de Ford, est chaud en hiver et frais en été. Il peut être commandé avec ou sans portes, au choix.

Nulle question relative à l'avenir de vos affaires n'est aussi importante que cette question de livraison mécanique. Pouvez-vous vous en dispenser? Attendez-vous que les concurrents vous forcent à vous en servir comme mesure défensive?

Saisissez l'opportunité d'agrandir votre champ d'action commercial. Consultez le marchand de Ford. Laissez-le résoudre le problème de votre livraison. Agissez. Aujourd'hui.

Camion Ford d'une tonne (Chassis seulement) \$750.00 f.o.b. Ford, Ont.

Frais de transport à London, \$15.00; Toronto, \$17.00; Montréal, \$22.00; St. John, \$31.00; Winnipeg, \$47.00; Regina, \$63.00; Saskatoon, \$66.00; Calgary, \$77.00; Vancouver, \$93.00.

Pour carrosserie à Ridelle ou Express peinte au blanc de plomb avec "cab", mais sans portes.

\$128.50	F. O. B. Ford
\$133.00	F. O. B. London
\$134.00	F. O. B. Toronto
\$135.00	F. O. B. Montréal
\$135.00	F. O. B. St-Jean, N.B.

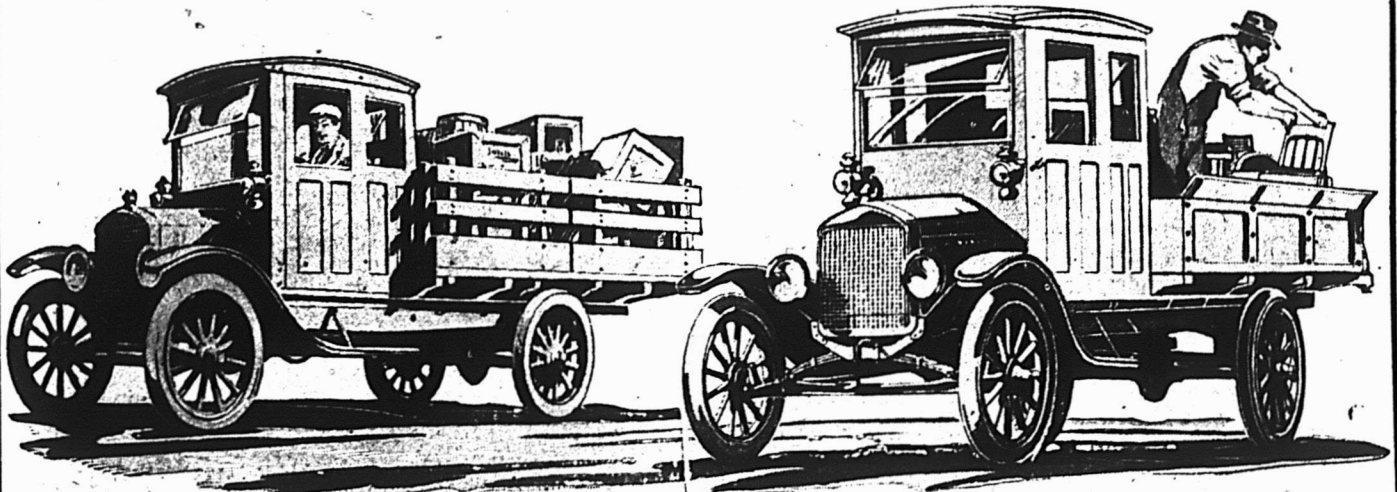
Ford

Pour carrosserie à Ridelle ou Express peinte au blanc de plomb avec "cab", sans portes.

\$140.00	F. O. B. Winnipeg
\$143.00	F. O. B. Regina
\$145.00	F. O. B. Saskatoon
\$147.00	F. O. B. Calgary
\$151.00	F. O. B. Vancouver

Si ouvrage de peinture désiré, ajoutez \$4 aux prix ci-dessus. Si portes sur "cab" désirées, ajoutez \$6 aux prix ci-dessus.

Ford Motor Company of Canada, Limited, Ford, Ontario



En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

Renseignements de Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT

Cité et district des Trois-Rivières

Semaine du 20 au 28 mai.

Vente à réméré — Emile Charette à François Gélinas.
 Déclaration sociale — Courey, Nas-sif & Cie.
 Vente — Joseph Bilodeau à Alphonse Corbin.
 Obligation — Vve Maxime Boisvert à Caisse Populaire.
 Obligation — Alphonse Corbin à Caisse Populaire 3-R.
 Vente — Ls. Jós. Poudrier à Vve Maxime Boisvert.
 Quittance — Caisse Populaire 3-R à Louis Jos. Poudrier.
 Quittance — Dame Johnny Lesieur à Alphonse Corbin.
 Obligation — Nelson Gélinas à Joseph Vincent.
 Vente — Alphée Frigon à Bruno Frigon.
 Déclaration sociale — Shawinigan Refreshment Parlor.
 Quittance — Léonce Beaudry à Edouardina Lacroix et al.
 Vente — La Cie des Terrains de Shawinigan Falls à Ovíla Buisson.
 Vente — F. X. St-Arnaud à Pierre Pronovost.
 Vente — Jos. Saucier à Arthur et Sylvio Vennes.
 Obligation — Ovíla Buisson à Frank Trépanier.
 Donation — Charles Lessard et ux., à Joseph Lessard.
 Vente — Jos. Arthur Gauthier à Phíllas Pellerin.

Obligation — Elzéar Launier à Alphonse St-Pierre.
 Obligation — Elie Desbiens à Caisse Populaire 3-R.
 Vente — Evariste Lamy à Majorique Bellemare.
 Quittance — Hercule Lamy à Eugène Leclerc.
 Obligation — Philippe Millette à Louis Duchesnes.
 Quittance — Succ. Ed. Roumilhac à Joseph Bussières.
 Vente — Conseil Comté St-Maurice à F. X. Bellemare.
 Obligation — Onés. et Maxime Milot à Dame Chs. Ed. Girardin.
 Quittance — Athanase Dugas à Arthur Gélinas.
 Vente — Dame Gonzague Landry à Adélaré Gauthier.
 Obligation — J. A. Dufresne à F. X. Bellemare et al.
 Déclaration sociale — La Cie d'Imprimerie Trifluvienne, enrg.
 Vente — Léo Ferron à Xavier Labonne.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Vve Pierre Dubé.
 Vente — Héritiers Vve Pierre Dubé à Johnny Baribeault.
 Vente à réméré — Dionis Rivard à Dame Jean Lesieur et al.
 Transport — La Cie des Terrains et Constructions Shawinigan Falls à Abraham Noël.
 Obligation — J. A. Richard, et J. N. Bergeron à Isaïe Bourassa et Alp. Melançon.
 Obligation — Joseph Tremblay à Nap. Gauvin.
 Obligation — Adolphe Leclerc à Arthémi Pellerin.

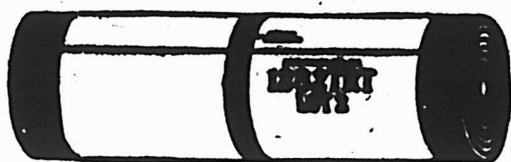
Quittance — J. O. Thihaudeau à C. H. et Joseph Bastien.
 Quittance — Georges Levasseur à Joseph Tremblay.
 Quittance — La Cie des Prêts et Constructions à Jos. Bussières.
 Vente — Vve Maxime Boisvert à Ephrem Boisvert.
 Obligation — Vve Maxime Boisvert à Alfred Bournival.
 Obligation — Hormidas Villemure à Arthur Gélinas.
 Main-levée — Léo Ferron à Xavier Labonne.
 Main-levée — Vve Maxime Ferron à Léo Ferron.
 Garantie — La Provinciale Cie d'Ass. à Sun Life Ass. Co. of Canada
 Vente — Succ. Gaspard Lanctôt à Dame Aglaé Sénéchal.
 Quittance — La Corporation de la Cité de Trois Rivières à La Fonderie d'Acier de Trois-Rivières.
 Vente — Alfred Sauvageau à Joseph Bussière.
 Quittance — Albert Gigaire et al. à J. A. Dufresne.
 Quittance — Belgo Canadian Pulp & Paper Co. à J. A. Dufresne.
 Vente — Joseph Paquin à Hormidas Nadeau.
 Vente — Alfred Boisvert à F. X. Proulx.
 Garantie — Adrien Desroches à Joseph Bolly.
 Quittance — Joseph Lecours à Hormidas Rivard.
 Déclaration de société — The Golden Process Company.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Céline Bournival.

Papier à Tapisser

STAUNTON

POUR 1919-20

Nos voyageurs seront bientôt sur la route avec la ligne nouvelle, offrant un choix remarquable d'idées nouvelles et de dessins originaux. Même les papiers les moins chers ont une grâce artistique caractéristique qui incite les gens à les poser dans leur maison.



Les Papiers "Tout Rognés"
Staunton

font réaliser de plus gros profits partout où ils sont vendus. Ils sauvent du temps et du travail et simplifient la pose de la tapisserie.

Attendez la visite du voyageur de Staunton

STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de papiers à tapisser

TORONTO, CANADA.

Salle de vente à Montréal: Immeuble Mappin & Webb,
10 rue Victoria.

"77"

ANNEES

de fabrication

des Peintures et Vernis

RAMSAY'S

Cette durée est votre garantie

Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

Le Magasin le plus Propre de la Ville

La réputation d'avoir le magasin le plus propre de votre ville vaut beaucoup pour vous.

Les gens aiment à acheter dans les magasins propres où les marchandises sont tenues en ordre et proprement.

La poussière chasse la clientèle — débarrassez-vous de la poussière. La poussière ne peut lever quand la Préparation Standard Imperial pour planchers est employée.

La Préparation Standard Imperialia pour les planchers est une composition merveilleuse pour nettoyer et conserver le bois et elle empêche la poussière de lever.

STANDARD Floor Dressing

Elle nettoie parfaitement la surface du bois, celle du linoléum et du prélat. Un gallon est suffisant pour couvrir 500-700 pieds carrés de plancher.

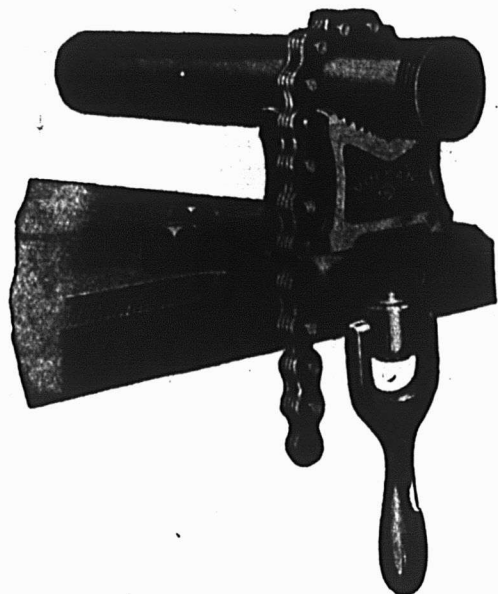
Une application tous les trois ou quatre mois tiendra les planchers et les tablettes propres et empêchera la poussière de lever. Etalez-la sur votre comptoir, recommandez-la à vos clients, faites-leur voir les résultats de son emploi par la propreté minutieuse de votre magasin.

Vendue en boîtes d'un gallon et de quatre gallons; aussi en demi-barils et en barils.



IMPERIAL OIL LIMITED

Energie Chaleur Lumière Lubrication
Succursales dans toutes les villes



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 1/8 à 8 pcs.

Brochure gratuite.

J. H. WILLIAMS & CO.,
"La Forge au Marteau-Pilon."

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

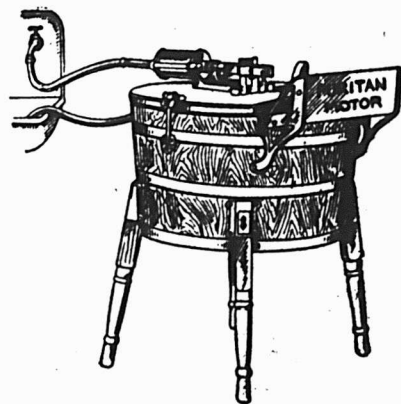
Représentants canadiens:

The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC

Vendez à vos clients la Laveuse

"Puritan Motor" de MAXWELL

Une parfaite et complète laveuse automatique qui marche par le pouvoir d'eau de la pression naturelle obtenue du robinet. Ne requiert aucun soin et fait le travail en une fraction du temps requis par toute autre méthode. Simple et facile à manoeuvrer. Pas de parties délicates, se cassant ou se dérangeant.



LA "PURITAN" de MAXWELL

Le moteur est du type à mouvement alternatif ou de va-et-vient — le meilleur et le plus satisfaisant de tous les modèles de moteur à pouvoir d'eau. Les valves sont faites pour résister à l'action du gravier ou du sable. Ecrivez aujourd'hui pour demander un Catalogue.

MAXWELLS LIMITED, ST. MARY'S (Ont.)

PLAQUES CANADA

Polies, Demi-brillantes, Fini mat

Demandez nos prix

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 rue Saint-Paul, Ouest
Montréal

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 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.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

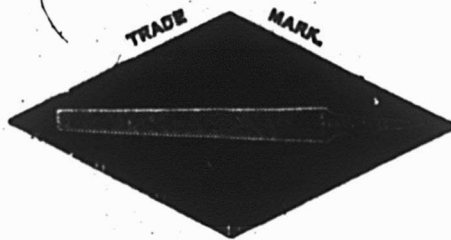
FONDEE EN 1863

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.

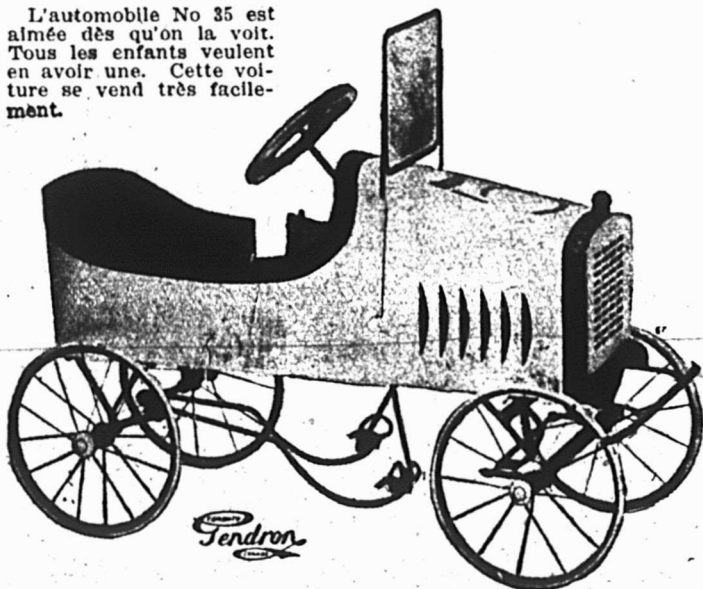
Automobiles pour Garçonnetts et Fillettes

Il serait avantageux pour vous d'obtenir des renseignements sur la ligne d'automobiles que nous manufacturons pour garçonnetts et fillettes. Nous fabriquons une ligne absolument nouvelle et parfaite à tous les points de vue. Des commodités nouvelles, un fini superbe avec une force et une robustesse exceptionnelles permettent à ces voitures de résister à l'usage dur.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un catalogue et des renseignements complets.

GENDRON MANUFACTURING CO., Limited,
Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ont.

L'automobile No 35 est aimée dès qu'on la voit. Tous les enfants veulent en avoir une. Cette voiture se vend très facilement.



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patented

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

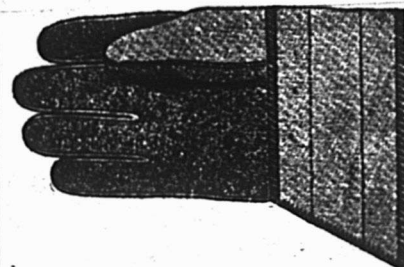
Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

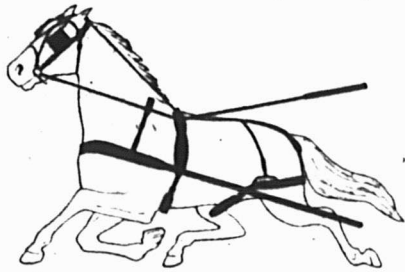
TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK



sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.
THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT



HARNAIS HENEY

CROWN BRAND

Les harnais qui, depuis cinquante ans, ont été les préférés des familles; ils font le labourage, les récoltes et le charroyage depuis deux générations.

LES MARCHANDS DEVRAIENT
EN TENIR UN STOCK COMPLET.

Ils se vendent facilement.

HENEY HARNESS & CARRIAGE CO
LIMITED

Manufacture: Montréal
Siège social: Toronto

Salles d'échantillons et bureau de ventes:
Angle des rues St-Joseph et St-Rock, Québec.

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

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

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA



La Cloture FROST

Son attache solide
facilite sa vente

Aucune autre attache ne peut l'égalier pour la solidité et la beauté.

L'ondulation forte et flexible des fils latéraux tient nos clôtures toujours parfaitement rigides.

Le fil métallique employé pour la Cloture Frost est de la meilleure qualité. C'est du fil No 9 dur galvanisé, fabriqué spécialement dans nos propres fabriques de fils métalliques.

Pour les gens qui veulent avoir quelque chose de meilleur marché nous faisons une bonne clôture avec du fil No 10.

Notre agence vaut la peine d'être tenue; écrivez-nous pour avoir nos prix.

Frost Steel and Wire Co. Ltd.
Hamilton, Ont.

C'est la bonne —
La Cloture Ornementale Peerless

est la perfection même en fait de clôtures; elle embellit, protège et rehausse la valeur de votre propriété. Elle sauvegarde vos enfants, écarte les chiens et animaux maraudeurs et préserve vos poulets. Elle garantit la pelouse, les arbustes et les fleurs et empêche de passer dessus. Elle dure également longtemps.

Embellissez votre maison avec la Cloture Ornementale Peerless. Elle est faite en fil de fer solide et rigide, fortement galvanisé et revêtu d'émail de zinc pour prévenir la rouille. La clôture Peerless répond à son nom tant par le style que par la durée, le service et autres qualités qui assurent une satisfaction absolue. Elle ne tirebouchonne pas ni ne peut s'effondrer par l'usage courant. Ecrivez pour catalogue. Il montre de nombreux jolis dessins de clôture pour pelouses, parcs, écoles, églises, cimetières, etc. En vente chez presque tous les marchands.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE COMPANY, Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.

Capital versé	\$4,000,000
Fonds de réserve	4,800,000

SIEGE SOCIAL A MONTREAL

BUREAU DE DIRECTION

WM. MOLSON MacPHERSON Président
 S. H. EWING Vice-Président

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

Plus de 100 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

A PRETER \$5,000,000

sur débentures municipales à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs d'obligations industrielles garanties par les municipalités.

Adressez-nous par écrit tous renseignements et mentionnez vos prix.

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis
MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire

Tél. Est 893

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Dividende Trimestriel No 62

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 30 juin 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 30 juin 1919; le tout sera payable au bureau-chef de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de juillet 1919 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 16 juin prochain.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires aura lieu au bureau-chef de la Banque, mercredi, le 13 août 1919, à midi.

Par ordre du Conseil d'Administration,

Le Vice-Président et Directeur général,

TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 23 mai 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	56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vallancourt, président;
 l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
 A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
 A.-A. Laroque, 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.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie**Fidélité des Employés**

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

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

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A. A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité; — Poèles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne 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, Auditeurs, 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 modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL - MONTREAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général
C. C. FOSTER, 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.

Table Alphabétique des Annonces

Abbey Salt Co 23	Charbonneau Ltée 14	Heinz 17	Nova Scotia Steel Co. 63
American Pad 62	Cie l'Assurance Mutuel- le du Commerce 65	Imperial Oil 61	Oscar Onken 20
Anchor Cap & Closure 10	Charron 25	Imperial Tobacco 31	Ottawa Paint Works 54
Assurance Mt-Royal . 65	Clark, Wm 25	Jonas & Cie, H. Couverture	Oval Dish Wood 13
Baker, Walter & Cie . 28	Cluett, Peabody & Co. 25	Kellogg Cereal 7	Paquet et Bonnier 65
Banque d'Hochelaga . 64	Connors Bros. 30	King Paper Box 14	Parker Broom Co. 22
Banque Molson 64	Copenhagen 51	La Prévoyance 65	Poulin & Cie 28
Banque Nationale 64	Côté et Lapointe 28	Lea & Perrin 16	Prudential Society 61
Banque Provinciale . 64	Couillard, Auguste 65	Lemesurier Tobacco 49	Quaker Oats 15
Barnett & Co. 62	Cowan Co. 8	Leslie & Co., A.-C. 62	Ramsay Paints 60
Banwell Hoxie 63	Dominion Canners Co., Ltd. 3	Lewis Bros. 58	Roy, Henri 25
Beauchamp Enreg. . . . 23	Duffy, J. J. & Co. 24	Live-pool-Manitoba 65	St. Mary's Wood 28
Black Watch 46	Domestic Specialty 24	Matthews-Blackwell 4	St. William Fruit Pre- servers 12
British Colonial Fire Ins 65	Eddy Co. 28	McCormick 21	Seagram Jos. 24
Brantford Computing Scale 18	Egg-O Baking Pow- der 11	Mathieu (Cie J.-L.) 20	Stanway & Hutchison 24
Brandram - Henderson. Couverture	Fairbanks, N. K. 22	McArthur, A. 62	Smalls 21
Brodeur, A. 28	Fontaine, Henri 28	Morrisette Nap. 17	Stauntons, Ltd. 60
Brodie & Harvie 28	Ford Co. 59	Montbriand, L.-R. 65	Sun Life of Canada. 65
Canada Life Assurance Co. 65	Frost Steel Wire Co. 63	Montreal Nut & Bpro- kerage 16	Victoriaville Furnitu- re Co. Couverture
Canada Foundries . 63	Gagnon P. A. 65	Montreal Biscuits Co. 19	Wagstaffe Ltd. 5
Canada Starch Couverture	Garand, Terroux & Cie 65	National Cash Regis- ter 6	Western Ass. Co. 65
Canadian Poster 29	Genesee Pure Food 27	National Breweries, Ltd. 19 et 23	Williams Co., J.-H. 61
Carriage Factories . 63	Gendron Mfg. Co. 62		
Chamberlain Medicine Co 9	Gillett, E. W. 30		
Canadian Selling Co. 20	Gonthier et Midgley 65		
Carnation Milk 17			

Renseignements d'Arthabaska.

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'AR- THABASKA

Du 26 au 31 mai 1919.

Transport — J. B. Lecomte à Adolphe Girouard, sur Dominique Lecomte, \$2,600.

Vente — Oscar Girouard à Louis Dubois, 14b et p. 14a, 10e rg, Stanfold, \$2,000, \$200 acompte.

Vente — Georges Laplante à Philippe Desharnais, p. 454, Ste-Victoire, \$3,000, payées.

Obligation — Téléphore Provencher, fils, à Mme Marie Rioux, p. e. 314, Bulstrode, \$1,000.

Vente — Joseph Ena Auger à Désiré Labbé, p. 454, Ste-Victoire, \$800, \$300 acompte.

Vente — Alfred Métivier à Arsène Métivier, 1, Ste-Victoire, \$2,800, \$950 acompte.

Vente — Alfred Roux à Johnny Blais, p. 415 et 416, Tingwick, \$11,000, \$1,000 acompte.

Vente — Xavier Moreau à Mme Jeanne Cantin, p. 57, St-Paul, \$800, \$150 acompte.

Vente à réméré — Adelard Allard à Grégoire Béliveau, 194 et p. 195, Bulstrode, \$800.

Testament — Cyrille Béliveau à

Mme Marie Tourigny, aucun immeuble dans ce comté.

Vente — Mme Alice Desruisseaux à Luc Thibodeau, p. 44, Ste-Hélène, \$1,800, payées.

Vente — Henry Biron à Robert Biron, 192, St-Paul, \$2,000, \$300 acompte.

Obligation — Edouard Couture à Hector Poisson, p. 137, St-Christophe, \$500.

Obligation — Luc Thibodeau à Odias Côté, p. 44, Ste-Hélène, \$800.

Mariage — Albert Beauchesne et Mlle Rosilda Gaudet, séparation de biens.

Testament — Mme Marie Turcotte à Donat René, aucun immeuble.

Vente — Napoléon Raymond à Oscar Poirier, p. 438, Bulstrode, \$300, payées.

Vente — Joseph Mercier à Alfred Mercier, p. 97, Ste-Victoire, \$3,000, dues.

Vente — Hercule Bilodeau à Alcide Pepin, 23b, 6e rg, Stanfold, \$950, payées.

Obligation — Ernest Gagné à Gédéon Fréchette, ½ s. c. 484 et 485, Warwick, \$300.

Mariage — Joseph Caron et Mlle Rose Anna Dussault, communauté de biens.

Vente — Edouard Couture à Réza Bellefeuille, p. 137, St-Christophe, \$2,100, dues.

Renseignements de Trois-Rivières (Suite)

CITE ET DISTRICT DES TROIS- RIVIERES

Semaine du 20 au 28 mai.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE.

Pierre Michaud vs Odilon Boulanger, \$315.00.

Dame Dorilla Garceau vs Arthur Giguère. Séparation de biens.

L. Arthur Michaud vs Daniel Lorranger, \$258.42.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Tourigny & Frère vs Jean-Baptiste Mercure, \$29.75.

Henri Gagnon vs Hector Rivard, \$25.00.

Benjamin Gagnon vs Alphonse Martel, \$56.93.

J. Gaudias Gravel vs Joseph Perreault, \$10.90.

Uldoric Girard vs Dame Mary Lavigne & vir., \$6.00.

Henri Trudel vs Alvis Baril, \$31.71.

Louis Israël Fréchette vs Eugène Gorriveau, \$75.95.

J. Rosario Trudel vs Cyriac Germain & al., \$78.93.

J. Rosario Trudel vs Donat Drolet, \$57.22.



Un Modèle Nouveau de la Victoriaville

Nous offrons actuellement au commerce une ligne meilleure et plus variée de meubles résistants, de modèles et de finis modernes, appropriés pour n'importe quelle demeure. Ces meubles sont en

CHENE SOLIDE UNI

et ils ne manqueront pas d'attirer l'attention des acheteurs. Ils sont très jolis et leurs prix très raisonnables.

Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue ainsi que notre liste de prix.

The Victoriaville Furniture Co., Ltd.

VICTORIAVILLE, QUEBEC



S'OFFRE A VOUS

NOMBRE de commerces de détail ont pris pour point de départ d'une carrière de prospérité l'adjonction de la ligne B-H.

Non pas que de prendre simplement l'Agence B-H place un marchand sur le chemin de la prospérité,

Mais parce qu'en faisant cela—

Vous placez sur votre magasin l'étiquette qui le fait considérer comme l'endroit où l'on peut acheter les yeux fermés—vous

faites venir à votre magasin la grosse clientèle des gens de votre localité qui ont appris à connaître les mérites des Produits B-H et qui sont prêts à accorder leur entière confiance à tout marchand vendant de tels produits.

A vous de faire le reste.

Il est admis d'ailleurs que gagner la confiance de la meilleure classe de clientèle est un grand pas fait dans la direction d'un commerce prospère.

C'est parce que leurs rapports avec les

PRODUITS B-H

leur valent journallement la confiance des clients, que les Agents B-H attribuent beaucoup de leur succès au fait qu'ils ont eu la prévoyance de choisir la ligne correcte de Peintures et Vernis.

**“Sauvez la surface et vous
sauvez tout”** *Peinture et Vernis*

BRANDRAM HENDERSON

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER